

WIR



#01/2024

WIRTSCHAFT IM REVIER

Das Magazin der IHK Mittleres Ruhrgebiet

**SIE SUCHEN
AZUBIS?**

So erreichen Sie
die Gen Z als
Unternehmen



WERDEN SIE IHK-PRÜFER:IN

Jetzt fürs
Ehrenamt
melden

DIE SAUBERMACHER

Deep Dive
bei BROCK
Kehrtechnik

EIN HERZ FÜR HERBEDE

Streifzug durch
Wittens Dorf
an der Ruhr

START-UP MEETS INVESTOR:IN



VC Ruhr Vol. 6
14. März 2024
17:30 Uhr
(Einlass 17 Uhr)
Rotunde Bochum,
Konrad-Adenauer-
Platz 3

Unser beliebtes Format Venture Capital Ruhr geht in Runde 6!

Freuen Sie sich auf spannende Start-ups, die sich und ihre Geschäftsidee präsentieren und auf der Suche nach interessierten Investor:innen und Kooperationen mit Unternehmen aus der Region sind.

Der fachliche Input zum Start kommt von Ann-Christin Kortenbrede von eCapital aus Münster: Wie sollten sich Start-ups und Business Angels in einer ersten Finanzierungsrunde aufstellen, um bei Folgefinanzierungen interessant für VCs zu sein?

Zielgruppe des VC Ruhr sind Unternehmen, die in junge Start-ups investieren oder mit ihnen kooperieren möchten.



**Melden Sie sich
direkt an.**



**Hier gibt es Infos
zum Format.**

Ihre Ansprechpartner:innen:



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



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



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



Liebe Leser:innen,

Ich wünsche Ihnen einen guten Start in das Jahr 2024. In Zeiten wie diesen, geprägt von globalen Herausforderungen und wirtschaftlichen Unsicherheiten, ist es umso wichtiger, zusammenzuhalten und gemeinsam nach vorn zu blicken.

Die Auswirkungen des Coronavirus und des Ukraine-Krieges sowie die hohen Energie- und Rohstoffpreise stellen zweifellos große Herausforderungen für unsere Unternehmer:innen dar. Hinzu kommen steigende Löhne und Inflation, die die Wettbewerbsfähigkeit vieler Betriebe beeinträchtigen. Die nachlassende Inlandsnachfrage trägt zusätzlich zur schwierigen Lage bei.

Trotz dieser Widrigkeiten möchte ich Sie dazu ermuntern, nicht den Mut zu verlieren. Denn auch in schwierigen Zeiten gibt es Chancen und Möglichkeiten, die es zu nutzen gilt. Unsere Mitgliedsunternehmen haben in der Vergangenheit immer wieder bewiesen, dass sie flexibel und innovativ auf Veränderungen reagieren können. Diesen Unternehmergeist gilt es auch jetzt zu stärken und weiterzuentwickeln.

Die IHK steht an Ihrer Seite und wird alles tun, um Sie bestmöglich zu unterstützen. Sei es durch Beratungsangebote, Weiterbildungsmaßnahmen oder politische Interessenvertretung – wir setzen uns für die Belange unserer Mitglieder ein.

Lassen Sie uns gemeinsam optimistisch in die Zukunft blicken. Denn auch wenn die Herausforderungen groß sind, so bieten sich doch auch neue Chancen und Perspektiven. Wir werden diese Zeiten zusammen bewältigen und gestärkt daraus hervorgehen.

Ich danke Ihnen für Ihr Engagement und Ihre Treue zur IHK. Gemeinsam werden wir auch diese Herausforderungen meistern!

Vielen Dank.

Ihr Michael Bergmann

Hauptgeschäftsführer der
IHK Mittleres Ruhrgebiet

INHALT

Editorial 03

Kompakt

- 06 Ab sofort: Zollpassierscheine digital beantragen
 - IHK beschließt flexibles Beitragsmodell
 - Präsentieren Sie sich auf der Berufsinformationsmesse in Bochum
- 07 Unternehmen gesucht für den ruhrSUMMIT 2024
 - Azubi-Speeddating in Witten: Melden Sie sich an!
 - Neue IHK-Regionalbetreuerin für Herne

New Work

- 14 Es muss „matchen“ in der Teeküche – Co-Working-Spaces im Kammerbezirk



Deep Dive

- 18 Sauber, BROCK!
Besuch bei der Kehrtechnik GmbH



Die Story

- 08 Zu wenige Azubis?
So erreichen Sie die Gen Z!

Einzelhandel

- 22 Zweites Leben für gute Kleidung

KompetenzWerk

- 26 Inhouse-Schulung: „Das Angebot war genau auf unseren Bedarf zugeschnitten“
- 27 Effektive Prüfungsvorbereitung – fit für die Abschlussprüfung!
- 28 Das müssen Sie zu Zoll- und Außenwirtschaft wissen



IHK-Wirtschaftsempfang

- 32 Viele Impulse beim IHK-Wirtschaftsempfang in Hattingen

IHK-Jubiläen 34

Ehrenamt

38 Werden Sie Prüferin oder Prüfer!

Fünf Fragen an

41 Marvin Boettcher



42

Wirtschaftsjunioren

42 „Das war mein Jahr als Kreissprecher bei den Wirtschaftsjunioren MR“

43 Das legendäre Wintergrillen über den Dächern Bochums

Start-up-Szene

44 Frisches Geld für junge Unternehmen

Beratung

46 Immer die richtige Beratung

Serie: Auf geht's, Azubis!

48 Bürocomedy geht auf TikTok viral



48

Recht

50 Gesetz und Verordnung zur Weiterentwicklung der Fachkräfteeinwanderung

Follow me 51



52

Streifzug

52 Ein Herz für Herbede

Schlussgezwitscher

58 Diese Jugend von gestern



Ab sofort: Zollpassierscheine digital beantragen

Ab sofort können eCarnets (ATA/CPD) bei der IHK Mittleres Ruhrgebiet beantragt werden. Der internationale Zollpassierschein ist für Berufsausrüstung, Messegut und Warenmuster, die vorübergehend ins Ausland gebracht werden. Voraussetzung ist, dass die Waren wieder in unverändertem Zustand in die EU eingeführt werden. Ab jetzt können diese Carnets auch digital beantragt werden. Dazu müssen sich Unternehmen unter www.e-ata.de registrieren und von uns freigeschaltet werden. Der Ausdruck der so beantragten und

ausgestellten Carnets erfolgt in der IHK. Kund:innen wählen dann nur noch zwischen Abholung oder Versand des Carnets.

Ihre Ansprechpartnerin:



Mireille Hegemann
KundenCenter & Internationales
Tel. 0234 9113-167
hegemann@bochum.ihk.de

IHK beschließt flexibles Beitragsmodell

Die IHK Mittleres Ruhrgebiet entlastet ihre Mitgliedsunternehmen spürbar: Die Vollversammlung hat die Einführung eines flexiblen Beitragsmodells ab 2024 beschlossen. Bisher hatte die IHK Mittleres Ruhrgebiet einmalig im Jahr eine Vorauszahlung auf den Mitgliedsbeitrag erhoben. Bemessungsgrundlage war der letztbekannte Gewerbeertrag. Zum Jahresende wurden dann Guthaben erstattet bzw. Nachzahlungsbeiträge eingefordert. Durch diese langfristige Vorauszahlung entstanden immer wieder größere Schwankungen zwischen Prognose und Ist-Wert. Ab 2024 gilt ein neues Modell: Durch eine variab-

le Vorauszahlung der Mitgliedsbeiträge im Frühjahr kann im laufenden Jahr besser auf Sonderentwicklungen, zum Beispiel eine wirtschaftlich bessere Lage der Unternehmen, reagiert werden. Für die Vorauszahlung des Beitrags werden nicht mehr 100, sondern nur noch 70 Prozent des Gewerbeertrags zugrunde gelegt. Entwickelt sich das Betriebsergebnis wie geplant, werden im vierten Quartal die ausstehenden 30 Prozent der Beiträge nachveranlagt. Anderenfalls muss ein Nachtragshaushalt erstellt werden. Denn Ziel ist es, am Jahresende eine schwarze Null als Bilanzergebnis zu schreiben.

Präsentieren Sie sich auf der Berufsinformationsmesse in Bochum

Sie sind Ausbildungsbetrieb und immer auf der Suche nach geeigneten Kandidat:innen? Auf der Berufsinformationsmesse Ruhr (BIM) in der Jahrhunderthalle Bochum haben Sie die Gelegenheit, Ihr Unternehmen und Ihre Branche vorzustellen! Sie findet am 4. und 5. Mai 2024 statt. Unternehmen bekommen bei der BIM eine Plattform, um aktiv mit den Jugendlichen ins Gespräch zu kommen. Ihre Zielgruppe sind

Schülerinnen und Schüler der Sekundarstufen I und II (9. bis 13. Klasse) aller Schulformen in Bochum und dem mittleren Ruhrgebiet. Für die Schulen ist die BIM bereits seit Jahren fester Bestandteil des Unterrichts im Rahmen der Berufswahlphase. Die IHK ist Messepartnerin bei der BIM.

Alle Infos: <https://bim-was-geht.de/aussteller-werden>

Ihre Ansprechpartnerin:



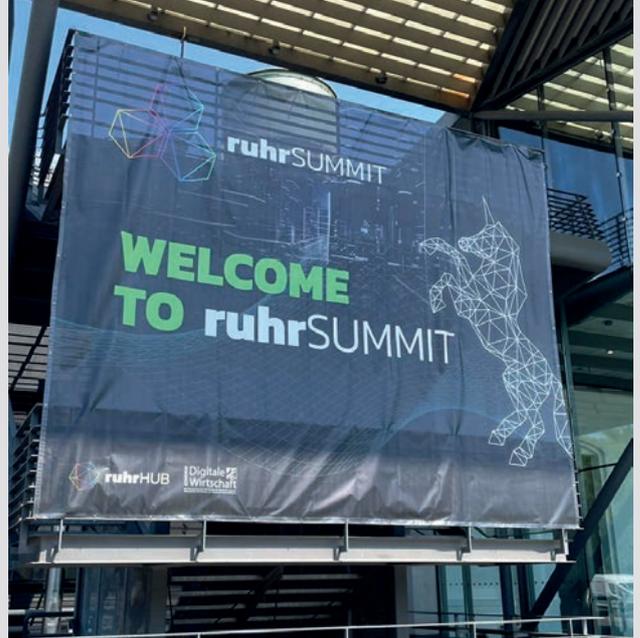
Sandra Janßen
Bildungspolitik + Ausbildungsberatung +
Fachkräftesicherung
Tel. 0234 9113-163
janssen@bochum.ihk.de

Der IHK-Stand bei der BIM 2023



Unternehmen gesucht für den ruhrSUMMIT 2024

Für den diesjährigen ruhrSUMMIT am 28. Mai 2024 in der Jahrhunderthalle in Bochum suchen wir interessierte Unternehmen aus Bochum, Herne, Witten und Hattingen als Mitaussteller für unseren Messestand „Corporate Town by Ruhr IHK“. Gesucht sind etablierte Unternehmen aus allen Branchen, die bereits digital und innovativ unterwegs sind, sich über die neuesten Trends aus den Bereichen Digitalisierung, New Work und Innovation informieren möchten oder einfach mit Start-ups in Kontakt treten wollen. Unser Messestand „Corporate Town by Ruhr IHK“ ist ein Gemeinschaftsstand der sechs IHKs im Ruhrgebiet und dient als Präsentationsfläche für Unternehmen aus den jeweiligen IHK-Bezirken.



Ihre Ansprechpartnerin:



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

Azubi-Speeddating in Witten: Melden Sie sich an!

Platz für 30 Wittener Unternehmen gibt es beim dritten Azubi-Speeddating am Berufskolleg in Witten. Sie möchten am 10. April von 13 bis 15 Uhr dabei sein? Dann melden Sie sich ab 15. Februar an. Das Konzept ist einfach: In 10-Minuten-Gesprächen haben Unternehmen und potenzielle Azubis oder Praktikant:innen Zeit, um sich gegenseitig kennenzulernen und zu schauen, ob es zwischen ihnen matcht! Vor dem Speeddating gibt es am 18. März von 9 bis 9:45 Uhr einen digitalen Termin mit Infos über den

Tag sowie über Fördermöglichkeiten in der Ausbildung.
Alle Infos: <https://veranstaltungen.agenturmark.de>

Ihre Ansprechpartnerin:



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

Neue IHK-Regionalbetreuerin für Herne

Jessica Sollböhmer ist als Regionalbetreuerin ab sofort die erste Ansprechpartnerin für Unternehmen in Herne. Sie wird sich auch in Diskussionen vor Ort einbringen, wenn es um wichtige Themen wie Mobilität, Stadtentwicklung und Zukunft von Arbeit geht. „Jessica Sollböhmer ist als Referentin für Internationales bereits mit vielen Unternehmen in Herne vernetzt und kennt ihre Themen“, sagt IHK-Hauptgeschäftsführer Michael Bergmann. „In ihrer zusätzlichen Rolle wird sie noch näher an den Unternehmen vor Ort sein, unsere Beratungsleistungen stärker in den Fokus rücken und gleichzeitig

die Sichtbarkeit unserer IHK erhöhen.“ Jessica Sollböhmer folgt auf Nicola Henning, die sich neuen beruflichen Herausforderungen stellt.

Ihre Ansprechpartnerin:



Jessica Sollböhmer
Regionalbetreuung Herne
Tel. 0234 9113-153
sollboehmer@bochum.ihk.de

ZU WENIGE AZUBIS? SO ERREICHEN SIE DIE GEN Z!

Der Ausbildungsmarkt hat sich dramatisch gedreht. Viele offene Stellen, immer weniger potenzielle Auszubildende, die sich darauf bewerben. Azubis können sich ihre Stellen aussuchen – und sind auch eher bereit, eine Stelle vorzeitig zu verlassen, wenn es nicht rund läuft. Das beweisen aktuelle Studien. Doch was können Unternehmen tun, um von der Generation Z stärker wahrgenommen zu werden? Und welche Unterstützungsangebote gibt es eigentlich? Eine Bestandsaufnahme.

Von Anna Kalweit und Sven Frohwein

Faul, fordernd und überfordert – dieses Bild hat die ältere Generation häufig von der Gen Z, also von den Geburtsjahrgängen 1997 bis 2012. „Warum sollten wir auch Ambitionen haben, wenn wir damit rechnen müssen, dass uns der Klimawandel mit 60 wegwischt?“, kontert Fynn scherzhaft. Der 21-Jährige ist neben Karl und Nicole einer von drei Azubis bei der Webagentur Pottkinder in Bochum-Linden. Von dem wenig schmeichelhaften Dreiklang halten auch die Geschäftsführer:innen Ina und Bastian Bringenberg wenig – und das, obwohl bei ihnen oft „Problemfälle“ landen.

Zum „Problem“ wird man ziemlich schnell: Eine nicht beendete Ausbildung, schlechte Noten oder berufliche Ziellosigkeit reichen schon aus. So hatten Karl und Fynn jeweils einen

Studienabbruch hinter sich, bevor sie zu Pottkinder kamen. Wie Problemfälle wirken beide aber nicht. Sind sie auch nicht. Ina Bringenberg: „Ausbildungs- und Studienabbrüche, schulische Leistungen oder auch persönliche Probleme sind uns nicht wichtig, wenn wir mit jemandem zusammenarbeiten wollen.“ Und Ehemann Bastian Bringenberg ergänzt: „Bei uns zählt viel mehr das Menschliche als das Fachliche.“

Kaum Einblicke in den Berufsalltag

Im Kammerbezirk der IHK Mittleres Ruhrgebiet liegt die Quote der Vertragsauflösungen in der dualen Ausbildung bei 15 Prozent, bundesweit sind es laut Bundesinstitut für Berufsbildung (BIBB) knapp 30 Prozent – ein neuer Höchststand. Betriebliche Ausbildungsqualität, die

Wie für viele junge Menschen spielt auch für Nicole, Karl und Fynn (v. l.) die menschliche Seite eine wichtige Rolle bei der Ausbildung



positive Lage am Ausbildungsmarkt für Jugendliche, Konflikte zwischen Ausbilder:innen und Auszubildenden: Laut dem BIBB sind die Gründe für eine Vertragslösung „vielseitig und komplex“. Wo sehen die Pottkinder die Ursachen für die hohe Quote? „Bereits 18-Jährige sollen vermeintlich einen Plan vom Leben haben. Viele junge Menschen fangen dann aus Druck eine Ausbildung an, ohne zu wissen worauf sie sich einlassen“, sagt Ina Bringenberg. Diese Erfahrung hat auch Fynn gemacht: „Ich hätte mein Studium schon früher abgebrochen, aber die Perspektivlosigkeit hat mich davon abgehalten.“ So sei es schwer, sich drei Jahre auf eine Ausbildung festzulegen, wenn man nicht wisse, was auf einen zukommt. Vor allem mangle es an Einblicken in den Arbeitsalltag.

Die junge Generation kommuniziert anders

Aus diesem Grund sieht es Ina Bringenberg als persönliche Verpflichtung, ihren Azubis einen guten Einstieg in die Arbeitswelt zu ermöglichen. Dazu gehört auch ein mehrmonatiges Praktikum im Vorfeld: In diesem Zeitraum testen beide Seiten, ob es fachlich, aber vor allem auch im Team passt. Das Miteinander sei der Schlüssel für gute Kommunikation, die in der Zusammenarbeit extrem wichtig sei. Und die Gen Z kommuniziert anders. Bastian Bringenberg: „Die Vorgängergenerationen glauben, dass sie im Job immer funktionieren müssen. Unsere Azubis gehen auf der Arbeit offen mit ihren Bedürfnissen um und fragen sich, wofür sie etwas machen.“ Die junge Generation sei arbeitswillig – wenn Arbeitgeber:innen Transparenz zeigen und Dinge erklären. Auch die Lebensrealität heutiger Jugendlicher sei eine andere. War es für die (Groß-) Elterngeneration normal, sich ein Haus und

Urlaube leisten zu können, haben Berufseinsteiger:innen mit Inflation und steigenden Energiepreisen zu kämpfen. Logisch, dass sich da die Frage nach dem Sinn der Arbeit stellt.

Menschlichkeit steht für die Gen Z ganz weit oben

Geld spielt aber nicht die größte Rolle für ein gutes Arbeitsverhältnis. „Ich möchte wie ein Mensch behandelt werden und nicht wie eine Zahl in einer Excel-Tabelle“, bringt es Azubi Fynn auf den Punkt. Fühlen sich Auszubildende in ihrem Job wohl, setzen sie sich auch gerne für ihren Arbeitgeber ein, ist er sich sicher. Sich bedanken oder nach dem Befinden fragen – Ina Bringenberg hat die Erfahrung gemacht, dass bereits Wertschätzung im Kleinen viel bringt. „Wir übernehmen auch mal einen Teil der Elternrolle, das gehört dazu.“ So unterstützten die Bringenbergs einen Auszubildenden bei der Wohnungssuche und dem anschließenden Umzug.

Auch Fehler dürfen die Nachwuchskräfte machen, selbst wenn diese Geld kosten. „Uns ist Fehlerkultur wichtig, denn daraus lernen unsere Azubis.“ Auch Nicole, die im zweiten Lehrjahr zur Anwendungsentwicklerin ist, hat bereits eine persönliche Entwicklung durch die offene Kommunikation bei Pottkinder festgestellt: „Am Anfang war ich in meiner introvertierten Phase, jetzt rede ich volle Kanne durch.“ Und Fynn ergänzt: „Das ist ein gutes Beispiel dafür, dass diese zwischenmenschliche Akzeptanz nicht nur ihren Mehrwert für die geschäftliche Seite hat. Wenn die Leute so gut miteinander klarkommen, können sie besser arbeiten und sind produktiver. Damit ist mindestens eine Wozu-Frage beantwortet.“

Die Story

Mehr Präsenz in den (Berufs-) Schulen zeigen

Ein Praktikum, da ist sich auch Sophie Nixdorf sicher, ist die beste Einstiegshilfe ins Berufsleben. Nixdorf ist Personalchefin bei der Maschinenfabrik Mönninghoff in Bochum-Wattenscheid. Der Maschinenbauer bildet im gewerblich-technischen Bereich Mechatroniker:innen, Zerspanungs- und Industriemechaniker:innen aus; auch kaufmännische Azubis beschäftigt das Unternehmen. Aktuell hat die Firma drei Azubis, die den Weg über ein Praktikum ins Unternehmen gefunden haben. Auch bei Mönninghoff sind Schulnoten nicht alles: „Ich achte allerdings auf die Mathenote und auf unentschuldigte Fehlstunden in der Schule“, sagt Nixdorf. Ihr sei ein engagierter Azubi allerdings allemal lieber als jemand, der nur mit guten Noten glänze. Nixdorf setzt auf Präsenz in den Berufsschulen, um junge

„Sie müssen die Jugendlichen dort abholen, wo ihr Lebensmittelpunkt ist.“

Sophie Nixdorf, Personalchefin bei der Maschinenfabrik Mönninghoff



Menschen für ihr Unternehmen zu begeistern. „Sie müssen die Jugendlichen dort abholen, wo ihr Lebensmittelpunkt ist.“ Außerdem sei es leichter, an die Generation Z heranzukommen, wenn man Azubis dabei habe, die aus dem Berufsalltag berichten könnten. „Das ist einfach authentischer, als wenn ich den Schülern erkläre, was sie erwartet. Zum Glück haben wir zwei Azubis, die darauf auch Lust haben und ihre Erfahrungen weitergeben möchten.“

Eine klare Vorstellung von der Work-Life-Balance

Grundsätzlich hänge der Erfolg der Ausbildung sowieso von engagierten Kolleg:innen ab. „Sie brauchen einfach Kollegen, die sich die Zeit nehmen und auf die Bedürfnisse der Azubis eingehen“, sagt Nixdorf. Ein guter Ausbilder müsse heute Kumpel, Vaterfigur und Vorgesetzter zugleich sein. „Mir kommt dann manchmal eine mütterliche Rolle zu“, sagt die Personalchefin und muss lachen. Überhaupt Bedürfnisse: „Die jungen Menschen haben eine klare Vorstellung davon, wie Arbeit und Freizeit miteinander einhergehen sollen.“ Es gebe mehr Wünsche nach Teilzeit, nach Flexibilisierung der Arbeitszeit – und nach dem Sinn der Arbeit. Darauf müsse man als Betrieb viel mehr eingehen als noch vor zehn Jahren. Manchmal nütze aber auch alles Engagement nichts. „Ich hatte mal einen Azubi, der hat abgebrochen, weil er als Fahrer bei einem Lieferservice mehr verdienen

Viele Wege führen zur Fachkraft

Nicht nur die duale Ausbildung trägt zur

ANPASSUNGSQUALIFIZIERUNG

Mit der Anpassungsqualifizierung sind Maßnahmen gemeint, die wesentliche Unterschiede zwischen einer ausländischen Berufsqualifikation und dem deutschen Referenzberuf ausgleichen sollen. Der Ausgleich kann in Unternehmen und/oder bei Bildungsträgern stattfinden und dient dazu, Lücken zur vollen Gleichwertigkeit zum deutschen Berufsbild zu schließen. Die IHK Mittleres Ruhrgebiet ist Pilotkammer bei UBAconnect. In dieser Datenbank können Sie sich kostenlos und unverbindlich registrieren, um Bewerber:innen für eine Anpassungsqualifizierung zu finden.

bit.ly/anpassungsqualifizierung

ASSISTIERTER AUSBILDUNG

Die Assistierte Ausbildung (AsA flex) unterstützt Auszubildende und Betriebe auf dem Weg zum Berufsabschluss. Einerseits bietet sie Unternehmen Hilfe bei Verwaltung, Organisation und Durchführung von Ausbildungen. Andererseits umfasst die „AsA flex“ fachspezifischen Förderunterricht beispielsweise zum Ausgleich von schulischen Defiziten oder zur Vorbereitung auf die Zwischenprüfung. Bei Bedarf ergänzt eine sozialpädagogische Betreuung das Angebot, wenn persönliche Probleme den Abschluss gefährden.

bit.ly/asaflex

AUSSERBETRIEBLICHE BERUFSAUSBILDUNG

Die Außerbetriebliche Berufsausbildung (kooperatives Modell) ermöglicht Jugendlichen mit besonderem Förderbedarf, eine Berufsausbildung aufzunehmen. Der praktische Teil der Ausbildung findet in einem Ausbildungsbetrieb statt. Ziel ist die Übernahme in ein reguläres Ausstellungsverhältnis.

bit.ly/außerbetriebliche_berufsausbildung

BERUFVORBEREITENDE BILDUNGSMASSNAHME

Das Angebot richtet sich an Jugendliche, die perspektivisch eine Ausbildung anstreben, aber noch unsicher bei der Wahl des Berufsfelds sind. Bei der Berufsvorbereitenden Bildungsmaßnahme erlangen die Teilnehmer:innen in zwölf Monaten theoretisches Wissen durch die Berufsschule und Praxiserfahrung in Betrieben. Dabei lernen sie nicht nur ihre Stärken kennen, sondern durch Praktika auch potenzielle Ausbildungsbetriebe.

bit.ly/berufsvorbereitende-bildungsmassnahme

Kommunikation ist alles: Bastian und Ina Bringenberg (vorne) haben sich in ihrer Agentur auf die Bedürfnisse der Gen Z eingestellt – mit Erfolg



konnte. Da machen Sie dann als Ausbildungsbetrieb nichts“, so Nixdorf. „Wir müssen einfach erkennen, dass die jungen Menschen oft etwas anderes auf dem Schirm haben als ihre eigene berufliche Zukunft.“ Nur dann könne man sich dem Phänomen Generation Z nähern.

Azubis als beste Werbung für die eigene Ausbildung

Eine Einschätzung, die auch die Bundesagentur für Arbeit teilt. „Die Unternehmen müssen erkennen, dass sich die Zeiten geändert haben. Und sie müssen dazu bereit sein, junge Menschen einzustellen, die sie vielleicht früher nicht genommen hätten“, sagt Dr. Lars Hanisch, Teamleiter in der Berufs-



„Die Unternehmen müssen erkennen, dass sich die Zeiten geändert haben.“

Dr. Lars Hanisch,
Teamleiter in der Berufsberatung
der Arbeitsagentur Bochum

Fachkräftesicherung bei. Auch über diese Wege können Unternehmen Potenziale entdecken:

BETRIEBLICHE EINZEL- UND GRUPPENUMSCHULUNG

Eine Umschulung soll zu der Ausübung einer neuen beruflichen Tätigkeit befähigen. Dies umfasst auch das Nachholen eines Berufsabschlusses als Erwachsener (über 25 Jahre). Voraussetzung sind dafür der Abschluss einer anderen Berufsausbildung, der Nachweis von mindestens sechs Studiensemestern oder mehrjährige Berufspraxis. Die betriebliche Einzelumschulung findet in einem Ausbildungsbetrieb statt und wird durch den Besuch einer Berufsschule begleitet. Die Gruppenumschulung findet bei einem Bildungsträger statt und wird durch Praktika ergänzt.

bit.ly/betriebliche_umschulung

EINSTIEGSQUALIFIZIERUNG

Mit der Einstiegsqualifizierung (EQ) können Unternehmen Talente entdecken: Junge Erwachsene (unter 25 Jahren), die im Bewerbungszeitraum keine Lehrstelle gefunden haben oder noch nicht für eine klassische Ausbildung geeignet sind, lernen in einem Zeitraum von sechs bis zwölf Monaten Beruf und Betrieb kennen und entwickeln ihre Fähigkeiten weiter. Ein Erfolgsmodell: Aus gut zwei Dritteln der EQ entsteht im Anschluss ein Ausbildungsvertrag.

bit.ly/einstiegsqualifizierung

EXTERNENPRÜFUNG

Die Externenprüfung bietet erfahrenen Berufspraktiker:innen die Chance, einen anerkannten Berufsabschluss zu erhalten, ohne vorab eine Ausbildung absolviert zu haben. Die Anforderungen in der Externenprüfung sind identisch mit denen, die an Auszubildende des jeweiligen Berufs gestellt werden. Die Prüfungen haben theoretische und fachpraktische Anteile und werden in der Regel gemeinsam mit den Auszubildenden abgelegt.

bit.ly/externen-pruefung

TEILQUALIFIKATION

Mit der Teilqualifikation (TQ) können Erwachsene über 25 Jahre einen Berufsabschluss nachholen. Dabei erwerben die Teilnehmer:innen schrittweise fachliche und berufliche Kenntnisse. Die IHK informiert Betriebe über Qualifikationsmöglichkeiten und vergibt nach einer Kompetenzfeststellung IHK-Zertifikate, die zur Externenprüfung (siehe oben) befähigen.

teilqualifikation.dihk.de

FACHKRAFT

FACHKRAFT

beratung der Arbeitsagentur Bochum. Eine Kommunikation auf Augenhöhe sei das A und O, um offene Ausbildungsstellen erfolgreich zu besetzen. „Bringen Sie Ihre Azubis mit in die Schulen, machen Sie dort Werbung für Ihr Unternehmen, so begeistern Sie junge Leute für einen Job“, appelliert Hanisch an die Ausbildungsbetriebe. „Auch wir nehmen unsere Auszubildenden mit in die Schulen. Die reden komplett anders miteinander und schaffen es auf diese Weise, die Schüler zu überzeugen.“ Hanisch ergänzt: „Und auch die Unternehmen, die mit uns auf Azubimessen in die Schulen mitgehen, können auf diese Weise junge Menschen für sich gewinnen.“ Auch Praktika seien wichtig und interessant, um Jugendliche davon zu überzeugen, dass sie im Unternehmen richtig sind.

Und sie helfen laut Arbeitsagentur auch den Jugendlichen, die nicht erste Wahl der Unternehmen sind. „Wenn es für eine Ausbildung nicht reicht, dann kann eine sechs- bis zwölfmonatige Einstiegsqualifizierung helfen“, sagt Dr. Kathrin Kelzenberg vom Arbeitgeberservice der Arbeitsagentur Herne. „So haben die Jugendlichen die Möglichkeit, für ein Praktikumsentgelt erste Berufserfahrung zu sammeln, um damit die Aussicht auf eine Ausbildung zu verbessern. Wir helfen den Betrieben dabei.“

Potenziale durch alternative Wege entdecken

Vor allem aber müssten die Unternehmen ihre Eigenwerbung verbessern. „Arbeitgeber machen sich bislang viel zu wenige Gedanken darüber, was ihren eigenen Betrieb eigentlich ausmacht“, sagt Dr. Robin Köhler-Kelzenberg, Teamleiter beim Arbeitgeberservice der Agentur für Arbeit Bochum. „Wenn es den Unternehmen gelingt, sich besser darstellen zu können, macht sich das auch in der Zahl der Bewerbungen bemerkbar.“ Außerdem müssten Ausbildungsbetriebe auch noch an anderer Stelle umdenken. „Viel zu wenige sehen in älteren Menschen potenzielle Azubis.“ Dabei sei eine solche Umschulung vor allem für Menschen interessant, die nicht zu einem Ausbildungsgehalt arbeiten könnten, „weil sie schon mitten im Leben stehen und vielleicht schon Familie haben“. Da könne die Agentur für Arbeit unterstützen. „Die Betriebe müssen sich nur dazu durchringen“, so Köhler-Kelzenberg. Das gelte im Übrigen auch für die zahlreichen Unterstützungsangebote der Bundesagentur für Arbeit, so Dr. Kathrin Kelzenberg. „Wir wollen künftig mehr Netzwerkpartner sein. Den Unternehmen sind unsere Services aber oftmals nicht bekannt.“

Mehr Infos zum Unternehmensservice der Arbeitsagentur:

[https://www.arbeitsagentur.de/
unternehmen/arbeitgeber-service](https://www.arbeitsagentur.de/unternehmen/arbeitgeber-service)



„Wenn es für eine Ausbildung nicht reicht, dann kann eine sechs- bis zwölfmonatige Einstiegsqualifizierung helfen.“

Dr. Kathrin Kelzenberg, Arbeitgeberservice der Arbeitsagentur Herne



Hintergrund: Höchststand Vertragslösungsquote

Das Bundesinstitut für Berufsbildung (BIBB) berechnet jährlich die Quote von Vertragslösungen bei dualen Ausbildungen in Deutschland. Bundesweit stieg die Quote im Jahr 2022 auf 29,5 Prozent, ein neuer Höchststand (2019: 26,9 Prozent). Die Lösungsquote ist keine Abbruchquote, denn viele der Auszubildenden treten im Anschluss einen neuen Vertrag im dualen Bildungssystem an. Insgesamt wurden im Erhebungszeitraum 155.325 duale Ausbildungsverträge vorzeitig gelöst, davon jeweils etwa ein Drittel in der Probezeit und im ersten Ausbildungsjahr. Eine Analyse des BIBB zeigt, dass die Lösungsquote steigt, wenn die Arbeitsmarktlage für Jugendliche wie aktuell besonders positiv ist. Allgemein seien die Gründe aber vielseitig und vom Einzelfall abhängig. Mögliche Vorkehrungen gegen eine hohe Lösungsquote können Unterstützungsangebote für Jugendliche zur beruflichen Orientierung, aber auch die Stärkung der betrieblichen wie beruflichen Sozialisation im Unternehmen sein.

„In einer komplexer werdenden Welt brauchen junge Menschen Raum zum Ausprobieren“

Drei Fragen an Andrea Koch, Teamleiterin Bildungspolitik, Ausbildungsberatung und Fachkräftesicherung

Thema Azubisuche: Mit welchen Fragen und Herausforderungen kommen die Unternehmen am häufigsten auf die IHK zu?

In den letzten Monaten: Unternehmen, die erstmals ausbilden wollen. Das ist für viele Betriebe der erste Weg, um zukünftige Fachkräfte zu finden. Insgesamt stellen mehr Betriebe fest, dass es schwieriger wird, passende Azubis zu finden oder überhaupt Bewerbungen zu erhalten. Ebenso schwierig ist, geeignetes Ausbildungspersonal zu entwickeln oder zu halten sowie im Tagesgeschäft mehr Zeit für Ausbildung einzurichten. Heute benötigen immer mehr Azubis eine intensivere Betreuung. Das erfordert mehr Zeit und Engagement vom Ausbildungspersonal, um Konflikte und vorzeitigen Abbrüchen vorzubeugen. In den Gesprächen mit unseren Ausbildungsberater:innen stehen vermehrt zwischenmenschliche Unstimmigkeiten, mangelnde Kritikfähigkeit der Azubis und das Betriebsklima im Vordergrund. Zusätzlich informieren sich mehr Unternehmen über alternative Möglichkeiten der Azubigewinnung. (Mehr dazu im Infokasten auf den Seiten 10 und 11.)

Welche Angebote bietet die IHK Mitgliedsunternehmen für die Suche nach Auszubildenden?

Zunächst gibt es die kostenfreie IHK-Lehrstellenbörse (www.ihk-lehrstellenboerse.de) zur Veröffentlichung von freien Ausbildungs- und Praktikumsstellen sowie Angeboten für ein duales Studium. Zugangsdaten erhalten die Unternehmen bei mir. Der IHK-Ausbildungsatlas verzeichnet alle ausbildungsberechtigten Unternehmen im Kammerbezirk, aufgeteilt nach Berufen – ein begehrtes Mittel zur Praktikumsuche. Mit Veranstaltungen wie dem Speeddating am Berufskolleg in Witten, Messen wie der BIM (Berufsinformationsmesse) in Bochum oder auch neuen Formaten wie Move2Beruf in Herne erhöhen Unternehmen ihre Sichtbarkeit bei Schüler:innen und können ihre Angebote niederschwellig vorstellen. Unser Projekt Ausbildungsbotschafter bringt Berufe und Betriebe direkt in den Klassenraum: Auszubildende des zweiten oder dritten Ausbildungsjahres treten mit Schüler:innen auf Augenhöhe in Kontakt und beantworten ihre Fragen. Unser neuer Beraterpool informiert und berät Unternehmen ab diesem Jahr individuell zu ihren aktuellen Bedarfen. (Mehr dazu auf Seite 46.)

2024 hat die IHK Mittleres Ruhrgebiet zum Jahr des Praktikums erklärt. Warum können Praktika der Schlüssel für die erfolgreiche Azubi-Gewinnung sein?

Die Erfahrung aus unseren eher vermittlungsorientierten Speeddatings hat gezeigt, dass wir junge Menschen früher abholen und Unternehmen auf Praktika als Recruiting-Möglichkeit aufmerksam machen müssen. In einer komplexer werdenden Welt brauchen junge Menschen Raum zur Orientierung und zum Ausprobieren. Neben den allgemeinen Herausforderungen hat insbesondere Corona die Berufsorientierung sehr verzögert, teils sogar verhindert. Praktika sind ein wichtiger Bestandteil der Berufsorientierung junger Menschen. Sie erlauben ihnen, schon während der Schul-, Ausbildungs- und Studienzeit erste Arbeitserfahrungen zu sammeln. Für Jugendliche kann die Möglichkeit eines kürzeren Praktikums eine erste wichtige Arbeitserfahrung bedeuten und die Chance bieten, in der Praxis ihre Stärken zu zeigen. Unternehmen eröffnet es die Möglichkeit, niederschwellig junge Menschen in ihren Betrieb einzuführen und den Fokus auf Motivation und Engagement neben Noten und Zeugnissen zu legen. Langzeitpraktika von mehr als sechs Monaten hingegen können für Unternehmen ein wichtiges Instrument sein, um junge Menschen in verschiedene Bereiche ihres Betriebes intensiver einzuarbeiten und sie über einen längeren Zeitraum kennenzulernen. Weitere Vorteile für Unternehmen: Sie präsentieren sich mit ihren Berufsfeldern als potentieller Arbeitgeber, stärken ihre Arbeitgebermarke und lernen zukünftige Azubis in ihrer betrieblichen Umgebung kennen. Wir bieten flankierend dazu ein Update „Ausbildung“ zum Thema Praktikum (Termin siehe Seite 31) an, in dem wir auf die Relevanz einer strukturierten Durchführung hinweisen, Unternehmen Checklisten an die Hand geben und Best Practices zeigen. Voraussichtlich im März bringen wir einen Praktikumsleitfaden heraus.

Ihre Ansprechpartnerin:



Andrea Koch
Teamleiterin Bildungspolitik +
Ausbildungsberatung +
Fachkräftesicherung
Tel. 0234 9113-189
koch@bochum.ihk.de



ES MUSS „MATCHEN“ IN DER TEEKÜCHE – CO-WORKING-SPACES IM KAMMERBEZIRK

Sie stecken gefühlt noch in den Kinderschuhen, vor allem dann, wenn man in die Metropolen der Republik schießt. Aber auch hier bei uns im Ruhrgebiet geht einiges. Wir haben uns zwei ganz unterschiedliche Ansätze für Co-Working angesehen. Was sie eint? Das Brennen für die gemeinsame Sache: Menschen miteinander zu vernetzen und Raum fürs Arbeiten anzubieten, der auch wirklich gebraucht wird.

Von [Katrin Ziegast](#)

BERMUDA.hub

Unsere erste Station: ein eingerüstetes Hochhaus mitten in Bochums Ausgehmeile. „Under construction“ suggerieren die Baustellenschilder, hier wird nicht nur außen gebaut, sondern auch im Inneren des Gebäudes ist einiges in Bewegung. Hier entwickeln Start-ups ihre Geschäftsideen. Und wo könnte man das besser als mit anderen Unternehmensgründer:innen, die kreativen Austausch suchen und sich ver-

netzen wollen? Wir sind in der Kortumstraße 16 mitten im Bermuda3Eck, der Place to be in Bochum. Hier residiert im ersten Hochhaus der Stadt, dem Friedrich-Lueg-Haus, der BERMUDA.hub. Eine Zuschreibung, die gerade genug ambitioniert ist für die Menschen, die hier arbeiten.

Oft sind es noch Studierende, die neben dem Studium eine Idee verfolgen und dann sogenannte Science Spin-offs grün-



Katharina Thiel,
Leitung Marketing von LABS.ruhr

den. „Oft erleben Start-ups eine Art Gap, eine Lücke, wenn sie aus einer Förderstufe, z. B. der ersten Förderphase, kommen, in der sie Büroräume gestellt bekommen haben und viel mit ihren Mentor:innen im Austausch waren“, merkt Katharina Thiel, Leitung Marketing von LABS.ruhr, an. „Hier werden sie dann in der ‚Büro-Gemeinschaft‘ aufgefangen, können sich austauschen und ihre Ideen aus den verschiedenen Arbeitsphasen mit anderen gemeinsam reflektieren – das ist ein ungeheurer Input für alle Seiten.“

Dass das BERMUDA.hub so organisch gewachsen ist, liegt auch an der Firmenstruktur. Unter der Dachmarke LABS.ruhr werden Unternehmer:innen und Gründer:innen in ihren Vorhaben mit geballter Man- und Womanpower unterstützt. Und wenn man die potenzielle Zielgruppe schon mal am Haken hat, dann ist es ein logischer Schritt, diese auch auf ihrem weiteren Weg zu unterstützen und ihnen das anzubieten, was oft eher rar gesät ist: Büroräume zu erschwinglichen Preisen in netter Umgebung.

**„Was braucht ihr als Start-up?“
Diese Frage stand am Anfang
aller Überlegungen.**

„Die Idee ist dieses Jahr gewachsen, und im Sommer hatten wir die ersten Mieter“, erklärt Katharina Thiel. Momentan sind mehrere Start-ups im Hub eingemietet und schätzen die Möglichkeit, ihr ganz privates Büro zu nutzen, das sie auch nach ihren Wünschen gestalten können. Schließlich möchten sich die Unternehmensgründer:innen potenziellen Kund:innen auch angemessen präsentieren und nicht einfach ein schnödes Design übernehmen oder in einem Mini-Büro sitzen, das nicht repräsentativ ist. All das bietet der BERMUDA.hub – pro Monat kostet ein 26 qm großes Büro circa 535 Euro inklusive Nebenkosten und Internetanschluss, Besprechungsraum und Reinigung. Die Mindestmietdauer beträgt sechs Monate. So ist eine Kontinuität gegeben, die auch von allen Seiten gewünscht wird, damit eine Bürogemeinschaft überhaupt erst wachsen kann. Und doch sind die jungen Gründer:innen flexibel und müssen keine Jahresverträge abschließen. „Wir wollten etwas zwischen Co-Working-Space und klassischem Büro entwickeln – eine Art Bürogemeinschaft, die die Vorteile beider Arbeitsmodelle verbindet“, erklärt Katharina Thiel.

Und noch etwas: „Wir möchten Start-ups hier in der Stadt behalten – wir wollen auf keinen Fall, dass sie mit ihren Ideen abwandern!“ Und wenn man das verhindern will, dann muss man jungen Unternehmer:innen auch bestmögliche Startbedingungen schaffen, die sie für ihre Entwicklung benötigen. Vernetzung ist hier wie beim Co-Working-Space alles: „Wir haben viel Kraft da reingelegt, uns mit Kooperationspartnern wie dem Bochumer Gründungs-Hub WERK X und der IHK Mittleres Ruhrgebiet zu vernetzen“, erklärt Marketingleiterin Thiel. Durch dieses Netzwerk gelangen die Möglichkeiten, die hier geboten sind, in Umlauf, und man erkennt das ungeheure Potenzial, das in Co-Working-Spaces in Bochum und Umgebung steckt.



New Work

WORK INN

„Möglichkeiten, die geboten sind...“ – eine schöne Überleitung zu unserem zweiten Co-Working-Space: das Work Inn – wir purzeln quasi von der Straßenbahnhaltestelle MARK 51°7 in den Co-Working-Space. Wir sind auch hier wieder an einem Ort, der Bochum über Jahrzehnte geprägt hat und der wie das Bermuda3Eck eine besondere Strahlkraft hat – das ehemalige Opel-Gelände, das nun Ansiedlungsfläche für innovative Unternehmen und universitäre Einrichtungen wie den RUB-Makerspace ist.

Ein Raum, in dem etwas entsteht – das bietet Work Inn „Es ist noch ein bisschen ein Baustellenbesuch“ – so begrüßt uns Tim Schabsky, Geschäftsführer der Work Inn GmbH im Dezember 2023. Nach Baustelle sieht es hier jedoch eigentlich nicht mehr aus – in einigen Büros rauchen sogar schon die Köpfe. Tim Schabsky und seine Frau Dörte Schabsky sind erfahren im Co-Working-Geschäft. Sie haben bereits dreizehn verschiedene Standorte in sechs Ruhrgebietsstädten. Der neueste ist hier an der Alten Wittener Straße 30 in Bochum.

„Man braucht für Co-Working immer zwei Sachen – Kaffee und Internet.“

Große Fenster, viel Glas – man kann den Verkehr und das Treiben draußen gut beobachten, ist mittendrin im Flow und doch eingebettet in eine ruhige Arbeitsatmosphäre, die sich über drei Etagen erstreckt. Wir beginnen im „Tal“ und arbeiten uns hoch zum „Gipfel“ – was sich nach einer schönen Wanderung anhört, spiegelt sich im Interieur der Arbeitsräume wider. Holz und Grüntöne dominieren im Erdgeschoss, Eisblau im Obergeschoss – man trifft sich in der gemütlichen Teeküche oder setzt sich in ein lauschiges Zweier-Holzhäuschen.

„Farbe im Büro? Das war zu unseren Anfängen 2013 noch recht neu – New Work musste sich erst noch etablieren“, erläutert Dörte Schabsky die Entwicklung der Co-Working-Spaces.



Dass die Atmosphäre eine bedeutende Rolle spielt, wussten beide schon früh, denn sie haben sich wissenschaftlich mit dem Thema auseinandergesetzt. „Wir haben das Konzept in London kennengelernt – ich habe Übersetzung studiert und wollte nicht immer nur zu Hause sitzen, und daraufhin haben wir festgestellt, dass wir in Laufdistanz zu vielen Co-Working-Spaces wohnten“, erzählt Dörte Schabsky.

Nur drei Co-Working-Spaces für fünf Millionen Menschen

Also haben sie einfach das Konzept in ihre Heimat übersetzt; hier waren die Mieten annehmbar, und es gab seinerzeit nur drei Co-Working-Anbieter:innen, die meist auch an Werbeagenturen angedockt waren. Dennoch brauchte es viel Netzwerk- und Überzeugungsarbeit. Es hat sich gelohnt: Work Inn ist mit dreizehn Standorten im gesamten



Video-Statements zum Artikel finden Sie unter www.wirtschaftimrevier.de



Ruhrgebiet vertreten, und zwar mit einer besonderen Anforderung an die jeweiligen Standorte: „Wir wollten eben nicht einen großen Co-Working-Space in der Innenstadt, wo alle hinpendeln müssen, sondern wir wollen, dass die Leute mit kurzen Wegen ihren Arbeitsort erreichen“, verdeutlicht Tim Schabsky.

Regelmäßig nutzen rund 1.000 Members die Work-Spaces

Die Work-Spaces sind von ihren Ausmaßen so angelegt, dass man nicht anonym nebeneinander arbeitet, sondern sich begegnet. Das Netzwerk ist jedoch weit darüber hinaus über alle Standorte gespannt. „Wenn ich jetzt ein:e guten Steuerberater:in oder ein:e Grafiker:in suche, dann kann ich auf die Community zurückgreifen, auch wenn ich an einem anderen Standort arbeite“, führt Dörte Schabsky aus. Es finden sich auch oft Co-Worker:innen untereinander und entwickeln dann gemeinsam neue Geschäftsideen. Das ist der Vorteil, wenn man mit Menschen zusammenkommt, die man eben nicht im klassischen Büro treffen würde.

Und wer sind nun die Menschen, die Co-Working regelmäßig nutzen? Vom klassischen Start-up über Gründer:innen bis hin zu mittelständischen Unternehmen und Konzernen, die explizit wünschen, dass Projekt- oder Vertriebsteams in einer Co-Working-Umgebung arbeiten, ist alles dabei.

„Genau diesen Wunsch der Konzerne haben wir antizipiert, der Trend war schon vor Corona da, wurde unterbrochen und hat sich dann aber auch beschleunigt“, erklärt Tim Schabsky. Es ist eine spannende Mischung von Menschen, die hier zusammenkommt, die jedoch alle andere Anforderungen an ihre Arbeitsumgebung haben. Um dies abzudecken, bietet Work Inn für alle Bedürfnisse verschiedene Modelle und Produkte. So kann man sich mit einer Flatrate Basic schon ab circa 149 Euro in einen Workspace einmieten.

Community Management als Schlüssel zum Erfolg

Die klassischen Co-Worker:innen fordern Austausch, die Büronutzer:innen müssen oft erst in die Co-Working-Welt hineinwachsen: „Diese Gruppe kitzeln wir mithilfe von Community Management aus dem Büro, und so entstehen wieder neue Impulse und schöne Begegnungen“, berichtet Dörte Schabsky schmunzelnd.

Festzuhalten bleibt, dass in der Arbeitswelt alles noch deutlich flexibler werden wird. „Die klassischen Bürostrukturen werden sich auflösen; Firmen veräußern immer mehr ihrer Immobilien und schwenken auf Desk-Sharing um“, stellt Tim Schabsky fest. Oder man lässt seine Teams ungewöhnliche Verbindungen zu Unternehmer:innen aufbauen wie die IHK zu Dortmund. Hier wurden Mitarbeiter:innen in Co-Working-Spaces entsandt – also mal schauen, wer morgen wo und mit wem an welchem Schreibtisch sitzt ...

„Ich habe mir das ein bisschen wie bei der TV-Serie ‚Friends‘ vorgestellt: Man kommt auf die Arbeit, holt sich einen Kaffee, kennt die Leute und hat ein gutes Gefühl – und das ist tatsächlich so geworden“, erzählt Dörte Schabsky mit einem Lächeln.

How to: Co-Working-Space gründen

Es gibt einige Stolpersteine, die man mit einer Standort-Analyse locker umschiffen kann:

- Gibt es überhaupt eine Zielgruppe an dem gewünschten Ort?
- Welches Konzept möchte ich anbieten?
- Vorsicht bei der Wahl der Immobilie und des Eigentümers: Ausbau und Instandhaltung sind extrem wichtig, daher Mindestanforderungen aufstellen wie z. B. ein eigenes Schließsystem.
- Arbeits- und Datenschutz müssen jederzeit und überall gegeben sein.



Sauber, BROCK!

Die BROCK Kehrtechnik GmbH stellt Spezialkehrmaschinen für fast jeden Reinigungseinsatz her.

Von Sven Frohwein

Führen BROCK Kehrtechnik
gemeinsam in die elektrische
Zukunft: Manfred Lenhart und
Thorsten Laß (re.)



Jede Spezialkehrmaschine ist eine Einzelanfertigung. Die Kund:innen können sie ganz individuell ausrüsten lassen



Innovation im Bereich Elektromobilität? Kommt jetzt aus Bochum. Die BROCK Kehrtechnik GmbH beweist das und bietet das erste leistungsstarke und serienreife vollelektrische Kehrfahrzeug an – und sucht jetzt nach Kommunen, die diese Technik testen möchten.

„Zurzeit“, sagt Thorsten Laß, Geschäftsführer bei BROCK in Bochum, „haben wir zwei Fahrzeuge zu Testzwecken vermietet.“ Das eine kehrt in Dortmund seine Runden, das andere geht in Kürze in den Süden Deutschlands. Weitere vollelektrische Fahrzeuge sind für das Jahr 2024 bestellt und bereits im Aufbau. Jetzt geht's darum, weitere Partner:innen von den Vorzügen der Elektromobilität zu überzeugen: weniger Hitze und Verschleiß, geringere Vibrationen und Lautstärke, ein Hochleistungsbatteriepack für den Antrieb und eine Schnellladefunktion (mit 3 l) – und auch die Reichweite des Fahrzeugs ist für den Einsatzzweck im kommunalen Bereich völlig ausreichend, sagt BROCK.

Derzeit werden überwiegend noch konventionelle Antriebe bevorzugt. Hauptsache spritsparend – auch hier investiert BROCK immer wieder in die Entwicklung und optimiert bestehende Konzepte. Die Auftraggeber:innen liefern das Fahrgestell mit ihrer persönlich konfigurierten Kabine an – es gibt tatsächlich auch Kehrmaschinen mit Schlafkabine, und BROCK baut dann seine Innovationen darauf auf. „Wir sind Marktführer im Bereich Spezialkehrmaschinen“, sagt Co-Geschäftsführer Manfred Lenhart. Spezialkehrmaschinen? „Das sind Fahrzeuge, die für einen besonderen Einsatzzweck gedacht sind“, erklärt Thorsten Laß. Zum Beispiel zum Reinigen von Baustellen nach Fräsarbeiten, zum Säubern von Tunneln und Flughäfen, für Überlandeinsätze und Spezialaufgaben wie das Entfernen von Ölschichten. „Den Wünschen der Kunden sind da kaum Grenzen gesetzt“, sagt Lenhart. „Fast jede Maschine ist ein Unikat.“

Ein Blick in die Werkshallen des erst 2020 bezogenen Firmensitzes im Schatten des ehemaligen Arnoldschachtes der Zeche Robert Müser beweist das. Die neue Unternehmenszentrale mit angeschlossener Produktion ist zweieinhalbmal so groß wie das alte Firmengelände in Witten. Verwaltung, Fertigung, Lager und Logistik – alles unter einem Dach. „Hier haben wir genügend Platz, selbst wenn wir erweitern wollen“, sagt Thorsten Laß. 150 Mitarbeiter:innen folgten damals dem Ruf nach Bochum, um moderne Kehrtechnik auf alter Bergbaufäche zu bauen.

Mittlerweile zählt das Unternehmen 180 Beschäftigte. Vom Ruß der Zechenzeit ist natürlich nichts geblieben. Im Gegenteil: Der Produktionsstandort wirkt hell und einladend, es herrscht geschäftiges Treiben in der über 15.000 Quadratmeter großen Halle. Die Auftraggeber:innen liefern ihre Lkw-Fahrgestelle an, und BROCK verbaut dann darauf die Technik. Große und kleine Lkw stehen in Reih und Glied. An allen wird parallel gearbeitet. Besonders eindrucksvoll: riesige Dreiachsler und auch Vierachsler mit Zusatzscheinwerfern, die einer Flutlichtanlage in nichts nachstehen. „Die sind für ein skandinavisches Unternehmen“, sagt Thorsten Laß nicht ohne Stolz.

Die Kunden des Unternehmens kommen aus der ganzen Welt. Und jetzt ist BROCK etwas gelungen, was vor gar nicht langer Zeit fast unmöglich schien: „Wir haben einen Fuß in den britischen Markt hineinbekommen und einen ersten Auftrag erhalten“, sagt Manfred Lenhart. Der britische Markt zählt zu den größten für Kehrmaschinen – und er ist natürlich von heimischen Herstellern dominiert. „Wir konnten einen Kenner des Marktes für uns gewinnen“, sagt Thorsten Laß.

„Wir sind Marktführer im Bereich Spezialkehrmaschinen.“

Manfred Lenhart, Geschäftsführer



Denn ohne einen Vertreter vor Ort sei in Großbritannien nichts zu machen.

Am heimischen Markt in Bochum ist BROCK bereits mit seinen linkslenkenden Fahrzeugen erfolgreich. Denn die Autos des Umweltservice Bochum (USB) sind allesamt Linkslenker. Ansonsten wird in Deutschland rechts gekehrt, der Fahrer sitzt auf der Seite des Bordsteins. BROCK baut deshalb fast ausschließlich Rechtslenker, sagt Thorsten Laß mit einem Schmunzeln.

Noch eine Neuerung soll das Geschäft der Bochumer Kehrspezialisten kräftig ankurbeln: „Wir sind Generalimporteur des chinesischen Nutzfahrzeugherstellers FOTON“, sagt Lenhart. Diese Verbindung kommt nicht von ungefähr: Seit 2017 gehört BROCK zum FOTON-Konzern. FOTON hat ein vollelektrisches Fahrgestell entwickelt, auf dem auch die BROCK-Elektrokehrmaschine basiert. Und dieses Gestell ist ein wahres Multitalent: Es taugt nämlich für zahlreiche andere Anwendungsgebiete.

„Wir planen den Aufbau eines bundesweiten Vertriebs- und Servicenetzes und sind dafür auf der Suche nach Partnern.“

Thorsten Laß, Geschäftsführer

BROCK sucht für 2024 wieder Fachpersonal und Auszubildende in diversen Bereichen. Wenn Sie also Lust auf eine fundierte und praxisorientierte Ausbildung haben oder als Berufseinsteiger:in in eine vielversprechende Zukunft in einem dynamischen Umfeld wachsen möchten, freut sich das Unternehmen über eine Initiativbewerbung per E-Mail: karriere@brock-kehrtechnik.de



„Wir planen den Aufbau eines bundesweiten Vertriebs- und Servicenetzes und sind dafür auf der Suche nach Partnern“, sagt Geschäftsführer Laß, während er das Fahrgestell präsentiert. „Das Fahrzeug bietet Platz für eine Vielzahl verschiedenster Aufbauten.“ Eine Pritsche sei ebenso denkbar wie ein Kofferaufbau für die Auslieferung von Paketen – oder ein Kranwagen. „Alles, was in der City zum Einsatz kommt, darauf können wir aufbauen“, sagt Laß. Weniger Lärm, keine schädlichen Abgase: Die von FOTON produzierte Plattform sei somit auch ein Beitrag für sauberere Innenstädte.

Am Standort Bochum möchte BROCK – gemeinsam mit dem Mutterkonzern – ein internationales Team aufbauen, das sich

um Forschung und Entwicklung kümmert. Zudem soll ein Trainingszentrum aufgebaut werden, um Techniker:innen die Besonderheiten der Elektromobilität näherzubringen und um als Servicehub für die DACH-Region zu dienen. Den nötigen Platz dafür haben die Kehrtechniker auf ihrem Gelände schon freigeräumt. Denn konkurrenzfähig ist die Elektromobilität allemal. „Und die Akkukapazität reicht für den normalen Arbeitsalltag im Innenstadtbereich – auf der Kehrmaschine genauso wie in anderen Anwendungsbereichen“, ist Thorsten Laß überzeugt.

Mehr Infos zum Unternehmen auf:

www.brock-kehrtechnik.de



Die Lkw werden angeliefert, den Aufbau übernimmt BROCK. Kehrtechnik made in Bochum ist mittlerweile international gefragt – das Unternehmen hat z. B. viele Kund:innen in Skandinavien

Zweites Leben für gute Kleidung

Der Second-Hand-Modemarkt wächst rasant. Nicht nur, weil die Kund:innen Kosten sparen, sondern auch, weil sie nachhaltiger einkaufen wollen. Wir haben uns beispielhaft drei verschiedene Ladenkonzepte in Bochum angeschaut: Womit sind sie erfolgreich?

Von Christina Kieseewetter

Zwergenlädchen

Schnell raus aus dem Schneeregen und hinein in den einladenden Geschäftsraum voller bunter Kindersachen an der Hattinger Straße 59. Die Kundin hat ein Baby auf dem Arm und wird von Hanna Tenholt direkt begrüßt: „Wie kann ich Ihnen helfen?“ Die junge Mutter schaut sich um. „Ich suche eine Schneehose für meinen Sohn, er ist fünf Jahre alt.“ Zielstrebig geht Hanna Tenholt auf eine Kleiderstange zu und sucht eine Hose heraus: „Die müsste passen.“

Dass wir hier in einem Second-Hand-Laden stehen, ist auf den ersten Blick nicht sichtbar. Die Waren sind mit viel Liebe zum Detail sortiert, die Beratung ist bestens, alles ist professionell etikettiert, an der Kasse zahlt man auch mit Karte und bekommt einen Bon für einen möglichen Umtausch. Erst auf den zweiten Blick fällt auf: Ja, die Kleidung hängt schon sehr eng hier. Und es gibt fast nur Unikate.

Die Kleidung im vorderen Bereich ist nach Größe sortiert, weiter hinten im Laden gibt es auch Spielzeug, Bücher, Gesellschaftsspiele und andere Kleinigkeiten. Außerdem bietet das Zwergenlädchen Umstandsmode an. „Nur für Kinderwagen und Kinderfahrzeuge reicht der Platz wirklich nicht“, sagt Hanna Tenholt lachend und blickt sich im Laden um. Gerade

jetzt im Winter mussten sie und ihre Schwester Marie zwischenzeitlich einen Annahmestopp machen, weil einfach alles voll war. „Aber nach ein paar Tagen ist dann auch viel wieder verkauft, und wir können nachschieben.“

Anfang 2022 haben Hanna und Marie Tenholt das Abenteuer Selbstständigkeit gewagt; es war ein lang gehegter Traum der beiden. Zufällig sahen sie am Laden an der Hattinger Straße einen Zettel, dass eine Nachfolge gesucht wird. Dann haben sie sich schnell entschieden. Für Marie (36) war klar, dass sie den Laden als Mutter von zwei Kindern nicht allein führen kann. Hanna (39) fühlte sich in ihrem Job als Pflegerin ausgebrannt, kündigte und stieg mit ein. In Windeseile haben sie den Laden renoviert. Außerdem haben sie eine Website, einen Instagram- und einen Facebook-Account aufgebaut und setzen die Waren darin liebevoll in Szene.

Das Konzept der Vorgängerin aber ist geblieben: Jede:r kann mit Termin gebrauchte Kleidung und Spielzeug vorbeibringen, Hanna und Marie suchen dann aus, was sie ins Angebot aufnehmen, und legen einen Preis fest. 40 Prozent vom Verkaufspreis bekommt der Kunde bzw. die Kundin. Vier Monate bleibt die Ware maximal im Laden. Was nicht verkauft wird, holen die Kund:innen entweder wieder ab, oder sie spenden es.



„Second Hand bedeutet, wertvolle Ressourcen zu schonen, aber auch hautfreundliche Produkte zu kaufen, die keine Rückstände von Pestiziden, Farbstoffen oder Düngemitteln mehr aufweisen“, schreiben die Schwester auf ihrer Website. Gerade bei Kinderkleidung sei das Kaufmotiv aber natürlich auch der Preis.

Steeze Vintage

Das Image von Second Hand wandelt sich deutlich. Dass man spart, ist nur noch eine Kaufmotivation von vielen. Nachhaltiges Einkaufen wird zentraler. Die Beratungsgesellschaft PwC geht davon aus, „dass das Volumen des Second-Hand-Mode-

„Second Hand bedeutet, wertvolle Ressourcen zu schonen, aber auch hautfreundliche Produkte zu kaufen, die keine Rückstände von Pestiziden, Farbstoffen oder Düngemitteln mehr aufweisen.“

Marie und Hanna Tenholt

marktes in Deutschland von rund 3,5 Milliarden Euro im Jahr 2022 auf fünf bis sechs Milliarden Euro bis 2025 ansteigen wird“. Für den gesamten Markt mit gebrauchten Waren prognostizierte der Handelsverband Deutschland ein Wachstum von acht Prozent auf rund 15 Milliarden Euro für das Jahr 2023.

Beim Kauf von Second-Hand-Mode und -Accessoires spielt der Online-Handel zwar eine zentrale Rolle. Rund 39 Prozent der Verbraucher:innen kaufen Second-Hand-Bekleidung und -schuhe aber lieber stationär ein.

Von diesen Zahlen profitieren auch Alicia Coniglio und Noel Riepe mit ihrem Laden Steeze Vintage. Das junge Unternehmerpaar – beide sind 25 Jahre alt – hat 2022 an der Kortumstraße 107 in der Bochumer City den ersten Store eröffnet. „Schon damals wollten wir gerne in den Ruhr Park, jetzt hat es geklappt“, freut sich Noel Riepe. Mit dem Park-Management ist ein Pop-up-Store vereinbart worden, der in die Räume von der Marke Gerry Weber gezogen ist und vorerst zwei Monate läuft. Dann tauscht man sich zu den Erfahrungen aus, und es gibt die Option, bis April zu verlängern. Danach entscheiden beide Seiten, ob Second Hand im Ruhr Park eine Heimat finden soll.

„Schon damals wollten wir gerne in den Ruhr Park, jetzt hat es geklappt.“

Noel Riepe

Denn das Konzept ist dort völlig neu. „Die ersten Kunden haben zunächst gar nicht gesehen, dass wir keine Neuware anbieten, und gefragt, ob wir ein Teil auch eine Nummer größer haben“, erzählt Alicia. Der Store lässt das auch nicht direkt vermuten. Mit viel Platz auf 300 Quadratmetern kommt jedes Stück gut zur Geltung. Derzeit ist die Herrenmode noch in der Überzahl. „Manche Kunden gehen sofort wieder raus, wenn sie sehen, dass es Second Hand ist, andere freuen sich richtig darüber und beginnen zu stöbern.“ In der Innenstadt seien die Kund:innen ganz anders. „Da ist Second Hand gelernt, und wir haben viele Stammkunden“, so Noel Riepe.

Das Geschäft im Hintergrund läuft allerdings etwas anders als im klassischen Second-Hand-Bereich: Steeze Vintage kauft von professionellen Händler:innen an, die gebrauchte Kleidung in großem Stil aufkaufen. Dort suchen die beiden vor allem nach Vintage-Teilen – das heißt ältere Kollektionen von wertigen Marken. Vintage ist ein riesiger Markt, der vor allem im Internet boomt. Wer in einen Vintage-Store geht, sollte daher nicht zu gezielt nach einem bestimmten Teil suchen, sondern nach einem überraschenden Schatz stöbern. Und der kann durchaus hochpreisig sein. An den Etiketten von gebrauchten Pullovern oder Strickjacken für rund 100 Euro hat das Paar deshalb Stempel aufgebracht wie „Fine Materials“, „Special“ oder „Designer“. Sie orientieren sich dabei an den Preisen im Internet.

Für die Bedingungen im Ruhr Park müssen sich die beiden gerade sehr strecken. Montag bis Samstag muss der Laden von 10 bis 20 Uhr geöffnet sein. 60 Öffnungsstunden im Ruhr Park und 40 Öffnungsstunden in der Bochumer City wollen also abgedeckt sein. Außerdem wägen die beiden nun immer ab, wel-

ches neue Teil sie in welchem Store anbieten. Unterstützt werden sie beim Waschen und Bügeln der Ware gerade noch von ihren Familien. „Meine Oma bügelt alles“, verrät Alicia Coniglio. Sie machen ebenfalls auf Instagram Werbung für schicke Einzelteile und locken so weitere Kund:innen in die Läden.

Misfits

Nur 140 Meter Fußweg trennen Steeze Vintage an der Kortumstraße vom Second-Hand-Laden Misfits an der Brückstraße. An Erfahrung trennen die beiden Unternehmen allerdings 40 Jahre. Vera Vorkorte führt ihren Laden in Bochum seit 1983. Ihre Stammkundschaft ist deshalb eine kleine Gemeinschaft geworden, und die 73-jährige Geschäftsführerin sagt selbstbewusst: „Meine Kundinnen sind mit mir älter geworden.“

Eine Freundin und Kundin steht gerade im Laden und hat bereits eine Tasche voller Einkäufe neben sich. „Vera hat mich angerufen, weil sie Schuhe in meiner Größe hereinbekommen hat, die ich suchte“, erzählt sie. Da sie bald zur Kur fahre, brauchte sie auch einen Bademantel und viele andere Kleinigkeiten. Vera Vorkorte hat alles für sie aufgetrieben. „Was ich allein damit jetzt gespart habe!“, sagt die Kundin fröhlich.

Seit März 1983 wurde nichts umgebaut in dem kleinen Laden, trotzdem sieht er immer wieder neu aus. Neben Kleidung gibt es Accessoires, kleine Deko-Artikel, auch mal ein Puzzle. Die Einnahmen teilt sich Vera Vorkorte 50:50 mit ihren Kund:innen.

„Ich muss sagen, für mich war die schönste Zeit der Anfang des Ladens bis zum Jahr 2000 etwa.“ Es war auch die umsatzstärkste Zeit. Von Corona haben sich ihre Verkaufszahlen leider nicht vollständig erholt. Es ist mühsam geworden; glücklicherweise hat ihre Vermieterin während Corona die Miete erheblich gesenkt.

Vera Vorkorte ist mittlerweile Rentnerin, macht aber weiter. „Es macht mir immer noch Spaß.“ Allerdings nicht endlos. „So in einem Jahr möchte ich schon aufhören. Vielleicht hänge

Viel Fläche, um die Ware gut zu präsentieren: Im Ruhr Park haben Alicia Coniglio und Noel Riepe einen Pop-up-Store





Viel zu entdecken: Mit Accessoires und einem Hang zur Mode der 50er bis 70er hübscht Vera Vorkorte „Misfits“ immer neu auf

„Ausgefallene Stücke von früher finde ich immer noch ganz toll. Ich freue mich richtig, wenn jemand damit in den Laden kommt.“

Vera Vorkorte

Ich mal einen Zettel ins Fenster, dass ich eine Nachfolge suche.“ Bis dahin findet bei ihr jeder etwas, der Lust auf gute Alltagskleidung hat, aber auch Leute, die sich für Mottopartys oder Theateraufführungen einkleiden wollen. „Ausgefallene Stücke von früher finde ich immer noch ganz toll. Ich freue mich richtig, wenn jemand damit in den Laden kommt.“

Drei unterschiedliche Ansätze, ein Prinzip: neues Leben für gebrauchte Kleidung. An Nachschub mangelt es auch in Zukunft nicht: Hochgerechnet 82 Milliarden Euro beträgt der Wert der ungenutzten Produkte in allen Haushalten Deutschlands. Das zeigt die „Circular Economy Studie“, die YouGov 2022 im Auftrag von eBay Kleinanzeigen und mit wissenschaftlicher Begleitung des Wuppertal Instituts durchgeführt hat. Danach gaben auch 57 Prozent der Befragten an, Kleidung, Schuhe und Accessoires zu besitzen, die sie seit mindestens zwölf Monaten nicht mehr getragen haben.

Gehören Sie dazu? Dann bieten Sie Ihre Stücke doch einem passenden Laden in Ihrer Gegend an und helfen Sie der Second-Hand-Branche, weiter zu wachsen.

Second-Hand-Läden im Kammerbezirk

Bochum:

- **Steeze Vintage**, Kortumstraße 107, Mo–Do 13–19 Uhr, Fr & Sa 11–19 Uhr, Ruhr Park, Mo–Sa 10–12 Uhr, [instagram.com/steezevintage_/](https://www.instagram.com/steezevintage/)
- **Rosenrot**, Große Beckstraße 4, Mo–Fr 12–18 Uhr, Do 12–19 Uhr, Sa 12–16 Uhr, [instagram.com/rosenrotbowi/](https://www.instagram.com/rosenrotbowi/)
- **Think Twice**, Kortumstraße 120, Mo–Sa 10–19 Uhr, [thinktwice-secondhand.de](https://www.thinktwice-secondhand.de)
- **Stoff-Wechsel**, Kortumstraße 115, Di–Fr 10–18 Uhr, Sa 12–16 Uhr, [instagram.com/stoff_wechsel_bochum/](https://www.instagram.com/stoff_wechsel_bochum/)
- **Le Salon Vintage**, Oskar-Hoffmann-Straße 43, Mi–Fr 12–18:30 Uhr, Sa 11–15:30 Uhr, [le-salon-bochum.de](https://www.le-salon-bochum.de)

Für Kinder:

- **Zwergenlädchen**, Hattinger Straße 59, Mo, Fr & Sa 10–13 Uhr, Di–Do 9–12 Uhr, Mo–Fr auch 15–18 Uhr, [zwergenlaedchen.de](https://www.zwergenlaedchen.de)
- **Limpiddu**, Hattinger Straße 359, Mo 11–17 Uhr, Di & Do 10–13 Uhr und 14:30–17 Uhr, Fr 10–14 Uhr, [instagram.com/limpiddu_secondhand](https://www.instagram.com/limpiddu_secondhand)
- **Storchennest**, Hiltroper Straße 365, Di–Sa 9–13 Uhr, Di–Fr auch 15–17:30 Uhr, [storchennest-bochum.de](https://www.storchennest-bochum.de)

Witten:

- **Rosenrot**, Casinostraße 6a, Mo–Fr 11–18 Uhr, Sa 11–15 Uhr, [instagram.com/rosenrotbowi/](https://www.instagram.com/rosenrotbowi/)
- **Für Elise**, Steinstraße 9, Di–Fr 11–18 Uhr, Sa 11–16 Uhr, [fuerelise.com](https://www.fuerelise.com)
- **Tragbar**, Annenstraße 118–122, Mo–Do 9–17 Uhr, Fr 9–16:30 Uhr, Sa 10–15 Uhr

Herne:

Für Kinder:

- **Wühl Maus**, Sodinger Straße 8, Di–Do 10–12 Uhr & 16–18 Uhr, Mo & Fr 10–15 Uhr, www.wuehl-maus.de
- **Der kleine Froschkönig**, Hauptstraße 221, Mo–Fr 9:30–13:30 Uhr, außer Di auch 14:30–18 Uhr, [froschkoenig-in-wanne.business.site](https://www.froschkoenig-in-wanne.business.site)

Inhouse-Schulung: „Das Angebot war genau auf unseren Bedarf zugeschnitten“

Die Bochumer Firma mobilezone hat mit Hilfe der IHK acht weitere Kolleg:innen zu Ausbilder:innen gemacht – und neue Azubis eingestellt, die fachgerecht betreut werden.

Von Christina Kiesewetter

Als Martin Hrach 2021 zu mobilezone kam, gab es einen einzigen Azubi in dem 400 Personen starken Unternehmen. Als People-Manager Training und Development war ihm schnell klar: Um dem Fachkräftemangel zu begegnen, muss sein Unternehmen auch selbst stärker ausbilden. Daher war er sehr froh, als mobilezone Deutschland 2021 entschied, ein Azubi-Programm ins Leben zu rufen.

Nach und nach fanden sich acht Kolleg:innen, die alle Lust hatten, auszubilden und sich selbst dazu ausbilden zu lassen. „Wir haben sorgfältig überlegt, wie wir das am besten aufziehen, und die IHK hat uns dabei super unterstützt“, erzählt Yvonne Neumann, People- und Office-Managerin. Denn die Kolleg:innen kamen aus unterschiedlichen Bereichen und Standorten. mobilezone sitzt neben Bochum auch in Köln und Münster und ist ein führender, unabhängiger Anbieter für die beste Kombination von Smartphones und Handyverträgen.

Bekannt sind vor allem die E-Commerce-Marken Sparhandy und DEINHANDY, der TV-Kanal Handystar, der eigene Mobilfunkanbieter HIGH mobile sowie mobilezone exchange und die B2B-Marke mobilezone handel. Aber: Die persönliche telefonische Beratung wird bei mobilezone ebenfalls großgeschrieben.

„Das Weiterbildungsangebot wurde genau auf unseren Bedarf zugeschnitten“, lobt Yvonne Neumann. Gut drei Monate haben sich die acht Kolleg:innen an ein bis zwei Nachmittagen pro Woche mit einer Trainerin auf die Ausbilder-Prüfung vorbereitet. Die Termine wurden größtenteils remote abgehalten – an einigen Terminen kamen die Trainerinnen auch an den Bochumer Standort. „Remote fanden hauptsächlich die Termine statt, deren Inhalt die reine Wissensvermittlung war“, sagt Martin Hrach.

Yvonne Neumann hat dabei selbst ihre Prüfung zur Ausbilderin gemacht. „Ich fand es super, dass wir nachmittags nur einen Raum weiter mussten, um den Kurs wahrzunehmen.“ Außerdem hätten die Trainerinnen sehr praxisnah gearbeitet. „Die Beispiele waren alle aus unserem Arbeitsalltag. Das hat mir sehr geholfen beim Lernen.“ Da alle Teilnehmer:innen Kolleg:innen waren, fühlte sich auch niemand gehemmt, Fragen zu stellen oder Interna anzusprechen. „Alles blieb vertraulich in unserem Kreis.“

Alle acht Kolleg:innen haben im Juni die Prüfung gut bis sehr gut bestanden; mittlerweile sind insgesamt acht Azubis im Unternehmen. Ihre Berufe reichen von der IT über die Gestaltung bis zum Büro-, Groß- und Außenhandelsmanagement. Auch bei den täglichen Ausbildungsaufgaben zahle sich die Inhouse-Schulung jetzt aus. „Wir haben uns alle gut kennengelernt. Das wäre sonst nicht passiert, weil wir so unterschiedliche Bereiche, zum Teil an anderen Standorten, haben“, sagt Yvonne Neumann. „Die Inhouse-Ausbildung kann man nur weiterempfehlen, für unser Unternehmen war sie genau das Richtige!“

Gute Gründe für ein Inhouse-Training

Individuell: Ihre Themen stehen im Fokus. Unsere Trainer:innen behandeln Fallbeispiele aus Ihrem operativen Tagesgeschäft. Firmeninternes bleibt intern!

Flexibel: Ort und Zeit der Schulung bestimmen Sie.

Kompetent: Unsere Expert:innen bieten Ihnen erstklassige Praxistrainings mit fundiertem Fachwissen.

Kostengünstig: Wir schneiden das Schulungskonzept auf Sie zu – bei fairen Preisen.

Nachhaltig: Qualifizierte Weiterbildung zeigt Wertschätzung, steigert die Mitarbeiterzufriedenheit und motiviert zu langfristigem Engagement für Ihr Unternehmen.



Alle Infos zur
Inhouse-Weiterbildung:



Selbstbewusst in die Prüfung gehen – das trainieren Azubis in unseren Prüfungsvorbereitungen



Effektive Prüfungsvorbereitung – fit für die Abschlussprüfung!

Das KompetenzWerk der IHK Mittleres Ruhrgebiet bietet Auszubildenden Kurse für die Prüfungsvorbereitung an.

In der Phase vor der Abschlussprüfung ist eine gezielte und effiziente Vorbereitung von entscheidender Bedeutung. Um Ihren Azubis eine optimale Unterstützung zu bieten, haben sich Prüfungsvorbereitungskurse als unverzichtbare Hilfsmittel etabliert. „Die Kurse vermitteln nicht nur Fachwissen, sondern trainieren auch gezielt prüfungsrelevante Fähigkeiten“, sagt Anne Ullenbaum aus unserem KompetenzWerk. „Wir bekommen aus vielen Unternehmen die Rückmeldung, dass ihre Azubis mit dieser Vorbereitung noch besser abschneiden.“

Darum sind die Kurse so wertvoll:

Fachliche Vertiefung

Prüfungsvorbereitungskurse zeichnen sich durch eine tiefgehende Vermittlung des prüfungsrelevanten Fachwissens aus. Die Inhalte orientieren sich dabei an den Anforderungen der Abschlussprüfung, frischen das Gelernte auf und vertiefen es. Von Buchführung über Kostenrechnung bis hin zu Wirtschaftsrecht – hier wird jedes prüfungsrelevante Fachgebiet intensiv behandelt.

Praxisnähe

Nicht nur das theoretische Wissen ist entscheidend, sondern auch die Fähigkeit, es in der Praxis anzuwenden. Wir legen besonderen Wert auf die Lösung von praxisorientierten Aufgaben. Mit realen Anwendungsfällen können Ihre Azubis ihre Fähigkeiten festigen und ihr Wissen situationsgerecht anwenden.

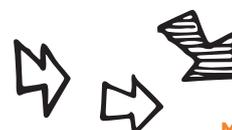
Strategien für effektives Prüfungsmanagement

Die Abschlussprüfung erfordert nicht nur fachliche Kompetenz, sondern auch eine gute Prüfungsstrategie. In den Vorbereitungskursen werden bewährte Methoden zur Zeiteinteilung, zur Bewältigung von Prüfungsstress und zur optimalen Vorbereitung auf verschiedene Prüfungsformate vermittelt. Dies hilft den Teilnehmer:innen, ihre Zeit effektiv zu nutzen und sicherer in die Prüfung zu gehen.

Aktualität und Prüfungsrelevanz

Unsere Prüfungsvorbereitungskurse werden regelmäßig aktualisiert. Daher bereiten sich die Teilnehmer:innen mit den aktuellen Informationen und Anforderungen auf die Prüfung vor.

„Die Teilnahme an einem Prüfungsvorbereitungskurs ist eine Investition in die berufliche Zukunft“, sagt Anne Ullenbaum. „Diese Kurse bieten nicht nur eine solide Wissensgrundlage, sondern fördern auch die Selbstsicherheit und die Fähigkeit, das Erlernete in der Praxis erfolgreich anzuwenden.“



Machen auch Sie Ihre Azubis fit für die Prüfung – nutzen Sie unser Angebot:





Dr. Peter Ruprecht

Das müssen Sie zu Zoll- und Außenwirtschaft wissen

Mit unseren Weiterbildungen zum Thema Zoll- und Außenwirtschaft behalten Sie Export und Zollregularien sowie steuerrechtliche Besonderheiten im Blick. Denn: Jährliche gibt es zahlreiche Änderungen im Zoll- und Außenwirtschaftsrecht. Fünf Fragen an unseren Außenwirtschaftsexperten Dr. Peter Ruprecht.

Welche Herausforderungen erwarten Unternehmen im Exportgeschäft?

Um als Unternehmen im internationalen Umfeld erfolgreich tätig zu sein, sind neben marktauglichen Produkten auch ein hohes Maß an qualifiziertem Wissen, personellen Ressourcen und eine geeignete Unternehmensorganisation unabdingbar. Mit den entsprechenden Instrumenten sollten Unternehmen sich daher gegen zunehmende Zahlungsrisiken und komplette Zahlungsausfälle absichern, auch wenn das in vielen Firmen bisher eher unüblich ist. **Motto: „Das machen wir schon immer so...“**

Herr Ruprecht: Gibt es typische Fehler oder Fallstricke für Unternehmen?

Eine Vielzahl von gesetzlichen und rechtlichen Anforderungen bringt immer auch ein gewisses Maß an Fehleranfälligkeit mit sich. Die oft komplizierten Vorgaben müssen in der betrieblichen Praxis korrekt umgesetzt werden. Nicht immer scheint den Unternehmen bewusst zu sein, dass sie sich selbst um die Einhaltung der Vorschriften kümmern und diese auch korrekt in die betrieblichen Abläufe integrieren müssen. Darüber hinaus gibt es oft klassische, man könnte sagen „handwerkliche“ Fehler, die leicht zu vermeiden wären. Immer wieder gibt es bereits bei der Vertragsgestaltung mit internationalen Kunden Unsicherheiten. So finden sich in Verträgen regelmäßig Vereinbarungen, die der Art und dem Umfang des konkreten Geschäfts nicht angemessen sind, und oft werden offensichtliche Risiken ausgeblendet. Die Ursachen für diese Fehler liegen oftmals nicht am mangelnden Spezialwissen der involvierten Mitarbeiter, sondern meist fehlt es am Verständnis der grundsätzlichen Zusammenhänge der Exportgeschäfte, also an den Basics.

Wie können sich Unternehmen davor schützen?

Durch optimierte, abteilungsübergreifende Organisation und Kommunikation sowie konsequente Weiterbildungsmaßnahmen können Unternehmen dafür Sorge tragen, dass ihr Exportgeschäft auf einem sicheren Fundament steht. Eine bessere Kenntnis der Zusammenhänge aller beteiligter Mitarbeiter, angefangen bei den Vorgesetzten, hilft, die typischen Fehler zu vermeiden.

An wen richten sich die Seminare?

Die wenigsten Mitarbeiter, die im Tagesgeschäft mit dem Auslandsgeschäft zu tun haben, verfügen über eine entsprechende Ausbildung. Sie „rutschen“ im Laufe des Berufslebens in Tätigkeitsbereiche, die mit dem Auslandsgeschäft zu tun haben. Sie nehmen Vertriebsaufgaben wahr, erstellen Angebote und möchten selbstverständlich wissen, was sie beachten müssen. Die Bandbreite unserer Teilnehmenden reicht von engagierten Auszubildenden bis hin zu Geschäftsbereichsleiter:innen – also alle, die Hintergründe und Zusammenhänge erlernen wollen, die im betrieblichen Alltag häufig zu kurz kommen. Die Seminare unterstützen die Unternehmen bei ihren internationalen Aktivitäten. Von der Auftragsbearbeitung bis zur Zollorganisation und Zahlungsabsicherung werden dabei alle wesentlichen Punkte beleuchtet, die bei der Exportabwicklung von Bedeutung sind.

Mit welchen Fragestellungen kommen die Teilnehmenden zu Ihnen?

Typische Fragen sind:

- Gibt es eine persönliche Haftung, wenn man Zolldokumente unterschreibt?
- Warum bleibt unsere Ware beim Zoll „hängen“?
- Wie bestimmt man eine Zolltarifnummer am sichersten?
- Wann und warum benötigt man welche Genehmigungen bzw. Dokumente?
- Unser Container ist vom Schiff gefallen, wessen Risiko ist das?

ZOLL & AUSSEN-
WIRTSCHAFT FÜR
PROFIS &
EINSTEIGER.

MACHT
MEHR
AUS
EUCH!



Q#1

UNSER AKTUELLES WEITERBILDUNGS-ANGEBOT

Sprechen Sie uns gern an!



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



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



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



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

05.02.2024 - 06.02.2024	Rhetorik & Gesprächsführung	
09.02.2024 - 15.04.2024	Social-Media-Manager:in (IHK)	
19.02.2024 - 20.02.2024	Vertrieb - Spitzenleistung im Verkauf	
20.02.2024	Rhetorik für Auszubildende: Lebendig und wirkungsvoll reden	
20.02.2024	Exporttechnik I	
23.02.2024 - 29.04.2024	Online-Marketing-Manager:in (IHK)	
26.02.2024 - 29.04.2024	Lohnbuchhalter:in (IHK)	
06.03.2024	Professionelle Korrespondenz - E-Mails und moderne Geschäftsbriefe	
11.03.2024 - 12.03.2024	Ausbildungswissen - rechtliches Wissen rund um die Ausbildung	
11.03.2024 - 22.03.2024	Vorbereitungslehrgang auf die AEVO-Prüfung - kompakt	
12.03.2024	Exporttechnik II - Abwicklung von Exportgeschäften, einschließl. Binnenmarkt (EU)	
13.03.2024 - 13.05.2024	Digitalisierungsmanager:in (IHK)	
18.03.2024 - 19.03. 2024	Von der/dem Mitarbeiter:in zur Führungskraft - Führungs-Intensiv-Training	
11.04.2024 - 12.04.2024	Ausbildungswissen - Ausbildung in der Praxis - Umgang mit Azubis - lernförderliche Ausbildung	
15.04.2024 - 03.07.2024	Fachkraft für Buchführung (IHK)	
16.04.2024	Exporttechnik III - praktische Übungen in der Erstellung - kompletter Versand- u. Zollpapiere	
17.04.2024 - 17.07.2024	Personalfachkraft (IHK)	
22.04.2024	Herausforderungen mit Azubis meistern - Gesprächsführung, schwierige Situationen meistern	
29.04.2024	Export im Vertrieb - Basiswissen für erfolgreiche Vertriebsmitarbeiter	
30.04.2024	Exporttechnik IV - Akkreditive in der Praxis von A bis Z - mit praktischen Übungen und Fallbeispielen	



Präsenzveranstaltung



Live-Online-Training



E-Learning



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

Weiterbildung für Ausbilder:innen:
www.ausbilderakademie.com

Weiterbildung für Azubis:
www.azubiakademie.com



Mittleres Ruhrgebiet

Kompetenz
Werk

Unsere Termine 2024

Unsere IHK startet mit einem neuen Veranstaltungskonzept für unsere Mitgliedsunternehmen ins neue Jahr. In fünf Eventformaten informieren, beraten und vernetzen wir.

Eine Übersicht für das erste Halbjahr finden Sie auf der rechten Seite.

PREMIUMVERANSTALTUNG:

Unser Netzwerk-Format für die führenden Köpfe der Wirtschaft. Dazu gehören vor allem unser IHK-Wirtschaftsempfang, das Sommerfest, Stars der Ausbildung und die Wirtschaftsforen in den Kammerstädten. Zielgruppe sind Geschäftsführer:innen und Inhaber:innen unserer Mitgliedsunternehmen sowie Spitzenvertreter:innen aus Politik, Wissenschaft und Verbänden.

FORUM:

Unser Konferenz-Format. Das sind zum Beispiel der RuhrFaktor New Work, das Start-up-Format VC Ruhr sowie die Nachfolgekonzferenz Ruhr. Die Zielgruppe ist offen, Schwerpunkte der Veranstaltung sind thematischer Input und Austausch; Foren haben Konferenzcharakter.

UPDATE:

Unser kompaktes Info-Format. Digital oder in Präsenz, zu aktuellen Themen, welche die Wirtschaft bewegen.

HAUSBESUCH:

Unser Best-Practice-Format. Wir laden Sie ein, sich von anderen Unternehmen inspirieren zu lassen und vor Ort hinter die Kulissen zu schauen.

FUTUREZONE:

Unser Trend-Format. Hier begleiten wir die Megatrends der Wirtschaft, bereiten die neuesten Entwicklungen für Unternehmen auf.

Natürlich beraten wir Sie weiterhin an unseren Sprechtagen:

Nachfolgesprächtag Unternehmensbewertung

am 22. Februar, 10-13 Uhr

(mikulik@bochum.ihk.de)

Nachfolgesprächtag Recht & Steuern

am 7. März 10-13 Uhr

(mikulik@bochum.ihk.de)

Sprechstunde Studienzweifler:innen

am 29. Februar, 28. März, 25. April,
23. Mai und 27. Juni, je 14-15 Uhr

(koch@bochum.ihk.de)

Finanzierungs- und Fördermittelsprechtag

am 28. Februar, 27. März, 24. April,
29. Mai und 26. Juni, je 10-13 Uhr

(wegmann@bochum.ihk.de)



FORUM:

VC Ruhr Vol. 6, 14. März, 17 - 21 Uhr, Rotunde Bochum,
(mikulik@bochum.ihk.de)

Wirtschaftsforum Witten, Save the Date: 18. Juni, 17 - 21 Uhr
(hierweck@bochum.ihk.de)

UPDATE:

Update Gastgewerbe, IHK, 5. Februar, 14 - 16 Uhr
(duggen@bochum.ihk.de)

Update Industrie & Energie, 22. Februar, 14 - 16 Uhr
(tamminga-wessels@bochum.ihk.de)

Update International „Supply Chain & Trade“, 29. Februar, 29. April, 15 - 17 Uhr
(sollboehmer@bochum.ihk.de)

**Update Ausbildung „Wie gestalte ich ein erfolgreiches Praktikum?“,
8. März, 11 - 12 Uhr, online**
(hildebrandt@bochum.ihk.de) und (glahn@bochum.ihk.de)

Update Fachkräfte „Das FEG 2.0“, 15. März, 11 - 12 Uhr, online
(koch@bochum.ihk.de)

Update Handel & Recht, online, 3. Juni, 14 - 16 Uhr
(storm@bochum.ihk.de)

HAUSBESUCH:

Hausbesuch Handel, Bochum, 13. Februar, 18 - 20 Uhr
(storm@bochum.ihk.de)

Hausbesuch Mobilität, 12. März, 17 - 19 Uhr
(tamminga-wessels@bochum.ihk.de)

Hausbesuch Unternehmensnachfolge - zu Gast bei Moritz Fiege, 9. April, 16 - 18 Uhr
(hierweck@bochum.ihk.de)

Hausbesuch Handel, Witten, 14. Mai, 18 - 20 Uhr
(storm@bochum.ihk.de)

Hausbesuch Nachhaltigkeit, 11. Juni, 17 - 19 Uhr
(tamminga-wessels@bochum.ihk.de)

FUTUREZONE:

FutureZone KI, StadtForum Herne, 28. März, 8 - 20 Uhr
(rogg@bochum.ihk.de)

**FutureZone Digitalisierung - „Digitalisierung von
Arbeitsprozessen und Geschäftsmodellen“,
IHK Mittleres Ruhrgebiet, 25. April, 17 - 19 Uhr**
(mikulik@bochum.ihk.de)

FutureZone KI, StadtForum Herne, 23. Mai, 18 - 20 Uhr
(rogg@bochum.ihk.de)

**FutureZone Digitalisierung - „Vom Datenchaos zur Datenchance:
Strategien für Unternehmer in der Ära von Big Data“,
Grauzone Hattingen, 20. Juni, 17 - 19 Uhr**
(mikulik@bochum.ihk.de)



**Aktuelle Infos
zu den einzelnen
Terminen finden
Sie hier:**



IHK-Wirtschaftsempfang

Herzlich willkommen zum
IHK-Wirtschaftsempfang 2024

Das Team
der IHK kurz
vor Start des
Wirtschafts-
empfangs

Die Gastred-
nerin des Abends:
Marie-Christine Oster-
mann, Präsidentin
des Verbandes „Die
Familienunter-
nehmer“

VIELE IMPULSE BEIM IHK-WIRTSCHAFTSEMPFANG IN HATTINGEN

*Fast 600 Gäste, wichtige Impulse und ausgelassene Stimmung:
Das war der Wirtschaftsempfang 2024 der IHK Mittleres Ruhrgebiet.
Gastrednerin des Abends war Marie-Christine Ostermann, Präsidentin des
Wirtschaftsverbandes „Die Familienunternehmer“ und Unternehmerin aus
Hamm. Ostermann betonte in ihrer Rede, wie wichtig unternehmerischer
Erfolg für den Wohlstand unserer Gesellschaft ist: „Er ist das Rückgrat
unserer Volkswirtschaft.“ Philipp Böhme, Präsident der IHK Mittleres
Ruhrgebiet, ermahnte die Politik, schnell zu handeln: Es fehle an
vielen Stellen an Planungssicherheit, so der Bochumer Unternehmer.
„Was wir jetzt brauchen, sind klare und nachvollziehbare Konzepte,
um Wandel in ganz vielen verschiedenen Bereichen anzuschieben.“*



Fast 600
Gäste sind der
Einladung der IHK
in die Henrichshütte
in Hattingen
gefolgt

Alle Bilder
des Abends
finden Sie
hier:



WERKSEINGANG HENRICHSHÜTTE



Ein starkes Team: IHK-Präsident Philipp Böhme (li.) und unser Hauptgeschäftsführer Michael Bergmann



IHK-Vizepräsident Andor Baltz mit Dr. Inka Krude



IHK-Präsident Philipp Böhme bei seiner Begrüßungsrede



Videobotschaft für die Unternehmer:innen in Bochum, Herne, Witten und Hattingen von NRW-Ministerpräsident Hendrik Wüst



Wittens Bürgermeister Lars König (l.) (CDU) mit Michael Bergmann



Erinnerungs-Selfie: Philipp Böhme und Michael Bergmann mit Marie-Christine Ostermann



Staatssekretär und MdB Josef Hovenjürgen (CDU) (Mi.) mit Philipp Böhme und Michael Bergmann



Hattingens Bürgermeister Dirk Glaser



Olaf Schade, Landrat für den EN-Kreis (SPD), mit Claudia Gah, AHE GmbH, und Markus Schlüter, Regionalverband Ruhr (v. li.)



MdB Axel Schäfer (SPD) (li.) mit Michael Bergmann



Netzwerken im Anschluss an das offizielle Programm

Herzlichen Glückwunsch!



in + out

Wir gratulieren herzlich zum 25-jährigen Bestehen der In & Out Reise-, Sport- und Freizeitequipment GmbH in Bochum, oder auch einfach nur „den Jungs“. So nennen sich die drei Betreiber Martin Ruschkowski, Fikret Özdoğan und Guido Wallek selbst am liebsten. Das passt auch zu einer Freundschaft, die in der fünften Schulklasse angefangen hat und sich jetzt noch in der gemeinsamen Geschäftsführung fortsetzt. Alle drei haben seit jeher ein Faible für den Einzelhandel sowie für edle und feine Stoffen. Das ursprüngliche Modell eines Reise- und Freizeitartikelhandels hat sich deshalb schnell zu einem Angebot hochwertiger Freizeitmode für Männer entwickelt. Am liebsten sind die Geschäftsführer analog unterwegs: vom Einkauf auf Messen oder bei Anbietern, wo sie sogar selbst die Passform an sich vermessen, bis hin zur individuellen Beratung ihrer Klientel.

www.diejungs.eu

Ute Jünnemann Immobilien

Bescheiden, freundlich und serviceorientiert – seit einem Vierteljahrhundert ist Ute Jünnemann als Maklerin im Herzen des Ruhrgebiets unterwegs und konnte so das Vertrauen zahlreicher Kund:innen gewinnen, die über ihr Büro ein neues Wohnglück gefunden haben. Dabei handelt es sich zumeist um private Ein- und Mehrfamilienhäuser, aber auch Eigentums- und Mietwohnungen. Vom Sitz ihres kleinen, durch große Fenster lichtdurchfluteten Büros im Bochumer Brückviertel steuert die Maklerin ihre Geschäfte, die sie mit Umsicht und aufbauend auf ein großes gewachsenes Netzwerk



auch durch unsichere Zeiten führt. Gerade jetzt, wo steigende Zinsen und unsichere Verkaufswerte den Immobilienmarkt aufmischen, benötigt es eine einfühlsame und verlässliche Beratung, die solide und mit viel Übersicht zum richtigen Match führt.

www.uj-i.de

Himmel und Erde

25 Jahre erfolgreiches Business – wir gratulieren Monika Sternad, der Inhaberin und Geschäftsführerin der Agentur für Kindermarketing und Familienentertainment „Himmel und Erde“. Wer hätte gedacht, dass sich hinter den grauen Toren eines unauffälligen Lagerhauses im Bochumer Gewerbegebiet Harpener Feld so viel kreative Energie und buntes Equipment verbergen? Die Powerfrau Monika Sternad hat ihr Unternehmen zu einem angesagten Anbieter für Entertainment- und Education-Formate im gesamten DACH-Raum entwickelt. Ihr besonderes Geschick für Konzepte mit Stars aus Film und TV sind dabei ein Faktor des Erfolges, den sie mit einer insgesamt 300-köpfigen Crew aus dem Bochumer Head Office mit sechs festen Mitarbeiter:innen heraus steuert. Die bekennende Anhängerin des VfL Bochum kann dabei auf eine langjährige Zusammenarbeit mit nationalen und internationalen Partnern wie dem ZDF, KiKA oder auch SUPER RTL und Sesame Workshop bauen und hostet exklusiv mehrere Lizenzformate und 23 Lizenzcharaktere. Ob Stadtfest oder Unternehmensevent – wer also gern Ernie und Bert, Tabaluga oder den Löwenzahnbauwagen bei sich haben möchte, hat eine Ansprechpartnerin.

www.himmelunderde.de



25

Tiefenbach Control Systems

Auf elektrohydraulische Steuerungen für den Bergbau ist Tiefenbach Control Systems an der Rombacher Hütte in Bochum spezialisiert. De facto konzentriert sich das Unternehmen auf die Automatisierung des Kohleabbaus. Bedingt durch den deutschen Ausstieg aus dem Steinkohleabbau beliefere man heute Kunden in den USA, Australien, China, Kasachstan, Bosnien und Herzegowina, Slowenien und der Türkei, berichtet Geschäftsführer Axel Fuisting bei der Übergabe der Urkunde zum 25. Firmenjubiläum. „Die Zeit für unsere Produkte kommt erst noch“, prognostiziert er. Gerade in Indien und Vietnam stünde man mit der Automatisierung des Steinkohleabbaus noch ganz am Anfang. Hier könne man mit den eigenen Produkten – sowohl mit Blick auf die Arbeitssicherheit wie die Ökologie – echte Mehrwerte schaffen.

www.tibacon.com

Reitanlage Friedrich Steffan

Friedrich Steffan lebt und arbeitet in einer Hattinger Idylle – auf und mit seiner Reitanlage. Schon als Jugendlicher entdeckte Steffan seine Liebe zu den Pferden und zur Reiterei. Auf elterlichen Rat absolvierte er allerdings zunächst eine Schreinerlehre, bevor er sich zum Pferdewirtschaftsmeister ausbilden ließ. Auf dem Hof leben heute an die 40 Pferde, sechs gehören ihm. Manche Rahmenbedingungen des Reitsports betrachtet er aller-

25



dings mit Skepsis: „Erhöhte Auflagen und Regulierungen – wie z.B. die Herpesimpfung bei Turnieren –, aber auch die gestiegenen Kosten für Tierarztbehandlungen, Stallunterhaltung und Futter setzen dem Reitsport zu.“ Er fürchtet, dass sich der Breitensport wieder zurückentwickelt und damit eher einer Elite vorbehalten bleibt. Für ihn sind die Meldungen von Starter:innen bei Turnieren ein klares Indiz. „Da wo früher 50 bis 60 Starter unterwegs waren, sind es jetzt vielleicht nur zehn bis 15.“

www.reitclub-hattingen.de



25

Elektro Antriebs Service GmbH & Co. KG

Die EAS GmbH in Bochum ist ein klassischer Elektromaschinenbauer, der Reparaturen an Elektromotoren, Getrieben, Ventilatoren und Pumpen durchführt. Von der reinen Grundüberholung über die mechanische Reparatur bis zur Neuwicklung mit abschließender Leistungsprüfung im Prüffeld – alles wird bei der EAS inhouse erledigt. Natürlich werden auch Montagen an Motoren und Anlagen vor Ort durchgeführt. Historisch bestand die Kundschaft der EAS aus den umliegenden Stahlwerken in der Region und besonders auch der Automobilindustrie, die jahrelang für volle Auftragsbücher gesorgt hatten. Dem Strukturwandel im Ruhrgebiet begegnete die EAS durch verstärkte Akquisition von Kund:innen aus der mittelständischen Industrie und dem Gewerbe im Ruhrgebiet. Durch kontinuierliche Investitionen in Ausrüstung, Kapazität und Personal sowie die Gewinnung von diversen neuen Kund:innen haben Betriebsleiter Dirk Slotta und sein Team aus rund 20 Mitarbeiter:innen die EAS zu einem renommierten Handwerksunternehmen im Elektromaschinenbau gemacht. Innerhalb der Vogelsang Service Gruppe ist EAS die Fachwerkstatt für die Reparatur von mittleren Elektromotoren bis zu einer Leistung von ca. 500 kW.

www.eas-bochum.de



2-Rad Napieralla

Kein Aprilscherz, sondern ein langgehegter Traum war es, der Heiko Petry am 1. April 1995 in die Bochumer Gewerbemeldestelle führte. An jenem Tag trat der passionierte Radler offiziell die Nachfolge seines bisherigen Chefs und Ausbilders Herbert Napieralla an. Mit viel Ausdauer und Leidenschaft hat der mittlerweile 54-jährige Unternehmer 2-Rad Napieralla seither zu einem Inbegriff für hochwertige Fahrräder, professionelle Reparaturen und kompetente Beratung gemacht. Auch Schwester Kerstin Eggert-Petry und Azubi Marcel Grünke teilen die Begeisterung für edle Räder und schnelle E-Bikes. Ebenso Marcel Trockel und Jörg Seichter, die Kollegen in der Werkstatt. Zum goldenen Firmenjubiläum sind sie sicher: „Gemeinsam bleiben wir weiter auf Achse.“

www.2rad-napieralla.de

Boesner Versandservice GmbH

Die Boesner-Gruppe selbst ist bereits 40 Jahre alt, aber der Versandhandel in Witten kam später dazu und feiert jetzt sein 25-jähriges Bestehen. Boesner versendet als Großhandel für Künstlermaterial innerhalb Deutschlands, nach Österreich und in die Schweiz, nach Holland, Dänemark und Schweden. 26.000 Artikel sind im Sortiment. Das reicht von der kleinen Farbtube bis hin zu maßangefertigten Leinwänden in Übergröße. Kund:innen sind u. a. Schulen, Kitas und auch Justizvollzugsanstalten. Unser Regionalbetreuer für Witten, Hans Hierweck, durfte die Urkunde an Betriebsleiterin Tanja Spieckermann übergeben.



www.boesner.com

Tepass

75 Jahre VW-Fahrzeuge von Tepass in Herne: Zum Jubiläum durften wir Serviceleiter Dirk Pooch und Geschäftsführer Torsten Gert die Urkunde überreichen. Neben dem Standort Herne gehören zur Tepass Autohaus Gruppe mit Hauptsitz in Schwelm sechs weitere Autohäuser sowie ein Karosserie- und Lack-Betrieb

www.ah-tepass.de/herne-vw/



Gerhard Mohr GmbH & Co. KG

Seit 100 Jahren sorgt die Gerhard Mohr GmbH & Co. KG dafür, dass Maler- und Tapezierarbeiten im Innenbereich, aber auch Fassadenanstriche und Sanierungen im Außenbereich zuverlässig und professionell erledigt werden. Ein Spezialgebiet sind außerdem Renovierungen und Restaurierungen von Kircheninnenräumen. 1923 gründete Gerhard Mohr die Malerfirma, steuerte sie durch die Krisen und Kriegswirren und baute nach dem Zweiten Weltkrieg die völlig zerstörten Werkstätten mit heimgekehrten Mitarbeitern wieder auf. 2017 wurde das Bürogebäude aufgestockt, um den größer werdenden Personalbedarf zu decken. Zum 100. Geburtstag hat unser Hauptgeschäftsführer Michael Bergmann die Urkunde an Geschäftsführer Christian Mohr (r.) sowie seinen Vater Gerd-Bernd Mohr übergeben.

www.mohr-maler.de





Härterei Reese

Die Reese-Gruppe – das sind vier Zentren der Härtetechnik in Bochum, Brackenheim, Chemnitz und Weimar. 1948 gegründet, ist es heute ein innovatives, inhabergeführtes mittelständisches Unternehmen mit rund 240 Mitarbeiter:innen. Mit 200 Anlagen zur Wärmebehandlung von Stahl und anderen metallischen Werkstoffen bietet die Härterei Reese an der Oberscheidstraße ihrer internationalen Kundschaft ein umfassendes Verfahrensspektrum an. Hauptgeschäftsführer Michael Bergmann konnte die Urkunde zum 75-jährigen Bestehen jetzt an Philip Reese (Mitte) und Jörg Döllekes (rechts) übergeben.

www.haertereicom

Maschinenfabrik Köppern

In vierter Generation führt Christopher Schäfer bereits das Familienunternehmen Maschinenfabrik Köppern GmbH & Co. KG. Pünktlich zum 125. Firmenjubiläum hat der Maschinenbauer seine neue Unternehmenszentrale an der Ruhrallee in Hattingen eröffnet. Unser Hauptgeschäftsführer Michael Bergmann hat sich sehr gefreut, die Jubiläumsurkunde persönlich überreichen zu dürfen. Schäfer ist auch ehrenamtlich IHK-Vizepräsident. Insgesamt 280 Beschäftigte hat Köppern weltweit, rund 170 allein in Hattingen. „Diese Menschen machen unser Unternehmen aus. Ohne sie wären wir nicht innovativ“, so Christopher Schäfer.

www.koeppern-international.com



Blumen Oberkoxholt

Beatrix Oberkoxholt-Dumpe feiert ein Vierteljahrhundert voller Blütenzauber! Aufgewachsen und gelernt im Familienbetrieb, einer Friedhofsgärtnerei, wagte Beatrix Oberkoxholt-Dumpe Ende der 1990er den Schritt in die Welt der Floristik. Vor einem Jahr setzte die Floristin einen weiteren Meilenstein – einen 24/7-Blumenstraußautomaten vor der Haustür der Gärtnerei. Die Kartenzahlung am Automaten ermöglicht Kund:innen, auch ohne direkten Ansprechpartner oder außerhalb der Öffnungszeiten Blumenfreuden zu erleben. Eine clevere Idee, die nicht nur aus Innovationsgeist, sondern auch aus familiärer Tradition geboren wurde: Bereits den 1970er Jahren hatte die Friedhofsgärtnerei einen eigenen Automaten, um auch außerhalb der Öffnungszeiten besten Service zu bieten.

www.blumen-oberkoxholt.de



Ihre Firma feiert Jubiläum?

Sie möchten als Mitgliedsunternehmen der IHK Mittleres Ruhrgebiet ebenfalls zu Ihrem Firmenjubiläum (25, 50, 75, 100 Jahre usw.) besucht werden und eine Urkunde erhalten? Dann melden Sie sich gerne bei uns. Sie können auch Ehrenurkunden für Ihre Mitarbeiter:innen bei uns bestellen.

Ihre Ansprechpartnerin:



Claudia Eckert
KundenCenter

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

Werden Sie Prüferin oder Prüfer!

Mehr als 800 Prüfer:innen brauchen wir in unserem Kammerbezirk laufend, um in der Aus- und Weiterbildung verlässlich zu prüfen. Deshalb sind wir immer auf der Suche nach engagierten Menschen in Unternehmen, die dieses Ehrenamt mit ihrer Fachkenntnis ausfüllen. Engagieren auch Sie sich als Prüferin oder Prüfer bei der IHK Mittleres Ruhrgebiet! Hier erzählen vier Prüfer:innen, warum dieses Ehrenamt Freude macht und wichtig ist.

Von Christina Kiesewetter

Alle Infos für
interessierte
Prüfer:innen:



Hier direkt
als Prüfer:in
bewerben:



YVONNE BOUGUILA

Ihr Hauptberuf? Inhaberin des Allround Werbeservices.



Wen prüfen Sie? Kaufleute für Büromanagement, Kaufleute im Einzelhandel sowie Verkäuferinnen und Verkäufer.

Seit wann prüfen Sie? Seit Februar 2020.

Warum sind Sie Prüferin geworden? Weil es wichtig ist, junge Menschen auf dem Weg in den Arbeitsmarkt zu begleiten und zu prüfen, ob sie in ihrer Ausbildung das Fachwissen gesammelt haben, das sie für den Beruf brauchen.

Wie schätzen Sie den Zeitaufwand ein? Das ist ganz unterschiedlich. Ein Prüfungstag ist je nach Anzahl der Prüflinge ein halber oder ganzer Tag. Zur Vorbereitung auf die Prüfungen benötigen wir wenige Stunden bis einige Tage. Das kommt immer ganz darauf an, ob neue Prüfungsaufgaben erarbeitet werden müssen. Und pro Ausbildungsberuf habe ich ein bis zwei Prüfungstage im Jahr. Außerdem bin ich in drei Prüfungsausschüssen tätig, somit sind das im Jahr etwa fünf bis acht Arbeitstage.

Was lernen Sie selbst als Prüferin? Ich bin immer auf dem neuesten Stand und bei den Regularien im Prüfungswesen und Ausbildungsinhalten. Außerdem lerne ich viel über den Umgang mit jungen Menschen und wie sie unter höchster Anspannung agieren.

Ihr schönstes Erlebnis bisher? Das ist tatsächlich die Leistung einer Schülerin, die mir in Erinnerung geblieben ist. Sie hat mich mündlich komplett überzeugt. Als Mutter einer kleinen Tochter hat sie ihre Ausbildung während Corona absolviert und musste oft selbst die Betreuung des Kindes übernehmen. Sie war wegen dieser Mehrfachbelastung nicht gut vorbenotet, hat das in der Vorbereitung zur mündlichen Prüfung aber aufgeholt und wirklich alles gegeben. Sie war so stolz auf sich und ihre Leistung und darauf, ein gutes Vorbild für ihre kleine Tochter zu sein.

Warum sollte man sich als Prüferin oder Prüfer engagieren? Der Fachkräftemangel wird die Wirtschaft noch lange begleiten, deshalb ist es wichtig, junge Menschen auszubilden und das Fachwissen zu prüfen.

Warum Prüfer:in werden?

Rund 4.500 Auszubildende prüfen wir jährlich in Zwischen- und Abschlussprüfungen. Bei den Fortbildungsprüfungen sind es ca. 1.000 Prüflinge. Helfen Sie mit, diese jungen Menschen auf dem Weg zur Fachkraft zu unterstützen.

Auch als Unternehmen können Sie uns Prüfer:innen aus Ihrem Team vorschlagen und ihnen damit dieses Ehrenamt ermöglichen. Durch die Freistellung Ihrer Mitarbeiter:innen profitieren auch Sie als Unternehmen: Ihre Ausbilder:innen sammeln zum Beispiel wertvolle Erfahrungen für die Ausbildung im eigenen Unternehmen. Sie kennen den Prüfungsablauf sowie die Bewertungskriterien und gewinnen Einblicke in aktuelle fachliche Entwicklungen. Auch Sozial- und Methodenkompetenzen lassen sich durch das Ehrenamt ausbauen. Ebenso bauen Sie sich ein Netzwerk auf mit anderen Ausbilder:innen im Kammerbezirk.

Der zeitliche Aufwand für IHK-Prüfer:innen kann – je nach Beruf – einen halben bis zu acht Tagen im Jahr betragen. Dies bestimmen die Prüfer:innen in Absprache mit uns. Sie erhalten neben dem Ersatz ihrer Auslagen eine Aufwandsentschädigung von 8,50 Euro pro Stunde.

Als Prüfer:in sind Sie mit mindestens zwei weiteren Prüfer:innen im Team tätig. Jeder Ausschuss ist paritätisch besetzt: Arbeitgeber-, Arbeitnehmer- und Lehrervertreter:innen.



THOMAS ZALEWSKI



Ihr Hauptberuf? Ich bin Assistent der Geschäftsführung bei der Spedition Kerkemeier in Hattingen, die sich auf Spezial- und Stahltransporte spezialisiert hat. Zudem bin ich als Ausbildungsleiter für unsere Auszubildenden verantwortlich. Das sind Kaufleute für Spedition und Logistikdienstleistungen, eine Fachkraft für Lagerlogistik sowie Berufskraftfahrer.

Wen prüfen Sie? Kaufleute für Spedition und Logistikdienstleistungen.

Seit wann prüfen Sie? Seit Anfang 2020.

Warum sind Sie Prüfer geworden? Vor über 16 Jahren habe ich mich selbst für eine kaufmännische Ausbildung entschieden. Mein damaliger Ausbildungsleiter hat mich intensiv begleitet und mir auch wichtige Werte für die Arbeitswelt vermittelt. Er hat es geschafft, ein vertrauensvolles Verhältnis zwischen Ausbilder und Auszubildenden aufzubauen. Gerne erinnere ich mich an meine Ausbildungszeit zurück! Nun versuche ich, meine eigenen Auszubildenden ähnlich zu motivieren und zu fördern. Durch das Ehrenamt bekomme ich noch tiefere Einblicke ins Fachwissen und kann meine Azubis somit noch intensiver auf die Abschlussprüfung vorbereiten. Gerne nutze ich die Möglichkeit und sage meinem damaligen Ausbilder Walter Bonsberger danke!

Wie schätzen Sie den Zeitaufwand ein? Dieser liegt bei der Klausuraufsicht bei etwa vier Tagen im Jahr. Bei der Tätigkeit im Prüfungsausschuss sind es mit beiden Prüfungen (Sommer- sowie Winterprüfung) etwa sechs Tage. Hierin sind auch die Korrekturen der Abschlussprüfungen enthalten.

Was lernen Sie selbst als Prüfer? Als Prüfer im Prüfungsausschuss sowie bei der Korrektur der Abschlussprüfungen bleibe ich stets auf dem neuesten Stand und lerne in der Regel von jeder Prüfung etwas Neues.

Ihr schönstes Erlebnis bisher? Es ist immer wieder schön zu sehen, wenn man den Prüflingen das Bestehen der mündlichen Abschlussprüfung mitteilen darf und in ihren Augen die Freude und Erleichterung sehen kann.

Warum sollte man sich als Prüfer:in engagieren? Als Prüfer:in hat man die Möglichkeit, den jungen Menschen von heute etwas mitzugeben und sich gleichzeitig an seinen eigenen Start ins Berufsleben zurückzuerinnern.

MARC FISCHER

Ihr Hauptberuf? Ausbilder für Elektroniker:innen bei der thyssenkrupp Steel Europe AG in Bochum.



Wen prüfen Sie? Elektroniker:innen für Betriebstechnik und Industrieelektroniker:innen für Betriebstechnik.

Seit wann prüfen Sie? Seit Dezember 2012, seit 2000 bin ich in zwei Prüfungsausschüssen und im Berufsbildungsausschuss.

Warum sind Sie Prüfer geworden? Ich fand es sehr sinnvoll, als Ausbilder die Prüfungsabläufe kennenzulernen, um die eigenen Leute auch gut darauf vorbereiten zu können.

Wie schätzen Sie den Zeitaufwand ein? Pro Prüfung brauche ich etwa vier bis acht Tage. Es sind vier Prüfungen pro Jahr, wobei der tatsächliche Aufwand immer abhängig von der Anzahl der Prüflinge ist. Glücklicherweise werde ich von meinem Arbeitgeber dafür bezahlt freigestellt.

Was lernen Sie selbst als Prüfer? Geduld. Für mich sind die Prüfungen im Grunde immer gleich, aber für jeden Azubi ist es total aufregend und neu. Man muss sich gut in die Prüflinge hineinversetzen können. Außerdem bin ich immer auf dem neuesten Stand bei Entwicklungen und Regelungen zu den Ausbildungsberufen.

Ihr schönstes Erlebnis bisher? Schön ist es immer, wenn ich nach der Prüfung sagen kann: „Sie haben bestanden.“ Die Freude im Gesicht der Auszubildenden ist immer toll. Wichtig finde ich auch die Prüfungen, die ich in der JVA abnehme. Es ist gut, dass die Gefangenen dort die Möglichkeit haben, Abschlüsse zu machen.

Warum sollte man sich als Prüferin oder Prüfer engagieren? Es bringt jeden auch selbst weiter. Man hat firmenübergreifende Kontakte und baut sich ein hilfreiches Netzwerk auf. Man kann den Prüfungsablauf mitgestalten und seine Auszubildenden gut darauf vorbereiten.

Ihre Ansprechpartnerin:



Gabi Altendeitering
Teamleiterin Ausbildungsprüfungen
und Prüfer:innen

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

SIMONE LENZEN

Ihr Hauptberuf? Ich bin gelernte Technische Zeichnerin und Maschinenbautechnikerin. Seit 17 Jahren arbeite ich bei der ISAP AG. Dort leite ich aktuell das Customer Service Team für CAD (computergestützte Konstruktion) und PLM (Produktlebenszyklus-Management). Parallel bin ich zuständig für die Ausbildung der Technischen Produktdesigner:innen.



Wen prüfen Sie? Technische Produktdesigner:innen in den Fachrichtungen Maschinen- und Anlagentechnik und Produktgestaltung und -konstruktion.

Seit wann prüfen Sie? Seit September 2013.

Warum sind Sie Prüferin geworden? Der ausschlaggebende Grund damals war, dass die Ausbildungsordnung geändert wurde vom Technischen Zeichner zum Technischen Produktdesigner. Die Ausbildungsordnung war noch neu, und mir fehlte der Einblick. Als ich vom Prüfungsausschuss angesprochen wurde, ob ich Interesse hätte, in den Ausschuss einzutreten, war das für mich die Gelegenheit, tiefer in die neue Ausbildungs- und Prüfungsordnung einzutauchen. Parallel dazu bin ich sehr gerne Ausbilderin und mag es, mit jungen Menschen zusammenzuarbeiten.

Wie schätzen Sie den Zeitaufwand ein? Pauschal ist das schwierig zu beantworten. In dem Berufszweig, in dem ich prüfe, kann es bis zu fünf Prüfungen im Jahr geben. Wir versuchen, uns im Ausschuss so aufzuteilen, dass nicht bei jedem Termin jede:r Prüfer:in benötigt wird. Zudem werden einige Termine mittlerweile online per Videokonferenz abgehalten. 2023 habe ich 32 Stunden für den Prüfungsausschuss aufgewendet.

Was lernen Sie selbst als Prüferin? Ich bleibe immer auf dem aktuellen Stand der Ausbildungs- und Prüfungsordnung, was es mir als Ausbilderin wesentlich einfacher macht, meine Auszubildenden richtig vorzubereiten. Parallel lerne ich selbst die neuen Themen und muss mich damit beschäftigen. Auch im Umgang mit jungen Menschen und neuen Generationen lerne ich jeden Tag dazu.

Ihr schönstes Erlebnis bisher? Das Schönste ist für mich immer, wenn die Auszubildenden nach drei oder dreieinhalb Jahren am Ende ihren „Betrieblichen Auftrag“ präsentieren und zeigen, was sie in den letzten Jahren gelernt haben. Außerdem der Moment, wenn sie gesagt bekommen, dass sie die Prüfung bestanden haben.

Warum sollte man sich als Prüferin oder Prüfer engagieren? Um immer auf dem aktuellen Stand der Ausbildungs- und Prüfungsordnung zu bleiben und selbst dazuzulernen. Um Einblick in die Prüfungen zu haben und hier eventuelle Verbesserungswünsche bei der IHK anstoßen zu können. Um Kontakt zu anderen Prüfer:innen im Ausschuss zu haben, denn oft wird man als Ausbilder:in vor ähnliche Herausforderungen gestellt.

5 Fragen an:

Marvin Boettcher



Seit 2023 ist Marvin Boettcher Eigentümer des Mondpalasts von Wanne-Eickel sowie des RevuePalasts in Herten.

Generationswechsel im Mondpalast von Wanne-Eickel: Nach fast zwei Jahrzehnten folgte Marvin Boettcher Prinzipal Christian Stratmann als Inhaber und Theaterdirektor von Deutschlands größtem Volkstheater sowie dem RevuePalast in Herten. Der 36-Jährige ist „Wiederholungstäter“. Während und nach seinem Studium war der Kulturmanager in verschiedenen Rollen für die Stratmann-Häuser tätig, lernte den Theaterbetrieb von Grund auf kennen. Die Verbindung blieb – und seit 2023 ist Marvin Boettcher in seiner neuen Rolle „back for good“.

Wie sieht bei Ihnen ein typischer Arbeitsalltag aus?

Morgens ab 7 Uhr frühstücke ich mit meiner Tochter Greta und bringe sie – im Wechsel mit meiner Frau Kim – zur Kita. Parallel lese ich die ersten Mails, dann checke ich die Vortagesverkäufe und die Auslastung meiner beiden Häuser. Danach fahre ich meistens zwischen 9 Uhr und 10 Uhr mit guter Laune ins Büro. An Nicht-Spieltagen dauert so ein Bürotag bis 17 Uhr; meistens schließen sich gesellschaftliche Verpflichtungen an. An unseren Spieltagen – Freitag bis Sonntag – bleibe ich, bis die Vorstellungen begonnen haben, und schaue in beiden Häusern, ob alles gut läuft. Beim Einlass im Mondpalast wechsle ich mich mit Christian Stratmann ab. Nach Ende der Vorstellungen, wenn alle Gäste die Häuser verlassen haben, bekomme ich eine WhatsApp von den Künstlern und eine von den Veranstaltungsleitungen mit den letzten Infos zum Abend.

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

Drei Mega-Trends beeinflussen mich bei der strategischen Weiterentwicklung meiner Häuser. Erstens der Mega-Trend der Konnektivität: Damit meine ich das Prinzip der Vernetzung auf Grundlage digitaler Infrastrukturen, die uns völlig neue Austauschmöglichkeiten mit unseren Gästen eröffnet hat. Der zweite Mega-Trend ist die Individualisierung: Auf digitalem Wege kommunizieren wir immer detaillierter, zielgenauer und persönlicher. Das passt ideal zu unserer Philosophie des inhabergeführten, in besonderem Maße gästorientierten Unternehmens. Der dritte Mega-Trend ist die Silver Society: Immer mehr Menschen werden immer älter, fitter und gesünder. Diese Gästegruppe ist für meine Unternehmen von höchstem Interesse.

Welche sind Ihre Lieblingsorte in Herne und Wanne-Eickel?

Der Mondpalast von Wanne-Eickel, die Cranger Kirmes und mein Zuhause in Herne-Baukau.

Wie stellen Sie sich Ihren Arbeitsplatz in zehn Jahren vor?

Er wird so bleiben wie er jetzt ist. Ich bin großer Fan eines schönen Büros, eines guten Miteinanders und persönlicher Begegnungen. Natürlich hat auch bei uns die Digitalisierung Einzug gehalten. Ich achte aber sehr darauf, dass Nähe und Distanz in Balance bleiben.

Wie sieht Ihr perfektes Wochenende aus?

Tagsüber gehört das Wochenende meiner Frau und meiner Tochter. Am Abend halte ich es mit Harald Juhnke: Mein perfektes Wochenende – das sind ausverkaufte Häuser und „leicht einen sitzen“.

Vielen Dank für das Gespräch!





„DAS WAR MEIN JAHR ALS KREISSPRECHER BEI DEN WIRTSCHAFTSJUNIOREN MR“

Von Jonas Vieting

Auf das vergangene Jahr zurückzublicken, ist für mich besonders: Ich durfte nicht nur die Mitglieder der Wirtschaftsjunioren Mittleres Ruhrgebiet als **Kreissprecher** repräsentieren, sondern konnte auch erleben, was es heißt, Wirtschaftsjunior zu sein und an allen Aktivitäten und Angeboten teilzuhaben. Ich bin dem Ruf des NRW-Landesvorsitzenden Mark Klein gefolgt und habe alles mitgenommen, was geht an Netzwerk-Veranstaltungen.

2.200 km
mit dem Auto



Ein besonderes WJ-Highlight ist immer der **Weltkongress**, der in jenem Jahr in Zürich stattfand. Schon auf der Zugfahrt trifft man viele be-

kannte Gesichter – die Opening Ceremony zeigt dann, was für eine Manpower hinter der internationalen Dachorganisation steckt: über 3000 Jaycees (internationale Bezeichnung der WJ) kommen hier aus allen Ländern der Erde zusammen.

2.250 km
mit dem Zug



Und was macht man so auf einer Weltkonferenz? Neben Fachvorträgen und Workshops konnte man z.B. spannende Einblicke in die Marketingstrategien von Toblerone erhalten (die nun ohne das ikonische Matterhorn auskommen müssen) oder beim Global Village kulinarisch von Land zu Land hüpfen und mit den Menschen ins Gespräch kommen. Es ist immer

3.300 km
im Flugzeug



wieder unfassbar motivierend zu spüren, was weltweit für ein Wissen, Engagement und eine Leistungsbereitschaft in diesem Verband stecken. Und nur hier sitzt man zufällig am Nebentisch von Arsène Wenger und hat auf der Rückfahrt Einladungen nach Accra, Tokio oder Asunción im Gepäck.

Nebenbei bemerkt

Jonas hat durch seine zahlreichen Reisetätigkeiten Lenyards, die mit den angesteckten getauschten Pins von anderen Konferenzbesucher:innen mittlerweile zwei Kilo wiegen. Und mit welcher Freude er davon berichtet, das ist ansteckend. Wir freuen uns auf 2024 und sind gespannt, was noch so alles im Gepäck der WJ MR landet.

Das legendäre Wintergrillen über den Dächern Bochums

Der krönende Jahresabschluss war definitiv das **Wintergrillen** der Wirtschaftsjuvenen MR Ende November letzten Jahres. Und wo schließt man in Bochum ein Jahr gebührend ab? Natürlich im Bermuda3Eck in der coolsten Rooftop-Bar Bochums, dem Dach des Handelshofes. Hier über den Dächern der Stadt spürt man die Energie, die Bochum atmet. Energie haben auch die Wirtschaftsjuvenen, die hier zusammenkommen. Da sind an diesem Abend alte Hasen vertreten, die „Buddy-Geschichten“ über Jahrzehnte verbinden, aber auch neue Gesichter, die heute feierlich in den Kreis der WJ MR aufgenommen werden.

Auch WJ-Vetreter:innen aus Essen, Dortmund und Nordrhein-Westfalen sind dabei – es ist eine illustre Runde, die hier bei Glühwein und Fiege zusammenkommt. „Wir möchten auch einfach mit diesem Event ein riesiges Dankeschön aussprechen für das Engagement unserer Mitglieder und Kooperationspartner:innen“, führt Jonas Vieting an. „Man muss Bock haben“ – auf Bochum und überhaupt auf das, was man tut, wie die Stadtwerke immer wieder mit ihrem Slogan verdeutlichen. Und Nino Gralla und Vanessa Kämmerling sind zwei von vier WJ-Neulingen, die Bock haben und noch vor ihrer offiziellen Aufnahme einfach mal zum Junorentag mitfahren. Einen ähnlichen Start in die WJ hatten 2018 auch Oliver Schmidt und Jonas Vieting. Fünf Jahre haben sie ähnliche Wege beschritten, sich in der Vorstandsarbeit engagiert und sich dieses Jahr dann gegenseitig die Silberne Junioren-Nadel, eine Ehrung der Wirtschaftsjuvenen Deutschland, verliehen.

Welche neue Buddy-Geschichte wird wohl in zehn Jahren geschrieben?



FRISCHES GELD FÜR JUNGE UNTERNEHMEN



Venture Capital Ruhr geht in diesem Jahr in die sechste und siebte Runde – und bietet innovativen Start-ups auf der Suche nach potenziellen Geldgeber:innen und Kooperationen eine angemessene Bühne.

Von Sven Frohwein

Die Idee zu VC Ruhr kam den Machern in Zeiten der Null-Zins-Politik. „Wir wollten mittelständischen Unternehmern und Start-ups gleichermaßen helfen“, sagt Stefan Grave, Mitglied im Führungsteam der IHK Mittleres Ruhrgebiet. VC steht für Venture Capital. Gemeinsam mit IHK-Präsidiumsmitglied Michael Vogelsang und Wilhelm-Berthold Schmuck von der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Zeptrum Dr. Adamsen ersann Grave das Veranstaltungsformat. Unternehmen im Kammerbezirk der IHK Mittleres Ruhrgebiet suchten nach einer Möglichkeit, ihr Geld renditeorientiert anzulegen. Und Unternehmensgründer:innen brauchten eine Kapitalspritze, um ihrer Gründungsidee auf die Sprünge zu helfen.

Im Juli 2019 ging VC Ruhr erstmals an den Start – und bot jungen Gründer:innen die Möglichkeit, Geld für ihre Idee von der eigenen Unternehmung einzusammeln. „Wir wollten ein möglichst niederschwelliges Angebot schaffen“, sagt Julian Mikulik, Teamleiter Unternehmensunterstützung und -nachfolge bei der IHK Mittleres Ruhrgebiet. „Das bedeutet aber nicht, dass jeder ohne entsprechende Vorprüfung um die Gunst der Geldgeber:innen pitchen darf.“ Wer bei VC Ruhr antritt, wurde vorher schon auf Herz und Nieren geprüft. „Wir arbeiten mit der NRW-Bank zusammen“, so Mikulik. „Die Bank hat den Businessplan der Unternehmen bereits gecheckt und empfiehlt uns die Start-ups.“



Sie sind ein Start-up und haben auch Interesse, sich Investor:innen beim VC Ruhr zu präsentieren? Sie sind etablierte:r Unternehmer:in und/oder Investor:in und haben Spaß daran, mit Start-ups zusammenzukommen und ggfs. in diese zu investieren? Dann melden Sie sich gern bei uns!

Unsere nächsten Termine:

**14. März und 26. September 2024, 17.30 Uhr
(während der ruhrSTARTUPWEEK 2024)**



Das Setting ist mittlerweile eingeübt. Fünf bis sieben junge Unternehmen pro Veranstaltung dürfen ihre Geschäftsidee dem Publikum in lockerer Atmosphäre präsentieren und darauf hoffen, Investor:innen zu finden. Ort des Geschehens: die Rotunde in Bochum, angesagte Veranstaltungs-Location in unmittelbarer Nähe zum Ausgehviertel Bermuda-3Eck.

Bei VC Ruhr geht es meist um einen fünf- bis sechststelligen Betrag, um den die Jungunternehmer:innen buhlen. „Die klassische Anschubfinanzierung eben“, sagt Unternehmensbetreuer Mikulik. VC Ruhr, das stehe gleichermaßen für Exklusivität und Wohnzimmer-Atmosphäre. „Das spiegelt sich auch in der Zahl der Anwesenden wider. Meist sind nicht mehr als 50 Leute vor Ort“, so Mikulik. Ausgewählte Investor:innen, die persönlich vom VC-Ruhr-Team angesprochen wurden und die tatsächlich Interesse daran haben, in innovative Unternehmen zu investieren.

„Wir stellen fest, dass zurzeit deutlich weniger Venture Capital zur Verfügung gestellt wird – vor allem für Start-ups, die in der Gründungsphase sind. Da wollen wir mit unserem Veranstaltungsformat gern gegensteuern“, sagt Stefan Grave mit Blick auf die Zielgruppe. Und noch ein Vorteil von VC Ruhr: „Bei uns sitzen meist Unternehmer:innen aus der Region im Publikum, die nicht nur Kapital mitbringen, sondern auch über das nötige Wissen verfügen, um einem Unternehmen den richtigen Schub zu verpassen“, so Grave weiter. So biete VC Ruhr auch gleich noch ein entsprechendes Netzwerk, um sich weiterzuentwickeln. Wenn das Start-up dann auch noch aus dem Ruhrgebiet komme, umso besser. „Denn räumliche Nähe kann nicht schaden.“ Ist aber auch kein Zwang: „Wir hatten auch schon Gründer:innen aus dem Rheinland und aus Ostwestfalen auf der Bühne“, ergänzt Julian Mikulik. Vielmehr zähle vor allem die Tragfähigkeit der Unternehmensidee. „Auch wenn wir uns natürlich mehr junge Unternehmen aus unserer Region wünschen, die sich auf unsere Bühne trauen!“



Ihre Ansprechpartner:innen:



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



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



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

IMMER DIE RICHTIGE BERATUNG



Die IHK Mittleres Ruhrgebiet baut ihre Beratungsleistungen für Unternehmen weiter aus

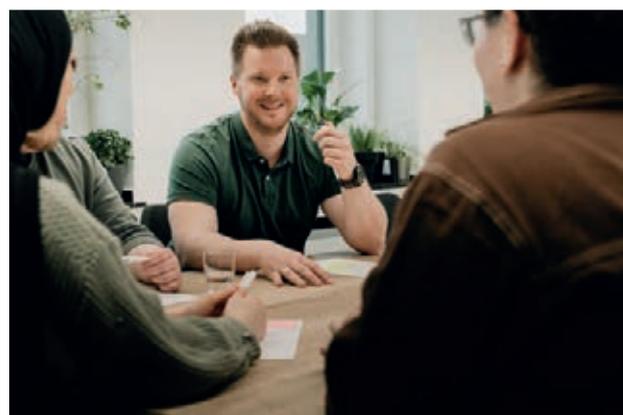
Von Sven Frohwein

Die IHK Mittleres Ruhrgebiet stellt sich beim Thema Beratung neu auf. Das Ziel ist klar definiert: Jedes Unternehmen soll die passgenauen Infos erhalten, die es benötigt – und schnell und unkompliziert die richtigen Ansprechpartner:innen vermittelt bekommen.

Ob Fachkräftemangel, Nachhaltigkeit oder Energie: Unternehmen aus Industrie, Handel und Dienstleistungsbranche stehen aktuell vor zahllosen Herausforderungen. Wie kann ich

geeignete Mitarbeiter:innen finden? Wie kann ich schonender mit Energie und Rohstoffen umgehen? Wie regle ich die Nachfolge in meinem Betrieb? Welche Regeln muss ich beachten, wenn ich künftig ausbilden möchte? Und wo finde ich eigentlich den richtigen Sachverständigen, wenn ich dringend ein Gutachten benötige?

Zentrales Element des neuen Beratungskonzepts der IHK Mittleres Ruhrgebiet ist der Betriebsbesuch. „Wir möchten unsere Präsenz vor Ort in den kommenden Monaten deutlich steigern und den Unternehmen dort helfen, wo sie zu Hause sind“, sagt Andrea Koch, Teamleiterin Bildungspolitik, Ausbildungsberatung und Fachkräftesicherung der IHK Mittleres Ruhrgebiet. „Über den persönlichen Kontakt bekommen sie schnell heraus, wo der Schuh wirklich drückt – und wo vielleicht sogar weitere Baustellen oder besser: Handlungsfelder liegen“, so Koch weiter.



Mit 16 weiteren Kolleg:innen berät sie Unternehmen zu zahlreichen Themen – oder hat direkt einen Tipp parat, wer auch außerhalb der IHK helfen kann. „Wir tauschen uns regelmäßig aus, und jede:r von uns zieht die nötigen Kolleg:innen mit der entsprechenden Fachexpertise direkt hinzu“, sagt Koch. Das spare den Ratsuchenden viel kostbare Zeit. Und oftmals seien auf diese Weise nützliche Zusatzinfos quasi inklusive. Besuche erfolgen anlassbezogen auf Anfrage von Unternehmen oder auch proaktiv vom Beraterpool, mit vorheriger Anmeldung selbstverständlich, zur Netzwerkpflge oder zur Urkundenübergabe bei Firmenjubiläen.

Parallel dazu baut die IHK Mittleres Ruhrgebiet ihre Website als Wissenspool aus. Ziel ist es, dass ratsuchende Unternehmen erste Infos ohne langes Suchen finden – und gleich auch noch eine Telefonnummer zu den richtigen Ansprechpartner:innen.

„Für uns stehen unsere Mitgliedsunternehmen im Vordergrund. Wir freuen uns darauf, mit den Unternehmerinnen und Unternehmen in den direkten Austausch zu gehen“, sagt Andrea Koch. „Unsere IHK möchte künftig noch mehr verlässliche Partnerin und Dienstleisterin sein. Deshalb bauen wir unsere Services in den kommenden Monaten massiv aus.“

Ihre Ansprechpartnerin:



Andrea Koch
Teamleiterin Bildungspolitik,
Ausbildungsberatung
und Fachkräftesicherung
Tel. 0234 9113-189
koch@bochum.ihk.de

Bürocomedy geht auf TikTok viral

Auf ihrem eigenen TikTok-Kanal geben Azubis der Unternehmensberatung contec in Bochum Einblicke in ihre Arbeitswelt – auf sehr humorvolle Art. Und das hat teilweise Millionen von Aufrufen. In Zukunft soll deshalb noch so einiges auf dem Kanal passieren – und zwar nicht nur der Comedy wegen.

Von Vanessa Wiebe

Der Humor auf TikTok ist kurzweilig: Der Chef gratuliert zur abgeschlossenen Ausbildung, im nächsten Moment sieht man die Bürokauffrau mit ungenierter Miene googeln: „Was ist eine GmbH?“

Dieses TikTok-Video lädt Lea Hilbring Anfang April 2023 hoch. Zu dem Zeitpunkt ist es schon ungefähr das achtzigste auf dem Kanal der contec GmbH. Allerdings lief es nach diesem Upload etwas anders als sonst. „Mein Handy hat gar nicht mehr aufgehört zu vibrieren vor lauter TikTok-Benachrichtigungen.“ Innerhalb weniger Stunden hat das Video schon 800.000 Aufrufe. Mittlerweile hat es 1,5 Millionen. Seitdem geht es für contec steil bergauf auf der Social-Media-Plattform.

Angefangen hat die TikTok-Karriere im November 2021. Da die Plattform zu der Zeit extrem angesagt war und die damalige Büromanagement-Auszubildende Lea schon einige TikToks zum Thema #bürocomedy gesehen hatte, war ihre Begeisterung geweckt – das wollte sie in ihrem Ausbildungsunternehmen auch machen! Nach kurzer Absprache mit dem Chef und dem Social-Media-Manager war der TikTok-Kanal geboren. Mit zwei Azubi-Kolleginnen macht Lea daraufhin wöchentlich ein TikTok-Video zum Alltag im contec-Büro. Eine Stunde in der Woche nehmen sie sich dafür Zeit,





Lea Hilbring ist mittlerweile Veranstaltungsmanagerin bei contec

um Ideen zu entwickeln, aktuelle Trends anzusehen und die TikToks zu drehen und zu schneiden. Schnell wurden daraus sogar zwei Stunden, um mehrere TikToks die Woche hochladen zu können.

Der GesundheitsCampus in Bochum ist seit 2018 der Hauptsitz des Unternehmens, das die Gesundheits- und Sozialwirtschaft berät und multiprofessionell zusammenarbeitet.

Mittlerweile hat sich um Lea ein kleines Team aus jungen Mitarbeiter:innen gesammelt. „Da sind auch Leute aus ganz anderen Abteilungen dabei, die Input aus ihrer Perspektive geben können. Allerdings sind viele noch etwas kamera-scheu, deswegen sieht man meistens nur meine Kollegin und mich“, lacht die mittlerweile bei contec angestellte Veranstaltungsmanagerin.

Die Videos kommen im Betrieb und darüber hinaus sehr gut an. Sogar die Geschäftsstelle in Hamburg hat sich vor Kurzem gemeldet, um ein Lob ans TikTok-Team auszusprechen. Auf den Erfolg ist das Team sehr stolz – und er regt zum Nachdenken an: Könnte der Kanal noch mehr bieten als lustige Kurzvideos?

Lea Hilbring beim TikTok-Dreh am Arbeitsplatz bei contec GmbH



Was ist TikTok?

TikTok zeigt kurze, unterhaltsame Videos. Oft enthalten diese einen kurzen Text und spezielle Audioschnipsel – meistens Ausschnitte aus Film, TV oder Internet, die in TikTok-Videos in einen neuen Kontext gesetzt werden. Aufgrund der Fülle an Audios und leicht umsetzbaren Videoideen entstehen virale, aber auch kurzlebige Trends.

Nachwuchs-Akquise über Social Media

Der Nachwuchsmangel macht auch vor contec nicht halt. Als unter manchen TikToks dann Kommentare wie „Bildet ihr eigentlich auch in Berlin aus?“ auftauchten, war relativ schnell klar: Junge Leute bei TikTok für das eigene Unternehmen zu begeistern – das funktioniert tatsächlich! Azubis werben neue Azubis an: Das macht es authentisch und glaubwürdig.

Deshalb arbeitet Lea mit dem Unternehmen an einer TikTok-Strategie: Der Kanal soll professioneller werden, gezieltere Ansprache für potentielle Azubis bieten. Außerdem soll es noch mehr Einblicke ins tatsächliche Arbeitsleben bei contec geben, zum Beispiel durch Vlogs von Veranstaltungen. Die lustigen Videos bleiben aber, denn die sprechen junge Leute am meisten an.

Vor allem schätzt Lea, wie viele Freiräume sie und das Team bekommen, um sich kreativ auszuleben: „Es ist ein kleines Herzensprojekt geworden.“ Übrigens hat sie früher mal Schauspielstunden genommen und Digitale Kommunikation und Medien studiert. Dieser Kreis schließt sich mit der TikTok-Karriere also auch.

Contec GmbH auf TikTok: @contec_gmbh



ALLES, WAS RECHT IST ... HEUTE:

GESETZ UND VERORDNUNG ZUR WEITERENTWICKLUNG DER FACHKRÄFTEEINWANDERUNG



Bereits im November 2023 wurden die Beschäftigungsmöglichkeiten von ausländischen Fachkräften aus Drittstaaten sowie die Einwanderungsmöglichkeiten der sogenannten „Blauen Karte EU“ neu gestaltet und erweitert. Ab März 2024 treten weitere Neuregelungen in Kraft.

Das gilt bereits seit 18. November 2023:

Fachkräfte mit Berufsausbildung bzw. akademischer Ausbildung haben – sofern alle Voraussetzungen erfüllt sind – einen Anspruch auf Erteilung der Aufenthaltserlaubnis. Sie sind auch nicht mehr auf Beschäftigungen beschränkt, die in Verbindung mit ihrer Ausbildung stehen.

Die Gehaltsschwellen für die Erteilung der „Blauen Karte EU“, die Einwanderungsmöglichkeiten für Fachkräfte aus Drittstaaten schafft, werden deutlich abgesenkt. Das Mindestgehalt beträgt 43.800 Euro, bei sogenannten „Engpassberufen“ wurde es auf 39.682,80 Euro gesenkt. Zudem wurde der Personenkreis für die „Blaue Karte EU“ um akademische Berufseinsteiger:innen und IT-Spezialist:innen erweitert, die zwar mindestens drei Jahre Berufserfahrung nachweisen können, jedoch keinen Hochschulabschluss besitzen.

Das gilt ab März 2024:

- Fachkräften aus Drittstaaten, die im Rahmen von Qualifizierungsmaßnahmen in Deutschland die volle Gleichwertigkeit ihrer ausländischen Berufsqualifikationen erlangen wollen, wird ab März 2024 mit 24 Monaten eine längere Aufenthaltserlaubnis in Deutschland gewährt. Diese kann zudem um bis zu ein Jahr verlängert werden.
- Mit der sogenannten Anerkennungspartnerschaft wird ab März 2024 ein neuer Zugangsweg für potenzielle Fachkräfte eröffnet. Haben sich diese und der Arbeitgeber zu einer Anerkennungspartnerschaft verpflichtet, ist es möglich, das Anerkennungsverfahren erst nach der Einreise begleitend durchzuführen. Mit der Chancenkarte können Drittstaatsangehörige weiterhin zur Ausbildungsplatzsuche einreisen. Ab März 2024 wird die Altersgrenze von 25 auf 35 Jahre angehoben und gleichzeitig das Niveau der erforderlichen deutschen Sprachkenntnisse auf B1 (GER) gesenkt.
- Für Auszubildende aus Drittstaaten wie für Teilnehmende an Qualifizierungsmaßnahmen wird ab März 2024 die zulässige wöchentliche Arbeitszeit einer Nebenbeschäftigung von 10 auf 20 Stunden erhöht.

Weitere Details finden Sie unter
www.make-it-in-germany.com.



Ihre Ansprechpartnerin:



Alexandra Brnicanin
Bildungspolitik + Ausbildungs-
beratung + Fachkräftesicherung

Tel. 0234 9113-182
brnicanin@bochum.ihk.de

Follow me

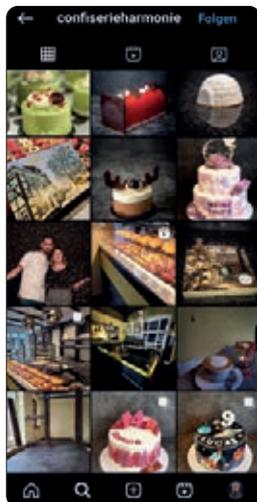
In jeder Ausgabe stellen wir Social-Media-Kanäle aus unserem Kammerbezirk vor, denen Sie folgen sollten. Sie haben auch einen Vorschlag? Her damit!

Gerne per E-Mail an:

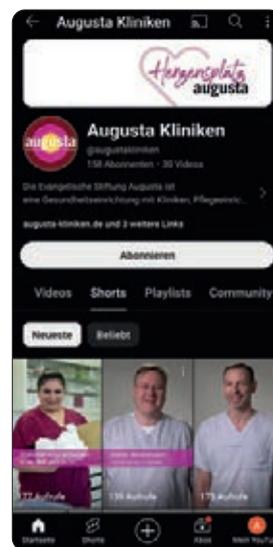
some@bochum.ihk.de



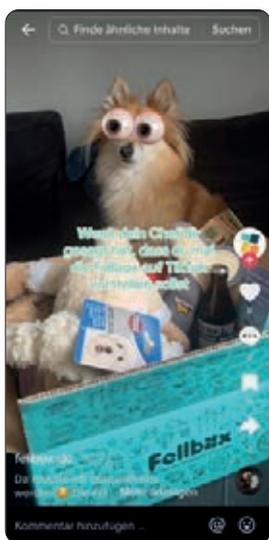
@confiserieharmonie Handwerk trifft Kunst: Aus saisonalen und regionalen Zutaten entstehen seit 2019 in der Confiserie Harmonie Kunstwerke zum Genießen. Törtchen in allen Formen und Farben, mehrstöckige Motivtorten oder ausgefallene Pralinen – wer Süßes liebt, wird im Café in der Hattinger Innenstadt fündig. Auf Instagram präsentieren die Konditor:innen Ariane Hensch und Sven Walton, was in der eigenen Manufaktur hergestellt wird. Ein echter Augenschmaus, der Lust auf einen Besuch vor Ort macht. Aber auch an Meilensteinen lassen die Inhaber:innen ihre Community teilhaben: So wurde die Confiserie 2023 für die hohe Qualität ihrer Produkte sowie Nachhaltigkeit in die Riege der besten Konditor:innen des Landes NRW aufgenommen. Herzlichen Glückwunsch!



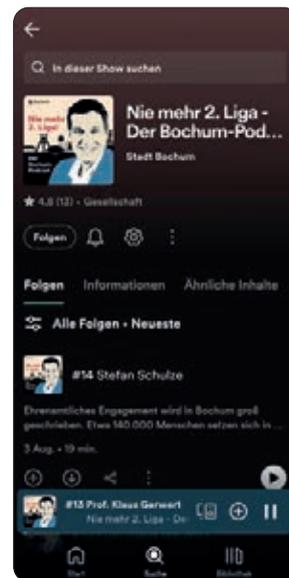
@augustakliniken Ein stationärer Aufenthalt im Krankenhaus sorgt im Vorfeld oft für Aufregung und Verunsicherung: Was erwartet mich dort? Wie funktioniert die Aufnahme? Und wie sieht es dort überhaupt aus? Mit drei Standorten in Bochum und Hattingen und 900 Betten gehören die Augusta Kliniken zu den größten medizinischen Dienstleistern in der Region. Wer einen Aufenthalt dort plant, kann sich auf dem YouTube-Channel des Klinikverbunds ein Bild machen: In Kurzvideos stellen Ärzt:innen und medizinisches Fachpersonal ihre Abteilungen und ihren Arbeitsalltag vor, ganz auf Augenhöhe mit den Patient:innen und ihren Fragen. Da fühlt man sich doch gleich in guten Händen.



@fellbox.de Surprise, surprise: Überraschungsboxen liegen voll im Trend. Zielgruppe der Fellbox sind allerdings nicht Menschen, sondern Pudeln, Schäferhunde & Co. Jeden Monat packt das Start-up aus Bochum ein neues Paket mit Spielzeug, Leckerchen, Futter und Pflegeprodukten für den Hund, das direkt nach Hause geliefert wird. Dabei können die Kund:innen zwischen einer Einzelbestellung oder einem Abomodell wählen. Wer vorab in die Fellbox „reinschnuppern“ möchte, kann dies auf dem TikTok-Kanal tun. Neben Produktvorstellungen bietet der Content außerdem interessante Fakten über Hunde und witzige Einblicke in das Leben mit den Vierbeinern.



Nie mehr 2. Liga - Der Bochum-Podcast Bochum, du Blume im Revier: Nicht nur im Fußball ist die Stadt an der Ruhr aktuell erstklassig, sondern auch in vielen anderen Bereichen. Gastgeber und Oberbürgermeister Thomas Eiskirch spricht im Podcast „Nie mehr 2. Liga“ mit Menschen, die Spannendes oder Besonderes in Sport, Kultur, Wirtschaft oder Zusammenleben leisten. So nahmen in den letzten Episoden unter anderem Tobias Nadjib, Geschäftsführer von Volkswagen Infotainment, Comedian Sebastian 23 oder YouTuberin Kiki Aweimer („Kikis Kitchen“) hinterm Mikrophon Platz. Reinhören lohnt sich nicht nur für Bochumer:innen.





Gute Ideen für Herbede:
Markus Schoebel kümmert
sich um alles, was mit
Genuss zu tun hat

Ein Herz für Herbede

Ein Dorf mitten in Witten – so sehen viele Herbeder:innen ihren Stadtteil. Zwischen Ruhr, Kemnader See und Fachwerkhäusern kennt man sich – und freut sich über Neuankömmlinge, die frischen Wind reinbringen. Ein spannender Mix aus Traditionsunternehmen, Fernweh und Küstenfeeling.

Von Anna Kalweit (Text) und Sascha Kreklau (Fotos)

Sonnenschein

Wer die Distillerie Sonnenschein am Ufer der Ruhr betritt, kann sich schwer vorstellen, dass hier im Juli 2021 das Wasser kniehoch stand. „Nach dem Hochwasser mussten wir alles neu aufbauen“, erzählt Geschäftsführer Markus Schoebel – und das sind immerhin 1.500 Quadratmeter Fläche. Der gebürtige Frankfurter übernahm 2016 die Firma, deren Ursprünge im Jahr 1875 liegen. Vor acht Jahren suchte sein Vorgänger aus Altersgründen einen Nachfolger. Mit Schoebel fand er einen Mann vom Fach, der zuvor unter anderem bei einer Brauerei tätig war, zu der auch eine Spirituosenfirma gehörte.

Am frühen Morgen ist es in den Verkaufsräumen noch ruhig; hinter den Kulissen herrscht bereits Hochbetrieb. Denn in den Wochen vor Weihnachten verlassen pro Tag bis zu 1.000 Pakete das Lager von Sonnenschein. Nach wie vor sind Präsentkörbe bei Firmen ein beliebtes Kundengeschenk. Inter-

ne Sparkurse und Compliance-Regelungen schmälern aber mittlerweile die Bestellungen bei Händlern. „Damit haben wir gerechnet. Unser Vorteil: Wir sind in der Lage, ‚mal eben‘ 500 Pakete zusammenzustellen. Das können kleinere Weinhändler oft nicht“, so Schoebel. Zudem packt das Sonnenschein-Team individuelle Körbe und produziert auf Kundenwunsch mit der eigenen Distille Sonderabfüllungen.

Auch in der Küche klappern fleißig die Töpfe. Nach Corona hat sich besonders im Gastroangebot der Fachkräftemangel gezeigt. Trotz großer Nachfrage blieb die Küche längere Zeit kalt. Umso mehr freut sich Markus Schoebel, dass er nun zwei Mitarbeiterinnen für die Tagesgastronomie gefunden hat. Auf der Menükarte stehen ein abwechslungsreicher Mittagstisch, Kaffee und Kuchen sowie Kleinigkeiten zum Wein. Der Rebensaft und alle Arten von Spirituosen machen das Hauptgeschäft der Distillerie aus. Auch wenn in den gut sor-



Seit 2010 ist das
frühere Rathaus
medizinisches Zentrum
in Witten-Herbede

„Das Besondere am Ruhrgebiet ist die Nähe.“

Markus Schoebel

tierten Regalen Hochprozentiges aus aller Welt angeboten wird, ist ein regionales Produkt der Verkaufsschlager: 40.000 Flaschen des „Herbder Tropfens“ wandern pro Jahr über die Ladentheke. Regionalität spielt für Sonnenschein allgemein eine große Rolle. „Wir wollen nicht nach Hamburg oder München verkaufen“, so Schoebel. Die Region habe mit zwei Millionen Menschen im direkten Umkreis sehr großes Potenzial. Nicht nur für sein eigenes Unternehmen: „Das Besondere am Ruhrgebiet ist die Nähe. Hier hast du an jeder Ecke ein tolles Angebot. Woanders fährst du ewig.“

Für ein abwechslungsreiches Angebot in der Region sorgt der Geschäftsführer selbst. Neben Verkauf und Gastronomie

finden regelmäßig Tasting-Veranstaltung im Geschäft statt. Die exklusiven Events mit rotem Teppich und ausgewählten Referent:innen für die Themen Bier, Wein, Gin & Co. sind schnell ausgebucht. Das Sonnenschein-Konzept: „Wir kümmern uns um alles, was mit Genuss zu tun hat.“

Und auch für die kommenden Monate hat Schoebel besondere Genussideen. So können sich Kund:innen in diesem Jahr vielleicht auf einen speziellen Obstschnaps von der Streuobstwiese hinter dem Firmengebäude freuen. „Ich könnte mir auch einen Weinberg an der Kemnader vorstellen“, lacht Schoebel. Aber was trinkt der Geschäftsführer eigentlich selbst am liebsten? „Nach einem leckeren Essen gibt es dunkle Schokolade, einen Espresso und einen kleinen Rum – dann ist der Abend rund.“

[sonnenscheiner.de](https://www.sonnenscheiner.de)

www.instagram.com/sonnenscheinruhrtal

www.facebook.com/SonnenscheinRuhrtal

Nach dem Hochwasser im Sommer 2021 wurden die Räumlichkeiten komplett renoviert



Edeka Familie Grütter

„Kriegste wieder nichts zu essen zu Hause?“, ruft Dominik Grütter einem Kunden an der Fleischtheke zu. Freundschaftlich, fast familiär ist der Ton im Edeka-Markt an der Wittener Straße. Das kommt nicht von ungefähr: Denn tatsächlich arbeiten auch Ehefrau Songül und Sohn Chris hier. Der 18-Jährige schloss vor kurzem im elterlichen Betrieb die Ausbildung zum Fachpraktiker im Verkauf ab. Nur bei der 14-jährigen Tochter steht noch nicht fest, ob sie in die Fußstapfen ihrer Eltern treten möchte. Dominik Grütter ist es wichtig, seinen knapp 70 Angestellten zu zeigen, dass er Teil des Teams ist. Das bedeutet, der Chef „muss auch an die Schüppe“. Ganze sieben Tage in der Woche. Dann muss Songül Grütter die Notbremse ziehen und eine Auszeit anordnen.



2016 eröffnete der neu gebaute Edeka-Markt

„Mein Herz schlägt eben für Herbede.“

Dominik Grütter

Seit 2016 betreibt Familie Grütter den Edeka-Markt in Wittener Herbede; zuvor war das Geschäft zwölf Jahre auf der anderen Straßenseite ansässig. Das Designkonzept am neuen Standort: dezent und familiär. „Wenn die Kunden reinkommen, sollen sie sich direkt wohlfühlen“, erklärt Dominik Grütter. So findet sich das Fachwerk aus dem Herbeder Stadtbild im Markt wieder. Hinter der Fleischtheke findet man echtes spezialbehandeltes Fachwerkholz an der Wand, das von einem alten Haus stammt. Heute unvorstellbar, aber damals sollte der Neubau durch ein Bürgerbegehren gestoppt werden. „Für mich nachvollziehbar, da die Angst bestand, dass die Einkaufsmeile in der Meesmannstraße benachteiligt wird“, so Dominik Grütter. Zum Glück waren diese Bedenken unbegründet.

Heute hat der gelernte Metzger und Kaufmann mit einer anderen Herausforderung zu kämpfen, die viele Unternehmer:innen nur zu gut kennen: der Fachkräftemangel. Anfang des Jahres geht Metzgerin Moni in den wohlverdienten Ruhestand – für sie gibt es noch keinen Nachfolger. Die gute Nachricht: 2023 konnte ein Azubi für die Metzgerei im Markt eingestellt werden. Auszubildende für seinen Markt findet Grütter oft über Mundpropaganda oder Empfehlungen von Mitarbeiter:innen. „Bei mir braucht keiner Abitur. Wenn man Lust hat und sich



Mit Leib und Seele bei der Arbeit: Dominik Grütter steht jeden Tag in seinem Markt an Wittener Straße



Seit 2014 leben Patrick Thimm (li.) und Karsten Laux im Jever Krog den Traum vom eigenen Restaurant

anstrengt, funktioniert es schon. Auf die Noten schaut später keiner, Hauptsache du hast den Brief in der Tasche.“ Tatkräftigen Nachwuchs wünscht er sich auch für die Werbegemeinschaft Herbede: „Ich bin dort seit 15 Jahre erster Vorsitzender. Es wird Zeit, dass die Jüngeren das Ruder übernehmen.“

Dann habe er auch mehr Zeit für den Markt. Hier engagiert er sich mit viel Fleiß, auch mit Leib und Seele. Denn es geht nicht nur um das Geschäft, sondern auch um die Menschen, die dort einkaufen. Für die Anliegen seiner Kund:innen hat Dominik Grütter immer ein offenes Ohr. Aktuell bereiteten die Inflation und gestiegene Lebensmittelpreise vor allem älteren Menschen große Sorgen. Deshalb unterstützt Grütter Seniorenglück e.V. Für den Verein können Kund:innen ihre Pfandbons direkt am Flaschenautomaten im Markt spenden. Gemeinsam mit dem SV Herbede veranstaltet Edeka Grütter außerdem eine Rentner-Tafel am Sportplatz, bei der gespendete Lebensmittel und Drogerieartikel an bedürftige Senior:innen verteilt werden. „Mein Herz schlägt eben für Herbede“, so der Geschäftsführer.

www.edeka-gruetter.de

www.instagram.com/edeka_gruetter

Jever Krog

Seit 43 Jahren sorgt der Jever Krog für friesisches Flair in Herbede. 2014 übernahmen Karsten Laux und sein Partner Patrick Thimm Küche und Tresen der gemütlichen Gaststätte. „Das hier ist mein Schätzchen. Ein eigenes Restaurant war immer mein Traum“, schwärmt Laux. Weil er sich im Jever Krog so wohlfühlt, hat er den Pachtvertrag vor Kurzem um fünf weitere Jahre verlängert. Obwohl die aktuellen Zeiten für viele Restaurants herausfordernd sind: Personalmangel, hohe Einkaufspreise und die Wiedererhöhung der Mehrwertsteuer beschäftigen auch den gelernten Koch. Zudem habe sich die Gästezahl noch nicht auf das Vor-Corona-Niveau eingependelt. „2019 war unser bisher bestes Jahr, und dann saß ich plötzlich allein da“, so Laux über die Pandemiezeit. Seit



Auf den Hund gekommen: Dank eigener Speisekarte kommen im Jever Krog auch Vierbeiner auf ihre Kosten

Corona gibt es auch zwei Ruhetage pro Woche, so klappe es personell besser. Aktuell unterstützen eine Vollzeitköchin und drei Aushilfen im Service das Team. Gesucht werden noch vor allem Spülhilfen und Aushilfen für den Mittagstisch. Eigentlich typische Studierendenjobs, doch bisher liefen viele Stellengesuche ins Leere. Die Arbeitszeiten am Wochenende und Abend seien vor allem für junge Menschen nicht attraktiv, vermutet Patrick Thimm.

Den Herausforderungen begegnet das Jever Krog-Duo mit Durchhaltevermögen und vielen guten Ideen. Lesungen, Comedy-Abende und Themenpartys locken neue Gäste an. Vor allem die Krimidinner sind immer wieder gut besucht. Die rund 100 Plätze im Innen- und 30 Plätze im Außenbereich sind natürlich auch für private Feiern wie Taufen, Hochzeiten oder Geburtstage buchbar. Aber auch der beste Freund des Menschen kommt im friesischen Restaurant auf seine Kosten. Hunde sind im Jever Krog nicht nur gern gesehen, sondern haben auch eine eigene Speisekarte. Die tiergerechten Gerichte wie „Bennys Lieblingsgulasch“, „Max' Festmahl“ oder „Knabbermix à la Pia“ sind nach den Vierbeinern der Wir-

„Das hier ist mein Schätzchen. Ein eigenes Restaurant war immer mein Traum.“

Karsten Laux

Streifzug

te benannt und werden in Jever-Krog-Näpfen serviert. Mit der Hundekarte haben es Laux und Thimm auch schon ins Fernsehen geschafft. Vor allem aber den tierischen Gästen scheint es zu schmecken: Bei der Gassirunde steuern viele Hunde zielstrebig das Restaurant an.

Leckeres gibt es natürlich auch auf der „Menschenkarte“. Die friesische Note hat Laux im Menü noch mehr herausgearbeitet – ein echtes Alleinstellungsmerkmal in Herbede: Zweimal in der Woche werden frische Scholle, Rotbarsch & Co. im Großmarkt eingekauft. Vor Gräten muss sich aber niemand fürchten, der Fisch landet als Filet auf dem Teller. Für Fischverächter:innen gibt es viele Alternativen im Angebot wie den Schnitzeltag.

Ob Stammgast, Stammtisch oder Erstbesucher:in, Laux und Thimm begrüßen jede:n gern im Jever Krog und pflegen zu vielen Gästen ein freundschaftliches Verhältnis. Einige kehren bereits seit mehr als 30 oder 40 Jahren ein. Seit einiger Zeit beobachten die Wirte, dass auch wieder Jüngere vermehrt zum Essen vorbeikommen. Aber gab es auch mal einen prominenten Gast? Und ob. Anlässlich einer Trauerfeier der Ruhr-Universität Bochum besuchte Joachim Sauer, der Mann von Ex-Kanzlerin Angela Merkel, den Jever Krog zu Kaffee und Kuchen.

www.jeverkrog.com

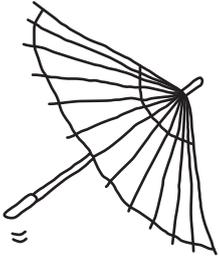
fischer's LAGERHAUS

Vom friesischen Flair des Jever Krogs sind es nur wenige Schritte zu einem anderen Kontinent. Unter einem Dach aus chinesischen Sonnenschirmen und zwischen Beduinenzelten holt fischer's LAGERHAUS die Besucher:innen aus dem Alltag. „Bei uns sollen sich die Menschen wie im Urlaub fühlen und eine entspannte Atmosphäre genießen“, erklärt Tu Tue Tran, der seit Anfang 2023 Geschäftsführer am Standort Wittener Herbede ist. Das Einrichtungshaus an der Wittener Straße ist eine von deutschlandweit 21 Filialen, die sich auf Interieur aus Asien, Nordafrika und Mittelamerika spezialisiert hat. „So gesehen sind wir ein kleiner Fisch im großen Ozean. In unserer Nische sind wir allerdings ein ganz großer Fisch“, so Tu Tue Tran. Von der Gebetsmühle bis zum Wandregal wird das gesamte Sortiment in kleinen Manufakturen in den Herkunftsländern produziert, Zwischenhändler gibt es nicht.

Auf gut 1.600 Quadratmetern verteilt auf drei Etagen und einen Außenbereich „reisen“ die Kund:innen von Land zu Land: China, Indien, Marokko, Mexiko, Nepal oder Thailand sind in fischer's LAGERHAUS nur einen Katzensprung voneinander entfernt. Es gibt viel Neues zu entdecken – und doch fühlt man sich direkt wie zu Hause. Die Showrooms sind so arrangiert, dass man sich Sofas, Tische, Lampen & Co. auch gut in den eigenen vier Wänden vorstellen kann. Auch 2024 dürfen sich die Kund:innen auf Neues freuen. Geplant ist, die Verkaufsfläche durch einen Durchbruch und die Umnutzung



Wohlfühloase: Geschäftsführer Tu Tue Tran ist es wichtig, dass Kund:innen im Laden eine Auszeit vom Alltag erleben



Azubi Elias überzeugte ein Schülerpraktikum, seine Ausbildung bei fischer's LAGERHAUS zu beginnen



Keine Massenware: Möbel und Dekoration werden in Manufakturen in den Herkunftsländern hergestellt

des Lagers zu vergrößern. Und Platz wird immer gebraucht: Inspiriert von seinen vielen Reisen erweitert Unternehmensgründer Udo Fischer regelmäßig das Sortiment um neue Länder und ihre Produkte.

„Bei uns sollen sich die Menschen wie im Urlaub fühlen und eine entspannte Atmosphäre genießen.“

Tu Tue Tran

Eine Verbindung zu den Herkunftsländern soll aber nicht nur über die Ware entstehen. „Wir wollen alle fünf Sinne ansprechen“, so Geschäftsführer Tran. Daher gehören Veranstaltungen mit authentischem Essen, Tanz und Gesprächen in Zusammenarbeit mit Vereinen aus der Region zum Angebot des Einrichtungshauses. Dabei haben Kund:innen Gelegenheit, aus erster Hand mehr über die Menschen und Kulturen der Länder zu erfahren, aus denen die Produkte stammen. „Durch diesen Austausch wollen wir unsere Kunden berühren und die Bindung zu uns stärken.“ Zuletzt habe eine Segnung durch thailändische Mönche eine Besucherin zu Freudentränen gerührt. Zwischen Buddhas, handgeschnitzten Kommoden und Sitzkissen findet auch Regionalität ihren Platz. In den Showrooms werden Werke von Künstler:innen aus den umliegenden Städten ausgestellt oder direkt in die Möbelausstellung eingebunden. So

können sich Kund:innen zum Beispiel gleich das passende Bild zum neuen Wohnzimmerschrank kaufen.

Ist Personal auch bei fischer's LAGERHAUS eine Herausforderung? Aktuell leitet Tu Tue Tran ein Team von einem Dutzend Angestellten. Neuestes Mitglied ist Azubi Elias, der eine Ausbildung zum Einzelhandelskaufmann absolviert. Nach einem dreiwöchigen Schülerpraktikum bei fischer's LAGERHAUS rief der 17-Jährige direkt montags im Geschäft an und fragte, ob auch eine Ausbildung möglich wäre. Ein schöneres Kompliment gibt es doch nicht.

www.fischers-lagerhaus.de/unsere-standorte/witten

www.instagram.com/fischers_lagerhaus_witten

www.facebook.com/fischers.de

www.pinterest.de/fischerslagerhaus/



Unsere Streifzüge

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

Diese Jugend von gestern

Von Anna Kalweit

„Unsere Jugend ist unerträglich, unverantwortlich und entsetzlich anzusehen“ – das ist nicht etwa ein Kommentar über die Gen Z (die Geburtenjahrgänge zwischen 1997 und 2012). Nein, dieses Zitat wird dem griechischen Philosophen Aristoteles zugesprochen. Und der lebte immerhin im vierten Jahrhundert vor Christus.

Das Phänomen, über die nächste Generation zu schimpfen, ist also kein neues. Auch ich als Millennial, Vertreterin der Vorgängergeneration, erweise mich dabei, wie mich mancher TikTok-Trend an der Intelligenz der menschlichen Spezies zweifeln lässt (googeln Sie mal „Edgar Cut“). Aber halt: Haben unsere Eltern bei den Themen Arschgeweihe und Hühthosen nicht auch regelmäßig die Augen verdreht? Trotzdem ist aus uns etwas geworden.

Es scheint so, als würden die „Alten“ irgendwann vergessen, dass sie auch mal jung waren und gegen die gesellschaftliche Norm geschwommen sind. Und liegt das Bedürfnis nach Abgrenzung nicht auch in unserer Natur? So schlägt doch auch fast jede neue Führungskraft einen anderen Kurs als ihre Vorgänger:in ein, um eigene Akzente zu setzen. Und das ist auch gut so. Es wäre doch furchtbar, wenn alles gleich bliebe.

Sich auszuprobieren, Grenzen auszutesten und die Welt zu hinterfragen, gehört nun mal zum Erwachsenwerden. Daran ändert auch unser Gemecker über die Generation Z nichts, die angeblich nur ihre Work-Life-Balance im Blick hat und ihre eigenen Regeln etablieren will. Warum nicht einfach mal hinhören und mit ihnen in den Dialog gehen, anstatt über sie zu sprechen? Meiner Erfahrung nach kann man viel dabei lernen. Zum Beispiel, dass auch ein schlauer Kopf wie Aristoteles mal danebenliegen kann.



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

Ein Dankeschön geht an unsere Praktikantin Vanessa Wiebe, die uns unterstützt hat!

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).

Bildnachweise

Auf dem Titelbild sind die drei Azubis Nicole, Karl und Fynn der Pottkinder GmbH aus Bochum. Sie sind Teil unserer Titelgeschichte.

Titelbild: Sascha Kreklau, S. 2 Sascha Kreklau, S. 3 Fabien Holzer, S. 4 Volker Wiciok, S. 5 Christina Kiesewetter, S. 9 Sascha Kreklau, S. 10 privat, S. 11 Sascha Kreklau, Michael Grosler, S. 12 Michael Grosler, S. 14-17 Volker Wiciok, S. 18-21 Sascha Kreklau, S. 22-24 Holger Jacoby, S. 27 Beck Design, S. 32-33 Sascha Menge & Sascha Kreklau, S. 34-37 privat, S. 38 Isabella Thiel, S. 39 Philipp Heinicke S. 40 BECKDESIGN GmbH, privat, S. 41 Christoph Fein, Wolfgang Quickels, S. 42 privat, S. 43 Lensit Photography, S. 44 Sascha Kreklau, S. 46/47 BECKDESIGN, S. 48/49 Christina Kiesewetter, S. 52-57 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)

DIESE JUGEND VON HEUTE: GANZ SCHÖN AUSGEBILDET.

JETZT
#KÖNNENLERNEN



Ausbildung
macht mehr
aus uns



Zilan macht eine Ausbildung zur Kauffrau für Büromanagement bei der IHK Mittleres Ruhrgebiet

**GEMEINSAM
MIT IHREM
BETRIEB!**

Stolz, happy, unabhängig – so fühlt sich Ausbildung an! Genau dieses positive Lebensgefühl vermittelt die erste bundesweite Kampagne aller 79 IHKs – auf einem TikTok-Kanal, aber auch bei uns vor Ort. Als Ausbildungsbetrieb in Bochum, Herne, Witten oder Hattingen laden wir Sie herzlich dazu ein, die Fachkräfte von morgen für die duale Ausbildung zu begeistern. Machen Sie die Kampagne in Ihrem Unternehmen und Ihren Social-Media-Kanälen sichtbar. Dafür unterstützen wir Sie mit Werbematerial, das wir mit Ihrem Firmenlogo individualisieren. Dieses können Sie **kostenfrei** bei uns anfordern. Für mehr Informationen melden Sie sich gerne.

Ihre Ansprechpartnerin:



Anna Kalweit
Referentin Öffentlichkeitsarbeit +
Kommunikation

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