

RUHR Wirtschaft

Das regionale Unternehmermagazin 12/2024 + 01/2025



NEUES UNTERNEHMENSNETZWERK

**innoclub geht
an den Start**

WER ZUKUNFT SICHERN WILL, MUSS SIE GESTALTEN!



ALLES AUS EINER HAND. *mehr als nur Druck*

LASSEN SIE IHRER FANTASIE FREIEN LAUF:

Welche Druckprodukte stellen Sie sich vor? Wen wollen Sie erreichen? Mit welchem Eindruck wollen Sie Ihren Kunden im Gedächtnis bleiben? Wir begleiten Sie auf Ihrem Weg zu einzigartigen Druckerzeugnissen von Anfang an mit einer umfassenden Beratung zu Bedruckstoffen, Drucktechnologien und Veredelungsmöglichkeiten, damit Ihre Produkte etwas ganz Besonderes werden. Durch Sonderfarben, Lackierungen, Laminierungen oder außergewöhnliche Prägungen verleihen wir Ihren Produkten eine einzigartige Optik und Haptik. Sie werden zu einem Erlebnis für die Sinne – und steigern die emotionale Wirkung bei Ihren Kunden. Damit Ihre Produkte auch genau bei den richtigen Kunden und in einem Top-Zustand ankommen, erarbeitet unser Logistik-Team zum Abschluss optimale Versandlösungen. Gestalten Sie Ihre Zukunft: Wir freuen uns auf Ihre Nachricht!



LD Medienhaus GmbH & Co. KG

Büro Dortmund
Wandweg 1
44149 Dortmund
Tel.: +49 231 9059 2101

Produktionsstandort Selm
Ludgerstraße 13
59379 Selm
Tel.: +49 2592 592 001

Produktionsstandort Greven
Hansaring 118
48268 Greven
Tel.: +49 2571 9385 0

Ansprechpartnerin
Johanna Lonnemann
Geschäftsführerin
johanna.lonnemann@ld-medienhaus.de

www.ld-medienhaus.de
info@ld-medienhaus.de



Eine neue Bundesregierung muss Vertrauen schaffen

An wirtschaftspolitischen Herausforderungen für unsere Unternehmen herrscht nun wirklich kein Mangel. Kaum stand zur Mittagszeit des 6. November fest, dass mit Donald Trump ein starker Befürworter von Protektionismus der nächste US-Präsident sein wird, zerbrach mit lauten Nebengeräuschen in den Abendstunden desselben Tages auch noch die Ampelkoalition in Berlin. Es folgte ein längeres Hin und Her, bis endlich der 16. Dezember als Datum für die Vertrauensfrage des Kanzlers und der 23. Februar 2025 als Termin für die Neuwahlen des Bundestags feststanden. Nun stehen uns viele Wochen des Wahlkampfs bevor, in denen konkrete Entscheidungen der Bundesregierung wohl nicht mehr zu erwarten sind. Umso wichtiger bleibt, dass hinter den Kulissen möglichst viel verankert wird, was eine neu sortierte Politik im Frühjahr des nächsten Jahres schnell angehen kann. Der Wahltermin im Februar lässt hoffen, dass die nächste Bundesregierung ab Mai auf der ganzen Linie handlungsfähig sein wird.

Für uns gilt daher jetzt umso mehr, auch öffentlich weiter das Bewusstsein für eine Zeitenwende in der Wirtschaftspolitik zu schärfen: Was brennt den Unternehmen auf den Nägeln? Was muss die künftige Regierung bei ihren Koalitionsverhandlungen beachten, um die Wirtschaft anzukurbeln? Nichts braucht unsere Wirtschaft derzeit mehr

als das Vertrauen in einen wirtschaftspolitischen Kurs, der die Bedingungen für Investitionen und Wachstum endlich wieder verbessert.

Wie man Vertrauen aufbaut und pflegt, damit kennt sich unsere IHK-Organisation sehr gut aus. Und wir stellen dies mit dem *innoclub* einmal mehr unter Beweis. Zusammen mit der Wirtschaftsförderung Dortmund, der Technischen Universität, der Fachhochschule Dortmund und der International School of Management starten wir diese besondere Plattform zu Beginn des Jahres 2025. Das Netzwerk richtet sich an vielversprechende Start-ups und Unternehmen der klassischen Wirtschaft mit dem Ziel, die Innovationskraft am Standort nachhaltig zu fördern. Welche Vorteile der *innoclub* im Einzelnen zu bieten hat, wie Sie und Ihr Unternehmen Mitglied werden können und wer bereits mit von der Partie ist, lesen Sie in unserer Titelgeschichte ab Seite 10.

Ein besonders schönes Geburtstagsgeschenk hatte NRW-Verkehrsminister Oliver Krischer im Gepäck, als er dem Verkehrsverband Westfalen bei der Feierstunde in Hamm zum 50-jährigen Bestehen gratulierte: einen Förderbescheid in Höhe von 6,3 Millionen Euro zur Umgestaltung des alten Rangierbahnhofs. Ab 2028 soll dort ein „Multi-Hub“ entstehen, der sowohl Schiene, Straße als auch Wasserwege beim Gütertransport verbindet. Lesen Sie hierzu die Seite 20.



Heinz-Herbert Dustmann und Stefan Schreiber. Foto: IHK / Isabella Thiel

50 Jahre sind natürlich eine stolze Zahl. Und doch verblasst dieses Jubiläum etwas, wenn man sich die Historie der Familie Tewes vor Augen führt. Das älteste Juweliergeschäft in Dortmund feierte jetzt seinen 200. Geburtstag – und wir haben Inhaber Rudolf Tewes anlässlich dieses besonderen Ereignisses natürlich einen Besuch abgestattet. Tiefe Einblicke in eine einzigartige Firmengeschichte finden Sie ab Seite 30.

Liebe Leserinnen und Leser, ein außergewöhnlich ereignisreiches und anspruchsvolles Jahr neigt sich dem Ende entgegen. Nun wäre es an der Zeit, Kraft zu tanken. Wir hoffen, dass Sie in der Weihnachtszeit mit Ihren Familien viele Momente der Erholung und Besinnlichkeit genießen dürfen. Und für das kommende Jahr wünschen wir Ihnen viel Erfolg und vor allem Gesundheit!

Heinz-Herbert Dustmann, IHK-Präsident

Stefan Schreiber, IHK-Hauptgeschäftsführer

BLICKPUNKT

10 Beiderseitig exklusiv vernetzt

Anfang des Jahres startet der innoclub in Dortmund. Die Plattform richtet sich an vielversprechende Start-ups und Unternehmen der „klassischen“ Wirtschaft. Ziel ist es, die Innovationskraft vor Ort nachhaltig zu fördern. Namhafte Unternehmen haben ihre Teilnahme bereits zugesagt.

INTERVIEW

16 »Logistikregion mit strategischen Vorteilen und Zukunftspotenzial«

Die Region östliches Ruhrgebiet mit den Städten Dortmund und Hamm sowie dem Kreis Unna zählt zu den bedeutendsten Logistikregionen Deutschlands. Trotz Hürden wie Flächenknappheit und gestiegenen Baukosten zeigte der Markt 2024 wieder positivere Trends. Warum die Region weiterhin zu den attraktivsten Logistikstandorten zählt, erläutern Thomas Schmidt, Managing Director der Logivest NRW GmbH, und Kresimir Basic, Head of Industrial & Logistics Letting bei der Logivest NRW GmbH.



RUBRIKEN

- 3 Editorial
- 6 Bild des Monats
- 8 Trends
- 9 In eigener Sache
- 18 Kompakt
- 24 Wirtschaftsjuvenoren
- 25, 42 Jubiläen
- 28 Kurz berichtet
- 48 Impressum

- 57 Wirtschaft im TV
- 61 Bekanntmachungen

BLICKPUNKT

- 10 **Beiderseitig exklusiv vernetzt**
innoclub

INTERVIEW

- 16 **»Logistikregion mit strategischen Vorteilen und Zukunftspotenzial«**

WIRTSCHAFT REGIONAL

- 18 **Vierter Business Women Lunch**

- 18 **Fraunhofer will Abläufe in der Logistik vereinfachen**
- 19 **Die USA und Anlageszenarien**
Consilium-Investmentabend
- 20 **NRW fördert Güterumschlag mit 6,3 Millionen Euro**
- 23 **Ausgezeichnete Familienfreundlichkeit**
- 26 **Krisenstimmung breitet sich weiter aus**
IHK-Konjunkturumfrage
- 27 **Vorschläge zum Bürokratieabbau**
DIHK nennt konkrete Ansatzpunkte



Ihr Weg in die
RUHRWirtschaft:
Sie erreichen die
Redaktion unter
[ruhrwirtschaft@
dortmund.ihk.de](mailto:ruhrwirtschaft@dortmund.ihk.de)

WIRTSCHAFT REGIONAL

**30 Zwei funkelnde
Jahrhunderte lang**

Juwelier Tewes ist eines der ältesten Geschäfte in Dortmund – und seit 200 Jahren eine der ersten Adressen, wenn es um feine Stücke aus Gold und edlen Steinen geht.

**36 »Es ist spannend, mit welch
simplen Mitteln sich sehr große
Erfolge erzielen lassen«**

Fabian Stöber ist am Standort Dortmund Azubi bei der Schaeffler Gruppe, die 2024 Vitesco Technologies übernommen hat. Zusätzlich zu seiner Ausbildung wird er zu einem Energie-Scout geschult. Was sich dahinter verbirgt und welchen Nutzen Azubi und Unternehmen davonhaben, erläutert er gemeinsam mit Ausbilder Marco Selter.

**44 Geschäftsmodell:
Glückliche Kinder**

Mit „dein Kinderevent“ hat Nina Rüther sich vor gut einem Jahr erfolgreich selbstständig gemacht. Was sie anbietet, ist weit mehr als „nur“ Kinderbetreuung auf Firmenevents und Hochzeiten.

30 **Zwei funkelnde
Jahrhunderte lang**
Juwelier Tewes

32 **Was folgt nach Trumps
Wahlsieg?**
„Gilde trifft Wirtschaft“

34 **DIHK mahnt hohe Steuerlast an**

35 **Praxistag Perspektive Technik**

36 **»Es ist spannend, mit welch
simplen Mitteln sich sehr große
Erfolge erzielen lassen«**
Interview

39 **Konjunkturelle Lage – und KI**
Wirtschaftsgespräch Selm

40 **Topwerte: Ausbildungsmarkt
in Bergkamen**
IHK-Wirtschaftsgespräch Bergkamen

41 **Neue Dachser-Logistikanlage
in Unna**

42 **Rollentausch ist angesagt!**
Bilanz des Ausbildungsjahrs

43 **Volkswahl Bund
unterstützt MÖWE**

44 **Geschäftsmodell:
Glückliche Kinder**

46 **Fröndenberg im Gespräch**
IHK-Wirtschaftsgespräch
Fröndenberg

48 **Dula finalisiert Umstellung
auf Photovoltaik**

SONDERTHEMA

50 **Personalwesen: Arbeitsrecht ·
Zeitarbeit · Sicherheit**

SERVICE

56 **Recht**

58 **Weiterbildung**
Seminarangebote zum Umgang
mit aggressiven Kunden

60 **Kultur**
Nach 200 Jahren: Freiherr
von Vincke wieder lebendig





Feierliche Eröffnung fürs Ehrenamt

Damit ist es nun zum zentralen Ort für die IHK-Gremien geworden: Am 8. November hat das Präsidium der Industrie- und Handelskammer zu Dortmund zum ersten Mal im neuen IHK-Forum am Rombergpark getagt. IHK-Vizepräsident Ulrich Leitermann (Mitte), IHK-Hauptgeschäftsführer Stefan Schreiber und IHK-Geschäftsführerin Maike Fritzsching hießen das Präsidium und die Mitglieder der IHK-Vollversammlung willkommen. Fotos: Stephan Schütze

ZAHL DES MONATS

18



Wie heißt es so schön? „Majo geht immer!“ Zu- mindest für Nordrhein- Westfalen scheint dies in jedem Fall zu stim- men. Der Absatzwert der Würzen- und So- ßenproduktion stieg im

vergangenen Jahr um fast 18 Prozent, wie das Statistische Landesamt mitteilt. Die entsprechende Industrie hat in diesem Segment demnach auch im Jahr 2023 wieder mehr als ein Fünftel des bundesweiten Absatzwerts erzielt. In 30 der rund 9.900 produzierenden Betriebe des verarbeitenden Gewerbes in NRW mit 20 oder mehr Beschäftigten sind im vergangenen Jahr Würzen und Soßen im Wert von rund 890,5 Millionen Euro hergestellt worden. Damit lag Absatzwert der Produktion nominal um 132,8 Millionen Euro höher als 2022. Der „Trend“ ist wohl ungebrochen: Im ersten Halbjahr dieses Jahres produzierten 31 Betriebe in NRW nach vorläufigen Ergebnissen Würzen und Soßen mit einem nominalen Absatzwert von 462,8 Millionen Euro. Das waren 0,4 Prozent mehr als im entsprechen- den Vorjahreszeitraum. Foto: iStock



Bundesweites Treffen der ausgezeichneten Unternehmen: Sechs aus der Region sind in diesem Jahr neu hinzugekommen. Foto: Stadt Dortmund/Maresa Feldmann

Region ist Spitzenreiter bei TOTAL-E-Quality

Kampagne zur Förderung chancengerechter Personalstrategien.

Seit über einem Jahrzehnt begleitet die Kampagne „TOTAL E-QUALITY in der Metropole Ruhr“ Institutionen dabei, chancengerechte Personalstrategien und innovative Organisationsstrukturen zu entwickeln und erfolgreich umzusetzen. Sechs Unternehmen und Organisationen aus der Region wurden nun mit dem bundesweiten TOTAL E-QUALITY Prädikat ausgezeichnet. Damit ist die Region mit ihren insgesamt mehr als 30 Prädikatsträgern Spitzenreiter in Deutschland. Ausgezeichnet wurden jüngst:

> Arbeiterwohlfahrt Unterbezirk Dortmund

- > Diagramm Halbach GmbH & Co. KG
- > Dicke & Partner
- > Soziales Zentrum Dortmund e. V.
- > Stadt Schwelm
- > Volkswohl Bund Versicherungen

Das nächste Netzwerktreffen „Total E-Quality in der Metropole Ruhr“ folgt am 14. Januar 2025 ab 9 Uhr bei der Arbeiterwohlfahrt Unterbezirk Dortmund im Eugen-Krautscheid-Haus. Neben Informationen zum Bewerbungsprozess steht der Austausch zu einem hoch aktuellen Schwerpunkt im Fokus: Vereinbarkeit von Beruf und Pflege. Anmeldung über: info@dffw.de

Westfalenparklauf erneut ein voller Erfolg

Der Straßenlauf feierte in diesem Jahr eine frische Wiederauflage: Nach der letztjährigen Premiere lockte der „Dortmunder Volksbank Westfalenparklauf“ am 3. November rund 330 Läuferinnen und Läufer bei strahlendem Herbstwetter in die über 70 Hektar große Parkanlage. Den Anfang eines vollen „Laftages“ machten am Sonntagmorgen die Schülerinnen und Schüler, die im Rahmen der Stadtmeisterschaften der Schulen beim Straßenlauf an den Start gingen. Ab 14 Uhr folgten die Erwachsenen Einzel- sowie über 30 Staffelläuferinnen und -läufer. Die Begeisterung bei den Teilnehmerinnen, Teilnehmern und dem Publikum „ist wirklich ansteckend – und zwar so sehr, dass auch zehn meiner Kolleginnen und Kollegen nicht anders konnten, als die Laufschuhe zu schnüren und an den Start zu gehen“, sagt Carsten Jäger, Leiter Unternehmenskommunikation der Dortmunder Volksbank.



Schickten die Laufbegeisterten auf die Strecke: Holger Meyer (l.), Arbeitsgemeinschaft Straßenlauf Dortmund, und Carsten Jäger, Leiter Unternehmenskommunikation der Dortmunder Volksbank. Foto: Jan Heinze

Neue Partner für die Ruwi!

In eigener Sache: Ab 2025 arbeitet die IHK bei der Produktion ihres Monatsmagazins mit neuen Dienstleistern zusammen. Die Anzeigenvermarktung übernimmt Zilla – Agentur für Kommunikation.

Informative Unternehmensporträts, spannende Interviews, ausführliche Hintergrundberichte, Veranstaltungshinweise und Nutzwertartikel – für alle diese Vorzüge steht seit vielen Jahren die „Ruhr Wirtschaft“. Das Magazin der IHK zu Dortmund („Ruwi“) erscheint mit einer gedruckten Auflage von rund 30.000 Exemplaren zehnmal im Jahr und gibt den IHK-Mitgliedern einen umfassenden Überblick über die aktuellen wirtschaftspolitischen Entwicklungen in Dortmund und Hamm sowie im Kreis Unna. Aber natürlich darf auch der Blick über den Tellerand nicht fehlen: nach Düsseldorf, Berlin und Brüssel, mitunter sogar nach Washington, so wie in der vergangenen Ausgabe, die sich im Titelthema mit den möglichen Auswirkungen der US-Wahlen auf die regionale Wirtschaft beschäftigte.

Auch wenn es das Magazin seit längerer Zeit bereits in der digitalen Version gibt, so erfreut sich die Printausgabe großer Beliebtheit. Am gedruckten Magazin und dem Erscheinungsrhythmus halten wir auch 2025 fest. Dennoch gibt es im kommenden Jahr einige Änderungen. Denn die Redaktion der Ruwi arbeitet künftig mit neuen Dienstleistern zusammen. Das ist das Ergebnis der Ausschreibung im Sommer 2024, an der

sich Agenturen und Druckereien aus ganz Deutschland beteiligten. Druck und Vertrieb übernimmt künftig die Bonifatius-Druckerei in Paderborn. Für Layout und Grafik zeichnet die Agentur PMGi in Hamm verantwortlich. Und, für Anzeigenkunden sicherlich die wichtigste Info: Die Vermarktung der Anzeigen liegt künftig in den Händen eines bekannten Dortmunder Unternehmens: Zilla – Agentur für Kommunikation.

Ansprechpartner ist Co-Geschäftsführer Sebastian Ahrweiler
(Tel. 0231-222 446 21).

Die IHK freut sich auf die Zusammenarbeit mit den neuen Dienstleistern und bedankt sich herzlich für das erfolgreiche Miteinander mit den bisherigen Partnern: Peter Johansmeier, LD Medienhaus und Lensing Media.
Fragen zu Anzeigenpreisen und Formaten bitte künftig an ruhrwirtschaft@zilla.de.
Redaktionelle Anfragen und Hinweise an ruhrwirtschaft@dortmund.ihk.de.



Beiderseitig exklusiv vernetzt

Anfang des Jahres startet der innoclub in Dortmund. Die Plattform richtet sich an vielversprechende Start-ups und Unternehmen der „klassischen“ Wirtschaft. Ziel ist es, die Innovationskraft vor Ort nachhaltig zu fördern. Namhafte Unternehmen haben ihre Teilnahme bereits zugesagt.

innoclub

VON DANIEL BOSS

Eines ist in den Gesprächen mit Unternehmen, die nun frisch an Bord gehen, immer wieder deutlich zu spüren: Begeisterung. Der innoclub, heißt es, sei ein Format, das in dieser Art längst überfällig war für die Region. Das Ziel: Start-ups mit etablierten Unternehmen an einen Tisch zu bringen. Und zwar so, dass von Anfang an beide Seiten davon profitieren.

Diverse Umfrage- und Studienergebnisse aus der Start-up-Szene lassen insbesondere das Ruhrgebiet und vor allem den Raum Dortmund aufhorchen. Beispiel: Aktuell steigt bei Start-ups der Umsatzanteil im B2B-Bereich, also beim Geschäft mit anderen, etablierten Unternehmen, die Start-up-Dienste in Anspruch nehmen und deren Lösungen einsetzen. Und genau in diesem Bereich haben auch viele hiesige Neugründungen mit stark innovativem Charakter ihren Schwerpunkt. Der Deutsche Start-up-Monitor 2024 registriert einen Anstieg auf 74,7 Prozent. 2023 waren es 70,4 Prozent. Außerdem, so der Monitor, suchten sich immer mehr Start-ups Unterstützung durch Hochschulen – dafür bietet Dortmund beste Bedingungen.

Für den Erfolg braucht es aber auch Kooperationen zwischen mittelständischen Unternehmen und Start-ups: Hiervon profitieren beide Seiten. Allerdings ist der Austausch zwischen Mittelstand und Start-ups „noch ausbaufähig“, wie eine Studie des RKW Kompetenzzentrums festgestellt hat.



»Wir schaffen damit ein neues, einzigartiges und exklusives Netzwerk zur Stärkung der Innovationskraft in Dortmund und dem Westfälischen Ruhrgebiet.«

Dominik Stute, IHK-Referatsleiter Innovation | Industrie | Internationale Netzwerke

„Zu häufig wird die Kontaktaufnahme zufälligen Ereignissen überlassen. Vor allem kleinere und mittlere Unternehmen nutzen noch zu selten die Möglichkeiten von Plattformen, Events oder regionalen Netzwerken“, heißt es darin.

Zugang von zwei Seiten

Vor diesem Hintergrund kommt der neue innoclub genau zur rechten Zeit: eine Initiative der IHK zu Dortmund, der Wirtschaftsförderung Dortmund sowie der Technischen Universität, der Fachhochschule und der International School of Management (ISM). „Wir schaffen damit ein neues, einzigartiges und exklusives Netzwerk zur Stärkung der Innovationskraft in Dortmund und dem Westfälischen Ruhrgebiet“, sagt Dominik Stute, der das Projekt vonseiten der IHK federführend betreut. Entstanden ist es im Rahmen des „Masterplans Wissenschaft 2.0“. „Was können wir für den Start-up-Standort Dortmund tun?“ So lautete die Leitfrage, an der gemeinsam mit erfolgreichen Start-ups sowie „etablierten“ Unternehmen gearbeitet wurde. Die Lösung ist eine Plattform, die offiziell am 1. Januar 2025 mit über 20 Unternehmen an den Start gehen wird.

Der innoclub zeichnet sich durch einen „Zugang von zwei Seiten“ aus, wie Stute es formuliert. Start-ups können sich bewerben, ein Lenkungskreis von Initiatoren trifft dann die Entscheidung über die Aufnahme. Unternehmen



Wichtige Partner im Club:
Andrea Schubert, Teamleitung Gründen, Wirtschaftsförderung Dortmund (3. v. l.) und Dirk Stürmer, Geschäftsführer, TechnologieZentrumDortmund (4. v. l.).



»Es muss nicht immer Berlin sein«

Nico Hemmann von der Sparkasse Dortmund sieht die große Stärke im B2B-Bereich.

Auch nach mehreren Jahren intensiver Beschäftigung mit der Materie hat das Thema Start-ups nichts an Faszination eingebüßt. „Ganz im Gegenteil“, sagt Nico Hemmann. Der Abteilungsleiter Start-up-Center bei der Sparkasse Dortmund gehört zu den Experten auf diesem Gebiet. „Es macht unheimlich viel Spaß, sich mit diesem ganz besonderen Wirtschaftsbereich zu befassen“, sagt der 36-Jährige. Daher freue er sich sehr, dass die Sparkasse Dortmund und er ganz persönlich nun zum innoclub gehören.

„Start-ups sind in vielerlei Hinsicht eine Welt für sich und brauchen daher auch sehr spezielle und auf sie zugeschnittene Plattformen des Austauschs und der Förderung.“ Gerade bei der Finanzierung werden die großen Unterschiede zu etablierten Unternehmen

deutlich: „Zins und Tilgung ab dem ersten Tag? Klappt bei Start-ups nicht, da anfangs noch keine oder nur geringe Umsätze generiert werden.“ Auch an Sicherheiten hapert es oft. „Wo sollen die auch herkommen?“, fragt Hemmann rhetorisch. Es brauche also Risikokapital („Venture Capital“), verbunden mit dem Ziel eines exponentiellen Wachstums und damit einhergehender Unternehmenswertsteigerung. „Entsprechend groß müssen Motivation und Engagement solcher Gründerinnen und Gründer sein.“

Mit Start-up-Klischees kann Hemmann wenig anfangen: „Wir haben es nicht nur mit jungen Wilden' zu tun“, sagt er. „Zur hiesigen Szene gehören auch Teams, die beruflich schon einiges an Erfahrungen mitbringen.“ „Marketinggetriebene Konsumenten-Produkte“, wie man sie vor allem aus



Nico Hemmann, Sparkasse Dortmund.

Start-up-Hochburgen wie Berlin oder Hamburg kenne, seien im Ruhrgebiet die Ausnahme. „Hier liegt der Fokus auf Technologie-Lösungen im B2B-Bereich. Das ist ein großes Potenzial, das im innoclub sicher deutlich zutage treten wird.“

> erhalten Zutritt durch Beiträge, die in die Förderung der jungen Unternehmen investiert werden. Die Pakete kosten je nach Unternehmensgröße und Leistungsumfang zwischen 5.000 und 20.000 Euro. Immer inklusiv sind das Matching mit Start-ups, der Zugang zu exklusiven Club-Events, gewisse Marketingmaßnahmen und die Übernahme der Mentoren-Rolle.

Erlesene Auswahl von Start-ups

„Die Unternehmen lernen damit eine erlesene Auswahl von Start-ups kennen, die in echten Zukunftsbranchen unterwegs sind und ein hohes Skalierungspotenzial besitzen“, so Stute. Ganz bewusst würden reifere Neugründungen aufgenommen, die schon die ersten Hürden im Businessleben genommen haben, die also auf dem besten Weg zum „Scale-up“ sind. „Im innoclub bleiben die etablierten Unternehmen immer am Puls der Zeit, indem sie neue Technologien frühzeitig kennenlernen, ja, deren Entwicklung sie sogar aktiv fördern können.“ Auf diese Weise würden sie selbst Teil des Ökosystems.

Das Konzept kommt an: Feste Zusagen gibt es bereits von der Sparkasse Dortmund, audalis, Murfeldt Kunststoffe, Diagramm Halbach, Techniker Krankenkasse, Conciso und GREEN IT. „Mit vielen weiteren Interessenten aus der Wirtschaft sind wir im Gespräch“, betont Stute. Reichlich Start-up-Erfahrung steuert unter anderem die „Logistikbude“ bei. Das Dortmund Jungunternehmen digitalisiert seit einigen Jahren die Logistikbranche im Bereich des Ladenträgermanagements

Club als feste Anlaufstelle

Der innoclub bietet den Start-ups aber noch mehr als den Austausch mit der „klassischen“ Wirtschaft. Mit Aufnahme in den Club werden die Beiträge der Unternehmen zur konkreten, individuellen Förderung genutzt. Jedes Start-up kann selbst entscheiden, wo der Schuh drückt, und sich innerhalb des ersten Jahres Leistungen in Höhe von 10.000 Euro bezahlen lassen. „Dabei ist es egal, ob es um einen Patentanwalt oder einen Mietkostenzuschuss geht, solange es dem Start-up beim Wachstum hilft“, so Stute.“

Außerdem können die ausgewählten Neugründungen Infrastruktur im „Clubhouse“ nutzen. „Uns war wichtig, dass wir eine feste Anlaufstelle haben, wo sich alle regelmäßig treffen können“, sagt Stute. Schnell fiel die Wahl auf das TechnologieZentrumDortmund. Hier übernimmt der innoclub rund 300 Quadratmeter vom Centrum für Entrepreneurship & Transfer (CET) der TU Dortmund und zieht damit in gewachsene Strukturen ein. Die Finanzierung der Flächen für die kommenden zwei Jahre ist durch die Wirtschaftsförderung Dortmund bereits gesichert. Neben den Büros für die Start-ups

stehen Besprechungsräume und eine Eventfläche zur Verfügung. Schließlich sind pro Jahr diverse Veranstaltungen geplant, etwa das „innobreaking“ unter dem Motto „Beim Frühstück fällt das Netzwerken viel leichter“.

Die Initiatoren von IHK, Wirtschaftsförderung und aus der Hochschullandschaft sind vom Erfolg der neuen Plattform überzeugt. Stute bringt es so auf den Punkt: „Vom Zusammenbringen beider Welten in einer geschützten und unkomplizierten Atmosphäre versprechen wir uns starke Impulse für das Ökosystem in Dortmund und Umgebung.“

»Positive Narrative schaffen«

Christian Brütting von audalis ist begeistert vom neuen Format.

Für Christian Brütting ist die Gründung des innoclubs eine „super Idee“: „Wir haben in Dortmund dringend einen Rahmen gebraucht, in dem die reiferen Start-ups begleitet und mit der etablierten Wirtschaft zusammengebracht werden“, so der Partner der audalis Kohler Punge & Partner mbB mit Sitz am Rheinlanddamm. In einer „sehr zerfaserten Förderlandschaft“, die der Wirtschaftsprüfer und Steuerberater sowohl auf Bundes- als auch auf Landesebene beobachtet, sei die Bündelung von Unterstützungsleistungen dringend erforderlich – „und genau das hat sich der innoclub für den Raum Dortmund auf die Fahnen geschrieben“.

Brütting steht auch persönlich voll hinter dem Konzept und will sich auch gerne in die Plattform-Arbeit einbringen. Er sieht zugleich einen großen Vorteil darin, dass ein Engagement im innoclub nicht personengebunden ist, sondern dem gesamten Unternehmen den Zugang ermöglicht. „Wir haben bei audalis viele Kolleginnen und Kollegen in den 20ern und 30ern“, sagt er. „Sie gehören also der typischen Start-up-Generation an und bringen sozusagen von Hause aus ein Verständnis für moderne Geschäfts- und Lebensmodelle



Beim Auftakttreffen des innoclubs stellvertretend für Christian Brütting mit dabei: Jan, Lindemann, Steuerfachwirt bei audalis.

mit.“ Daher werde audalis auch diese Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im innoclub einbinden. „Für sie ist es eine hochattraktive Aufgabe.“

Der erfahrene und bestens vernetzte Berater erhofft sich von dem neuen Format nicht zuletzt „positive Narrative“: „Solche brauchen wir mehr denn je“, sagt er mit Blick auf die trübe Stimmung in der deutschen Wirtschaft. Nach dem Motto „Machen ist wie wollen, nur krasser“ müsse es nun darum gehen, die Ärmel hochzukrempeln und auf ebenso bodenständige wie innovative Weise das Ökosystem zum Wachsen zu bringen.



»Sparringspartner für junge Unternehmen«

Die Murtfeldt-Geschäftsführer Detlev und Robert Höhner wollen Erfahrungen des Mittelstands einbringen.

Der Austausch mit Start-ups erscheint uns ungemein wertvoll. Beide Seiten können voneinander lernen. Jungunternehmer mit Visionen und Spirit treffen auf Unternehmer und Unternehmen mit Historie und Erfahrung.“ So beschreibt Detlev Höhner, Geschäftsführer der Murtfeldt Kunststoffe GmbH & Co. KG, die Motivation für den Beitritt zum innoclub. Man habe großes Interesse daran, „junges Unternehmertum“ zu erleben: „Wie ticken die jungen Menschen? Was treibt sie an? Was ist Ihnen wichtig? Welche Visionen haben sie?“

Sohn Robert Höhner begrüßt das „feste, organisierte Format“ für den Austausch zwischen Start-ups und Mittelstand. „Häufig wissen beide Seiten nichts voneinander und finden so auch nicht zusammen. Der Dialog – fachlich und menschlich – bringt beide Seiten deutlich weiter und schafft eine echte Win-win-Situation.“ Die Unternehmer erhoffen sich frischen Wind für den Mittelstand. „Für die Start-ups wiederum können wir Mittelständler beratende Partner sein, die die Entwicklung der Neugründungen begleiten und ihr Wachstum unterstützen“, so Detlev Höhner. Nach dem Startschuss im Januar will das Murtfeldt-Team gerne aktiv an vielen Veranstaltungen und Diskussionen teilnehmen. „Wir stehen als Sparringspartner für Start-ups zur Verfügung und öffnen unsere Türen“, sagt Robert Höhner. Man freue sich auf den Dialog, so beide Geschäftsführer.



Detlev (r.) und Robert Höhner, Murtfeldt Kunststoffe GmbH & Co. KG.

innoclub – Die größten Vorteile auf einen Blick

FÜR START-UPS

- › **Volle Flexibilität:** Die Start-ups entscheiden selbst, welche Angebote sie nutzen möchten.
- › **Passende Beratung:** Es können individuelle Beratungsleistungen eingekauft werden, die für Entwicklung und Wachstum erforderlich sind – der innoclub zahlt die Rechnung.
- › **Mentoring:** Erfolgreiche Gründerinnen und Gründer sowie Top-Entscheidende der Unternehmen im Club begleiten die Start-ups.
- › **Infrastruktur:** Die Start-ups erhalten die Möglichkeit, Büros, einen Coworking-Bereich sowie Besprechungsräume im Clubhaus zu nutzen.
- › **Präsentation:** Der innoclub organisiert Reisen zu den wichtigsten Events der Szene – national und international.

FÜR ETABLIERTE UNTERNEHMEN

- › **Plattform:** Der innoclub ist eine ganz neue Plattform in Dortmund. Der Austausch findet in einem geschützten und unkomplizierten Rahmen statt.
- › **Netzwerk:** Der innoclub bringt Start-ups mit Mittelstand und Corporates zusammen. So entsteht ein einzigartiges Netzwerk vor Ort.
- › **Exklusivität:** Die Firmen lernen eine kuratierte Auswahl junger und hochinnovativer Unternehmen in einem exklusiven Rahmen kennen.
- › **Neue Trends:** Über neue Entwicklungen und Technologien werden die Unternehmen durch den regelmäßigen Austausch sehr früh informiert – so bleiben sie am Puls der Zeit und können auch selbst Trends setzen.
- › **Image:** Der Club versammelt Local Heros: Sie bekennen sich zum Innovationsstandort Dortmund und werden als Förderer des Ökosystems sichtbar.

Ansprechpartner: Dominik Stute, IHK-Referatsleiter Innovation | Industrie | Internationale Netzwerke
Tel. 0231 5417-315, d.stute@dortmund.ihk.de

»Tipps von erfahrenen Gründern einholen«

Dr. Philipp Hüning (Logistikbude) kennt die Start-up-Herausforderungen bestens.

Das hat uns damals vor allem gefehlt: Tipps von Gründern, die schon weiter sind als wir.“ Das sagt Dr. Philipp Hüning, einer der Gründer der Logistikbude GmbH. Mit Softwarelösungen für die Koordination von B2B-Mehrweg, wie zum Beispiel Paletten oder Behältern, war er 2021 zusammen mit seinen drei Mitgründern an den Markt gegangen. Aus dem Quartett ist inzwischen ein gut 20-köpfiges Team geworden. „Wir sind sehr stark gewachsen“, so Hüning. Großkunden wie Landgeflügel, Senneder und DACHSER nutzen bereits die Lösung der Dortmunder. In einer Finanzierungsrunde im Sommer 2023 sammelte man 2,3 Millionen Euro Wagniskapital ein. Als „Start-up-Alumni“ gehören die Logistikbuden-Gründer

zum Kreis der Ersten im innoclub. „Wir können vor allem unserer Erfahrung aus den vergangenen drei bis vier Jahren beisteuern“, sagt Hüning. Außerdem fungiert das junge Unternehmen als Best-Practice-Beispiel dafür, was in Dortmund alles möglich ist.

„Uns ist es schon auf den Keks gegangen, dass wir von Investoren immer wieder gefragt wurden, wann wir denn nach Hamburg, Berlin oder München ziehen würden“, sagt Hüning kopfschüttelnd. Dabei fühle man sich im Ruhrgebiet sehr wohl.

Ende des Jahres erfolgt ein kleiner Umzug: Die Logistikbude vergrößert sich und zieht innerhalb des Technologie-Zentrums Dortmund um. „Der innoclub wird unser neuer Nachbar. Darauf freuen wir uns schon.“



Dr. Philipp Hüning, Logistikbude.

Die Region östliches Ruhrgebiet mit den Städten Dortmund und Hamm sowie dem Kreis Unna zählt zu den bedeutendsten Logistikregionen Deutschlands. Trotz Hürden wie Flächenknappheit und gestiegene Baukosten, die zu einem Rückgang des Neubauvolumens von rund 275.000 Quadratmetern (2022) auf circa 75.000 Quadratmeter (2023) führten, zeigte der Markt 2024 wieder positivere Trends. Warum die Region weiterhin zu den attraktivsten Logistikstandorten zählt, erläutern **Thomas Schmidt**, Managing Director der Logivest NRW GmbH, und **Kresimir Basic**, Head of Industrial & Logistics Letting bei der Logivest NRW GmbH.

»Logistikregion mit strategischen Vorteilen und Zukunftspotenzial«

Wie stellt sich die Marktsituation für Logistikimmobilien im östlichen Ruhrgebiet dar, einschließlich der Städte Dortmund und Hamm sowie des Kreises Unna?

Thomas Schmidt: Die Region hat sich aufgrund ihrer strategischen Lage und trimodalen Anbindung – einer Vernetzung von Straße, Schiene und Wasserwegen – zu einem der wichtigsten Logistikzentren entwickelt. Ihre Infrastruktur ermöglicht eine effiziente nationale wie internationale Erreichbarkeit, gestärkt durch die Nähe zum Kamener Kreuz, dem Dortmunder Flughafen und den Binnenhäfen am Rhein und an der Ruhr.

Kresimir Basic: Aufgrund ihrer industriellen Tradition profitiert die Region von einer hohen Verfügbarkeit an qualifizierten Arbeitskräften. Die Umnutzung ehemaliger Industrieflächen für logistische Zwecke hat den Strukturwandel maßgeblich unterstützt. Im

Gewerbegebiet Wahrbrink in Werne liegt eine der größten Logistikflächen mit 155.000 Quadratmetern, die ideale Voraussetzungen für diverse Logistikbedürfnisse bietet. Die erfolgreiche Transformation solcher Flächen unterstreicht die wirtschaftliche Anpassungsfähigkeit der Region.

Sie sprechen von der strategisch günstigen Lage. Doch wie entwickelt sich die Flächenverfügbarkeit für Logistikimmobilien in der Region?

Basic: Die Nachfrage nach neuen Logistikflächen bleibt hoch, allerdings sind unbebaute Grundstücke knapp. Dies resultiert aus der geringen Akzeptanz von Logistikimmobilien und zurückhaltenen Flächenausweisungen der Kommunen. Als Folge werden verstärkt Brownfields – also bereits industriell genutzte Flächen – reaktiviert. Prominente Bei-

spiele sind der Logistikpark in Dortmund-Langenacker auf dem Gelände des ehemaligen Knepper-Kraftwerks mit 172.800 Quadratmetern sowie der P3 Logistikpark in Kamen, der eine ehemalige Industriefläche in eine moderne Logistikimmobilie mit über 121.000 Quadratmetern Mietfläche umwandelte.

Das Gewerbegebiet Unna/Kamen zählt zu den Top-Logistikstandorten der Region und bietet optimal auf Branchenanforderungen zugeschnittene Flächen mit hervorragenden Verkehrsverbindungen. Für mittelständische Unternehmen wird der Marktzugang





Das östliche Ruhrgebiet bietet nach wie vor attraktive Lagen für Gewerbeimmobilien. Blick auf den Recyclingstandort Lünen des Kupferverarbeitungsunternehmens Aurubis: Der Konzern will dort eine neue Luftzerlegungsanlage bauen und investiert rund 40 Millionen Euro in den Standort.

Foto: Aurubis AG/euroluftbild.de/Hans Blossy

Märkten für internationale Unternehmen attraktiver. Asiatische Firmen erhöhen ihre Präsenz – einige der größten Anmietungen der letzten Monate wurden von Handelsunternehmen aus Asien vorgenommen. Gesucht werden Flächen mit hoher betrieblicher Flexibilität, wie die Logistikimmobilien auf dem ehemaligen Knepper-Kraftwerks-Gelände oder das Caterpillar-Areal in Dortmund-Dorstfeld. Diese Entwicklungen zeigen, dass der Markt auf eine kontinuierliche Nachfrage vorbereitet ist.

Welche Chancen und Hürden birgt die Umnutzung von Industriebrachen – gerade im Hinblick auf Energieeffizienz und Wirtschaftlichkeit?

Schmidt: Die Wiederbelebung ehemaliger Industrieflächen, wie der „Westfalenhütte“ in Dortmund, bietet eine nachhaltige Alternative zur Logistikflächengewinnung. Die Region verfügt über großes Revitalisierungspotenzial, das Ressourcenschonung und nachhaltige Entwicklung fördert. Allerdings erschweren der Zustand des Geländes, die Bausubstanz und moderne Energieeffizienzanforderungen oft die Sanierung. Wirtschaftlichkeitsrechnungen müssen zeigen, ob eine Sanierung sinnvoll ist oder ein Abriss mit Neubau die bessere Option darstellt.

Apropos Energieeffizienz: Inwiefern verändern neue Technologien die Anforderungen an Logistikimmobilien?

Basic: Automatisierung und Digitalisierung von Logistikprozessen sind zentrale Branchentrends, die erhebliche Effizienzsteigerungen ermöglichen. Gleichzeitig gewinnt die umweltfreundliche Immobiliengestaltung an Bedeutung, wie die zunehmende Integration energieeffizienter Technologien zeigt. Logistikimmobilien in Werne und Dortmund setzen verstärkt auf nachhaltige Lösungen wie LED-Beleuchtung und umweltfreundliche Wärmeversorgung. Langfristig reduzieren solche Maßnahmen nicht nur den Energieverbrauch, sondern verbessern auch Arbeitsbedingungen und senken Kosten. Die Herausforderung bleibt, nachhaltige Bauweisen großflächig umzusetzen und dabei die Baukosten zu kontrollieren.

jedoch zunehmend schwieriger: Die Mietpreise stiegen 2023 von 4,70 bis 5,75 Euro auf bis zu 7,50 Euro pro Quadratmeter, während gleichzeitig die Nachhaltigkeitsanforderungen steigen.

Wie schätzen Sie die Nachfrageentwicklung für die kommenden Jahre ein?

Schmidt: Der Bedarf an Logistikimmobilien steigt durch E-Commerce-Wachstum und Lieferketten-Optimierung stetig an. Das östliche Ruhrgebiet wird dank seiner hervorragenden Verkehrsanbindung und Nähe zu europäischen

Welche Maßnahmen muss die Politik ergreifen, damit die Region als Logistikstandort weiter wachsen kann?

Schmidt: Dortmund und Hamm sowie der Kreis Unna blicken auch wegen ihrer strategischen Lage und starken Infrastruktur einer vielversprechenden Zukunft entgegen. Die Umnutzung von Brownfields und der Einsatz innovativer Technologien werden die Attraktivität für Logistikunternehmen weiter steigern. Entscheidend ist jedoch die Schaffung stadtnaher flexibler Gewerbeflächen für mittelständische Logistikunternehmen. Um diese Herausforderungen zu bewältigen und die regionalen Potenziale vollständig auszuschöpfen, bedarf es jedoch städteübergreifender Planungen und koordinierter Investitionen. So kann die Logistik als zentraler wirtschaftlicher Motor erhalten bleiben, besonders angesichts des wachsenden E-Commerce und der steigenden Nachfrage nach effizienten Logistiklösungen.

ZUR PERSON



Thomas Schmidt ist seit April 2016 in der Position Managing Director Logivest NRW GmbH tätig. Er agiert seit 25 Jahren in der Logistikimmobilien-

branche. Er begann seine Laufbahn bei Greif & Contzen Immobilien GmbH in Köln und wechselte nach mehr als sechs Jahren ins Düsseldorfer Büro von Realogis. Dort arbeitete der Diplombetriebswirt für Immobilienwirtschaft über acht Jahre als Abteilungsleiter Vermietung.



Kresimir Basic übernahm im April 2016 bei der Logivest die Position des Head of Letting NRW. Der gelernte Immobilienkaufmann verfügt über 22

Jahre Erfahrung in der Logistikimmobilienbranche und arbeitete vor seinem Wechsel gemeinsam mit Thomas Schmidt acht Jahre bei Realogis. Zuvor war er bei Atis Real (heute BNP Paribas) tätig.



Vierter Business Women Lunch

Das Format ist fest etabliert: Bereits zum vierten Mal fand in diesem November im Großen Saal der IHK zu Dortmund der Business Women Lunch statt. Rund 80 Teilnehmerinnen, begrüßt von IHK-Hauptgeschäftsführer Stefan Schreiber und IHK-Vizepräsidentin Anja Fischer, nutzten die Gelegenheit zum Austausch – und um in einem Vortrag von Astrid Crookes mehr über die Rolle von Frauen in der arabischen Wirtschaft zu erfahren. Foto: Stephan Schütze.

Fraunhofer will Abläufe in der Logistik vereinfachen

Vom Bund gefördertes Projekt soll Austausch optimieren.

Entlang Lieferketten ist ein offener Austausch zwischen unabhängigen Partnern häufig nicht gegeben. Durch die Kombination von künstlicher Intelligenz (KI) und Blockchain soll diese Hürde überwunden werden – hin zu einem vertrauenswürdigen Material-, Informations- und Finanzfluss. Blockchain bezeichnet dezentrale, digitale Datenbanken, die Informationen in einer stetig wachsenden Liste von Datensätzen speichert, den „Blöcken“. Um Unternehmen bei diesem übergreifenden Datenaustausch zu unterstützen, wurde am Fraunhofer-Institut für Materialfluss

und Logistik IML nun das vom Bundesministerium für Digitales und Verkehr (BMDV) geförderte Projekt SKALA (Skalierbare KI- und Blockchain-Lösungen zur Automatisierung und Autonomisierung in Wertschöpfungsnetzwerken) gestartet. In einem transparenten und gleichzeitig souveränen Datenaustausch sieht das Institut die Basis einer unternehmensübergreifenden Automatisierung und Autonomisierung der Leistungserstellung, der Prozessausführung und des Zahlungsverkehrs. Die Kombination von KI und Blockchain soll diese Herausforderung nun angehen.

Kompakt

ENERVANCE SOLUTIONS

SMF erwirbt Mehrheitsbeteiligung

Der Dortmunder IT-Dienstleister SMF hat eine Mehrheitsbeteiligung an der enervance solutions GmbH erworben. Das 2015 gegründete Unternehmen mit Sitz im Dortmunder Technologiezentrum entwickelt Softwarelösungen für Stromnetzbetreiber. Die Anwendungen unterstützen die Anpassung von Übertragungs- und Verteilnetzen an die Anforderungen der Energiewende. „Mit dieser Partnerschaft möchten wir Netzbetreibern bei der gewaltigen Aufgabe des Netzausbaus als Partner für Software und Digitalisierung zur Seite stehen“, sagt Wieland Feuerstein, Geschäftsführer der SMF GmbH. Feuerstein übernimmt gemeinsam mit den enervance-Gründern Prof. Dr. Christoph Engels und Andreas Maier die Leitung des Unternehmens. Der operative Alltag beider Unternehmen bleibt vorerst unverändert, während die Zusammenarbeit intensiviert wird.



Wieland Feuerstein, Geschäftsführer SMF GmbH, mit den beiden Gründern der enervance solutions GmbH Prof. Christoph Engels und Andreas Maier (v. l.). Foto: SMF GmbH



IP Centrex: Das –überall–Büro

- ✓ modernste Unified-Communications-Lösungen vereint in einer einheitlichen Oberfläche auf allen Endgeräten
- ✓ schnelle und kurzfristige Einrichtung
- ✓ Standortübergreifend bis hin zum Homeoffice
- ✓ keine Investitionskosten
- ✓ sofortige Verfügbarkeit von neuen Nebenstellen

Jetzt informieren:

0231.930-94 02
www.dokom21.de/
 telefonanlage

DOKOM21

Die USA und Anlageszenarien

Was die US-Wahlen für die Kapitalmärkte bedeuten können, war Thema des 14. Consilium-Investmentabends im Westfälischen Industrieklub Dortmund.

Rund 150 Gäste waren bereits Ende Oktober der Einladung der Consilium Vermögensmanagement GmbH gefolgt. Das beherrschende Thema des Abends: die US-Wahlen und deren Einfluss auf die Kapitalmärkte. „Die USA sind immer noch die Wirtschaftsmacht Nummer eins in der Welt, und dieses aktuelle Thema beschäftigt die Anleger, erläuterte Geschäftsführer

Boris Fahle. Daniel Feix, Geschäftsführer von Impact Asset Management, der extra für diesen Abend aus Österreich angereist war, berichtete über die Anlagestrategien der I-AM Vision Microfinance Fonds. Ziel des Mikrofinanzfonds sei es, durch Investitionen in den ärmsten Ländern finanzielle Inklusion zu ermöglichen und dadurch eine nachhaltige und langfristige Entwicklung anzustoßen, die einkommensschwachen Menschen die Chance ermögliche, ihre Lebensqualität zu verbessern.

Weitere Redner waren Alexander Kapfer, Fondsmanager der Capanum GmbH, und Ulrich Urbahn, Kapitalmarktstrategie der Berenberg Bank. Beide sind Experten für den US-Markt



14. Consilium-Investmentabend: Boris Fahle (Consilium), Daniel Feix (Impact Asset Management), Ulrich Urbahn (Berenberg), Alexander Kapfer (Capanum). Foto: Ursula Dören

und sprachen rund um die Themen Inflation, Zinsentwicklung, Aktienmarkt sowie die verschiedenen Szenarien um die Neubesetzung des Weißen Hauses.

Unsere Leidenschaft gilt der Region, unsere Kompetenz Ihrer Immobilie.

„Nutzen Sie die Expertise unserer top ausgebildeten Immobilienmakler. Mit exzellenter, langjähriger Markt- und Fachkenntnis entwickeln wir mit Ihnen die perfekte Vermarktungsstrategie für Ihre Immobilie. Wir analysieren, recherchieren und ermitteln den optimalen Verkaufspreis. Wir führen Verkäufer und Käufer fair, engagiert und verbindlich durch den gesamten Prozess – vom ersten Gedankenaustausch bis zum Notartermin und endgültigen Übergabe.“

Ines Wienken
Leiterin
Immobilienvermittlung

Weil's um mehr als Geld geht.



Sparkasse
Dortmund





Besichtigung einer Güterlok bei der Feier zum 50-jährigen Bestehen des Verkehrsverbands Westfalen e. V., vordere Reihe (v. l.): Hamms Oberbürgermeister Marc Herter, NRW-Verkehrsminister Oliver Krischer, Marc Simon, Vorstandsvorsitzender des Verkehrsverbands Westfalen e. V., sowie Verbandsgeschäftsführer Stefan Peltzer. Hintere Reihe (v. l.): Vorstandsvorsitzender Henning Keune, Dr. Christian Gruß, Vorstand der DB InfraGO AG, Wulf-Christian Ehrich, stellvertretender IHK-Hauptgeschäftsführer, sowie Christian Betchen, Geschäftsführer KSW Kreisbahn Siegen-Wittgenstein GmbH. Foto: Oliver Schaper

NRW fördert Güterumschlag mit 6,3 Millionen Euro

Landesverkehrsminister Oliver Krischer überreicht auf der Feier zum 50-jährigen Bestehen des Verkehrsverbands Westfalen e. V. einen Förderbescheid zur Umgestaltung des alten Rangierbahnhofs in Hamm.

VON MARIO OLESCHKO

Ein besseres Geschenk zum Jubiläum hätte Oliver Krischer dem Verband wohl kaum machen können: Bei der Feier zum 50-jährigen Bestehen des Verkehrsverbands Westfalen e. V. am 12. November in Hamm zückte der nordrhein-westfälische Minister für Umwelt und Verkehr einen Förderbescheid in Höhe von exakt 6.289.535 Euro und 57 Cent. Das Geld soll in den

bereits im Oktober 2021 beschlossenen Umbau des alten Rangierbahnhofs in Hamm fließen, der zum „Multi-Hub Westfalen“ gestaltet werden soll. Der Hub ist geplant als ein Güterdrehkreuz, das sowohl Schiene als auch Straße und Wasserwege berücksichtigt.

Es ist Geld, das dringend gebraucht wird, darin waren sich alle Teilnehmer diverser Diskussionsrunden im Rahmen der Feierlichkeiten einig. Die oft beschworene Transformation im Güterverkehr – unter anderem durch mehr Warenaustausch über die Schiene – könne nur bei einem kontinuierlichen Fluss von Geldern ins Schienennetz gelingen. Denn dieses Netz, auch da herrschte Einigkeit, sei in einem beklagenswerten Zustand. „Wir müssen einfach unsere Infrastruktur wieder fit machen und durch das Tal der vielen Baustellen kommen“, sagte Krischer.

Mit Blick auf das Jubiläum des Verkehrsverbands ergänzte er: „Die Schiene war bereits 1974 überlastet – sie ist es heute noch mehr.“

Ausbau sowie Bestandspflege

Dr. Christian Gruß, Vorstand der Bahntochter DB InfraGO AG und in dieser Position unter anderem zuständig für Fahrpläne und Kapazitätenmanagement, blickte durchaus selbstkritisch auf die vergangenen Jahrzehnte in der Entwicklung der Bahn. Um Kosten zu sparen, seien viele Strecken auch für den Güterverkehr lahmgelegt worden. „Jetzt wollen wir mehr Verkehr von der Straße auf die Schiene verlagern auf ein kleineres Netz – das kann so erstmal nicht funktionieren.“ Ein weiteres Problem: Es genüge nicht, nur an den Ausbau zu denken, denn zunächst müsse der Bestand auf Vordermann gebracht

werden. Gruß: „Wir haben bundesweit rund 100.000 Baustellen – versuchen Sie unter diesem Gesichtspunkt einmal, einen guten Fahrplan zu erstellen.“

Mit der jahrzehntelangen Erfahrung des Verkehrsverbands Westfalen im Gepäck allerdings mahnte Geschäftsführer Stefan Peltzer, der die Runde an diesem Abend moderierte, dass die Verbesserung der Mobilität nicht allein über die Verbesserung des Bestandsnetzes zu erreichen sei. Auch wenn ein Gutachten des Verbands zu dem Ergebnis komme, dass zusätzlicher Schienengüterverkehr in dieser Region nicht auf einen Netzausbau warten müsse.

Der Aus- und Umbau des alten Rangierbahnhofs in Hamm zu „einem Multi-Hub“ – vom Verkehrsverbund bereits seit Jahren gefordert – soll den Fluss des Warenverkehrs deutlich verbessern: Einer Studie des Beratungsunternehmens SMA Deutschland GmbH zufolge wird der logistische Knotenpunkt landesweit eine wichtige Rolle einnehmen; die Notwendigkeit des Ausbaus wird zudem durch ein Gutachten gestützt.

Ein Thema waren auch die hohen Trassenpreise – jene Gebühren zur Nutzung des Schienennetzes, die an die DB InfraGO fließen. Philipp Schröder und Dominik Weiss von SMA präsentierten weitere Studienergebnisse, die unter anderem die Kostenbelastung hervorhoben. Demnach bemängeln die befragten Unternehmen derzeit in erster Linie vor allem fehlende Flexibilität, mangelnde Zuverlässigkeit sowie höhere Transportzeiten bei gleichzeitig höheren Kosten im Vergleich zum Transport per Lkw. „Für Unternehmen ist die Schiene als Ersatz zur Straße im Güterverkehr häufig einfach zu teuer und dabei zu unzuverlässig“, brachte es später Christian Betchen auf den Punkt, Geschäftsführer der KSW Kreisbahn Siegen-Wittgenstein GmbH. Und an die Adresse des Ministers gewandt: „Wir brauchen ein neues Trassenpreismodell!“ – worin Krischer ihm umgehend bepflichtete.

„Schrittmacher“ der Region

Doch es gab nicht bloß kritische oder mahnende Worte an diesem Abend. Schröder und Weiss fassten zusammen, dass die beschlossenen Maßnahmen zur



„Multi-Hub Westfalen“

- > Der alte Rangierbahnhof in Hamm wird in einen „Multi-Hub“ umgestaltet, der sowohl Schiene, Straße als auch Wasserwege beim Gütertransport verbindet. Voraussichtlich 2028 sollen die Arbeiten an dem Projekt beginnen, das ein Investitionsvolumen von rund einer halben Milliarde Euro aufweist.
- > Die IHK zu Dortmund begleitet das Projekt und hat von Anfang an für eine Projektgesellschaft geworben, um auch die lokalen Akteure einbinden zu können.
- > Die Stadt Hamm hat daher die „Entwicklungsagentur für nachhaltigen Güterverkehr“ als Joint Venture von Stadt Hamm, DB Cargo, Kombiverkehr und Lanfer gegründet. Aufgabe der Agentur: konzeptionelle Planung der Umwandlung des stillgelegten Rangierbahnhofs einschließlich der umliegenden Flächen in ein zukunftsweisendes, trimodales Logistikareal sowie dessen Vermarktung unter der besonderen Berücksichtigung von Wertschöpfungs- und Arbeitplatzeffekten. Diese konzeptionellen Arbeiten hat das Land NRW nun mit 6,3 Millionen Euro gefördert.

Verbesserung der Schieneninfrastruktur in die richtige Richtung zeigten, um den sogenannten Deutschlandtakt voranzubringen: Dabei handelt es sich um ein übergreifendes deutschlandweites Konzept mit aufeinander abgestimmten Fahrplänen, das auch als Grundlage bei der Planung von Instandhaltungs- und Ausbaumaßnahmen dient. Maßnahmen wie eben der Bau des „Multi-Hub Westfalen“.

Verkehrspolitik werde häufig wie eine „heiße Kartoffel gehandelt“, ergänzte Peltzer. „Bund, Land, Kommune – jeder gibt sie gern dem anderen.“ Dann fragte er Hamms Oberbürgermeister Marc Herter, was die Stadt Hamm konkret selbst tue. Dieser war um eine Antwort nicht verlegen: „Wir haben seinerzeit gemeinsam mit der DB Cargo

den ersten Schritt gemacht. Hamm ist schließlich ein zentraler Knotenpunkt im europäischen Güterverkehr. Aber klar ist auch: Ohne Bund und Land geht es einfach nicht.“

Im selben Atemzug lobte der Oberbürgermeister die Arbeit des Verkehrsverbands: „Bewaffnet“ mit Studien habe der Verband in der Vergangenheit immer wieder fachkundig dazu beigetragen, verkehrspolitisch etwas voranzubringen. „Ich bin sicher, er wird auch weiterhin ein Schrittmacher in unserer Region bleiben.“ Ein Dank, den der Verbandsvorsitzende Marc Simon gern aufgriff und dabei deutlich machte: „Schiene und Straße – es braucht beides! Deswegen werden wir uns auch weiterhin dafür stark machen, dass in beides investiert wird.“

DOKOM21 Telefonanlage IP Centrex unterstützt Zilla Medienagentur



Die Zilla Medienagentur GmbH aus Dortmund entwickelt für Unternehmen und Institutionen maßgeschneiderte Kommunikationslösungen. Die virtuelle Telefonanlage IP Centrex von DOKOM21 unterstützt die Kommunikationsprofis bei der effizienten Organisation der täglichen Arbeit.

Seit über 20 Jahren berät die Zilla Medienagentur GmbH mit Sitz in Dortmund Unternehmen, Privatpersonen, Institutionen und Verbände in allen Belangen der strategischen, internen und externen Kommunikation sowie im Feld der Krisenkommunikation. Bei der effizienten Organisation der eigenen Kommunikation setzt die Zilla Medienagentur auf die softwarebasierte Telefonanlage IP Centrex von DOKOM21. Um die Einrichtung, Konfiguration und Wartung sowie die ständige Überwachung der hochmodernen Technik kümmern sich qualifizierte Fachleute von DOKOM21.

Telefonanlage in sichere Cloud von DOKOM21 verlagert

„Da unsere alte stationäre Telefonanlage technisch überholt und störanfällig war, wechselten wir zur virtuellen Telefonanlage IP Centrex“, berichtet Jürgen Wallinda-Zilla, Agenturgründer und geschäftsführender Gesellschafter der Zilla Medienagentur GmbH. Die Agentur nutzt ihren vorhandenen DOKOM21 Breitbandanschluss und hat ihre Telefonanlage in die sichere Cloud bzw. in die Rechenzentren von DOKOM21 verlagert. „Mit dieser Lösung



können wir unsere Kommunikation äußerst flexibel gestalten und die Telefonanlage genau auf unsere Bedürfnisse zuschneiden. Gleichzeitig sparen wir Ressourcen für die technische Wartung und senken unsere Kosten.“

Homeoffice-Arbeitsplätze schnell und einfach einrichten

Mit der Softwarelösung myApps von DOKOM21 wird die Kommunikation in der Agentur und im Homeoffice noch flexibler. Mit der Aktualisierung der IP Centrex auf das myApps-System ist der Grundstein für eine Unified Communication-Umgebung gelegt. Alle Kommunikationsdienste werden in einer zentralen Benutzeroberfläche zusammengeführt.

Damit verfügt der Anwender über einen einheitlichen Client für sämtliche Plattformen und Endgeräte – im Büro, zu Hause oder mobil.

Der Geschäftsführer ist von der Leistungsstärke der IP Centrex begeistert: „Das flexible Arbeiten an unterschiedlichen Orten unterstützt die IP Centrex hervorragend. Wir realisieren über die IP Centrex auch sichere Videokonferenzen zwischen unserer Agentur in Dortmund und den Kollegen in unserer Partneragentur in Köln. Auch geschützte Telefonkonferenzen mit mehreren Teilnehmern an verschiedenen Standorten lassen sich mit der IP Centrex schnell und einfach umsetzen.“

Weitere Informationen erhalten Interessierte unter Tel. 0231 930 94 02 oder per E-Mail an geschaeftskunden@dokom21.de.

dokom21.de/ipcentrex



39 Unternehmen, die Hamm ein Stück weiterbringen, familienfreundlichste Stadt zu werden – gemeinsam mit Partnern des Wettbewerbs „Familienfreundliche Unternehmen in Hamm“. Foto: Andreas Mantler

Ausgezeichnete Familienfreundlichkeit

39 Unternehmen gehören nun zu den neuen Preisträgern des Wettbewerbs „Familienfreundliche Unternehmen in Hamm“. Zwei Jahre lang dürfen sie nun ein entsprechendes Siegel nutzen.

Flexible Arbeitszeiten. Kinderbetreuung am Arbeitsplatz. Verständnis für familiäre Fragen und Herausforderungen: Familienfreundlichkeit ist längst nicht nur ein Aushängeschild für Städte wie Hamm, sondern bei Unternehmen zunehmend eine wichtige Voraussetzung zur Gewinnung von Fachkräften. Jetzt haben Oberbürgermeister Marc Herter, Familiendezernentin Dr. Britta Obszerninks und IMPULS-Geschäftsführer Pascal Ledune stellvertretend für die Partner des Wettbewerbs „Familienfreundliche Unternehmen in Hamm“ 39 Preisträger ausgezeichnet.

„Über diese Auszeichnung wird deutlich, dass viele Unternehmen in Hamm den Weg zur familienfreundlichsten Stadt Deutschlands mitgehen. Der Wettbewerb zeigt, dass sich

Familienfreundlichkeit in Hamm sehr vielfältig gestaltet und nicht abhängig von der Größe des jeweiligen Unternehmens ist: Kleinere Betriebe haben ebenso spannende Konzepte eingereicht wie große Arbeitgeber in unserer Stadt“, sagte Herter.

Man habe sich sehr intensiv mit den Bewerbungen beschäftigt und nur Unternehmen ausgezeichnet, die das Siegel auch verdienten, hieß es vonseiten der Jury. Insgesamt hatten sich 46 Unternehmen beworben. Alle Unternehmen, die das Siegel diesmal nicht bekommen haben, seien persönlich informiert worden: „Es würde uns sehr freuen, wenn unser Feedback dazu führt, dass diese Unternehmen in zwei Jahren mit einem überarbeiteten Konzept erfolgreich sind“, ergänzte die Jury. Die ausgezeichneten Unternehmen und Betriebe dürfen das Siegel „Familienfreundliche Unternehmen in Hamm 2024“ zwei Jahre für ihr Marketing nutzen, bevor die Rezertifizierung in einem erneuten Wettbewerb möglich ist.

Partner des Wettbewerbs „Familienfreundliche Unternehmen in Hamm“ sind: DIE FAMILIENUNTERNEHMER / DIE JUNGEN UNTERNEHMER; IG Metall, Industrie- und Handelskammer

zu Dortmund, Handwerkskammer Dortmund, IMPULS. Die Hammer Wirtschaftsagentur, Handelsverband Nordrhein-Westfalen Westfalen-Münsterland, Regionalagentur Westfälisches Ruhrgebiet, Stadt Hamm, Unternehmensverband Westfalen Mitte, Vereinte Dienstleistungsgewerkschaft verdi.

Ihr starker Partner für Tier · Garten · Haus · Hof

**Futter für Pferd · Hund · Kaninchen · Geflügel
Erden · Rindenmulch · Dünger · Saaten
Getränke · Kaminholz · Holzpellets · Propangas**

Evinger Str. 669 · 44339 Dortmund
Tel.: 0231/44900-0 · Fax: 0231/44900-222
www.scheipers-muehle.de

Dolezych
EINFACH SICHER

Seile | Ketten | Hebezeuge
Hebebänder | Rundschnitten
Zurmittel | Beratung
Wartung | Prüfung | Schulung

www.dolezych.de



WIRTSCHAFTSJUNIOREN
DORTMUND KREIS UNNA HAMM

Grußwort der Kreissprecherin Maren Fendel

Ich bin voller Freude und Stolz, im kommenden Jahr als Vorstandsvorsitzende dieses großartigen Vereins, der WJ DUH, aktiv sein zu dürfen! Unter dem Motto „Ehrenamt (er)leben und Gemeinschaft stärken“ möchte ich gemeinsam mit den Mitgliedern das kommende Jahr gestalten. Unser Engagement bei den Wirtschaftsjuvenen bereichert nicht nur uns selbst, sondern auch viele andere. Durch unser freiwilliges Mitwirken in (sozialen) Projekten und Initiativen unterstützen und stützen wir unsere Region und stärken gleichzeitig den Zusammenhalt innerhalb der WJ. So entsteht ein starkes Netzwerk, das auf gegenseitiger Unterstützung basiert. Diese Verbindung von persönlichem Wachstum und gesellschaftlichem Nutzen schafft eine positive Dynamik, die alle voranbringt. Auch mir haben sich bereits zahlreiche Chancen und Möglichkeiten eröffnet – sowohl privat als auch beruflich. Ich freue mich auf ein Jahr voller spannender Projekte und inspirierender Begegnungen im besten Netzwerk der Welt. Ehrenamt verbindet!



Die WJ DUH Kreissprecherin 2025
Maren Fendel. Foto: Stephan Schütze

> **Wirtschaftsjunioren**
bei der IHK zu Dortmund e. V.
Tobias Schucht, Geschäftsführer
Tel. 0231 5417-250, info@wj-duh.de



Frisch aufgestellt: das Vorstandsteam 2025 der WJ DUH. Foto: Stephan Schütze

Wirtschaftsjunioren: Bereit für 2025

Das Vorstandsteam der Wirtschaftsjuvenen Dortmund Unna Hamm (WJ DUH) hat sich erfolgreich für das neue Jahr aufgestellt.

VON JULIA EBERT

Traditionell findet jedes Jahr im November der Caucus statt. Bei dieser Veranstaltung stellen sich die Kandidatinnen und Kandidaten für das nächste Vorstandsjahr vor und werden offiziell gewählt. Zusätzlich haben alle Mitglieder die Gelegenheit, Fragen zu stellen und offen über Anliegen zu sprechen.

Dieses Jahr fand diese wegbereitende Veranstaltung im Westfälischen Industrieklub in Dortmund statt.

Carsten Jäger, ehemaliger WJ DUH Kreissprecher 2015, sprach zu Beginn ein Grußwort im Namen der Westfälischen Kaufmannsgilde. Mit der Kaufmannsgilde fühlen sich die Wirtschaftsjuvenen DUH aufgrund ihres Ursprungs nicht nur sehr verbunden, sondern feierten auch gemeinsam bei der diesjährigen „Nacht der Wirtschaft“ neben den Erfolgen des aktuellen

Jahres auch das 100-jährige Bestehen der Kaufmannsgilde. Jäger ließ das Publikum an seinem persönlichen Lebensweg mit den Wirtschaftsjuvenen teilhaben und erzählte auch von „seinem“ Jahr als Kreissprecher, bei dem der WJ DUH Kreis unter dem Motto „Goldene Zeiten“ die Bundeskonferenz für die Wirtschaftsjuvenen Deutschland ausrichten durfte. Als offizieller Wahlleiter führte er nach den Einzelvorstellungen der Mitglieder des zur Wahl stehenden Vorstandsteams durch die formelle Agenda der Wahl, bei der das gesamte Team in einem Wahldurchgang einstimmig gewählt wurde.

Das Vorstandsteam 2025 besteht neben dem von der IHK zu Dortmund gestellten Geschäftsführer Tobias Schucht aus Kreissprecherin Maren Fendel, Past President Johanna Pekar, Deputy Florian Rüffin, Michael Lis (Finanzen), Stefanie Jansen (Bildung und Wirtschaft), Sebastian Ahrweiler (Veranstaltungen), Linda Nockelmann (Soziales), Kevin Beyer (Mitglieder), Julia Ebert (Kommunikation) und Carsten Lueg (Unternehmertum). Ebenso wurden als Rechnungsprüfer 2025 die Kandidaten Alvi Delia und Dennis Soldmann einstimmig gewählt.

50 JAHRE

Hauschild GmbH & Co. KG



Gegründet wurde der Familienbetrieb, der Labormischgeräte unter der Marke „SpeedMixer“ entwickelt und produziert, im Jahr 1974 von Gerd-Ulrich Schmidt in Hamm. Die spezielle Mischtechnologie des vom

Firmengründer erfundenen Mixers hat dem Unternehmen internationale Anerkennung verschafft: Im Gegensatz zu herkömmlichen Rührwerkzeugen arbeitet der Mixer mit Zentrifugalkräften. Dadurch konnten nun auch als relativ unmischbar geltende Materialien schnell und homogen miteinander vermischt werden. Eine Technik, die heute branchenübergreifend fester Bestandteil vieler Forschungs- und Entwicklungslabors sowie Produktionsstätten ist. Im Jahr 2015 entschloss sich Gerd-Ullrich Schmidt, die Leitung des Unternehmens an seine Tochter Mareike und ihren Mann Fabio Boccola zu übergeben, der das Familienunternehmen seitdem als CEO führt. Im Zuge der globalen Expansionsstrategie gründeten die Nachfolger im Jahr 2020 eine eigene Vertriebsgesellschaft in den USA, einen der wichtigen Hauptabsatzmärkte. Im Bild: Firmengründer Gerd-Ullrich Schmidt (r.), gemeinsam mit seiner Tochter Mareike Boccola und ihrem Mann Fabio Boccola, die seit 2015 das Unternehmen führen. Foto: Hauschild

100 JAHRE

Georg Laube Handels GmbH

Anna Laube gründete 1924 das Lebensmittelgeschäft Laube. Neben dem Verkauf vornehmlich von Wurst und Käse vermietete die Geschäftsfrau auch eigene Wohnräume. Dank ihres unternehmerischen Muts, ihrer Entschlossenheit sowie eines guten Netzwerks von Geschäftskontakten gelang es ihr, das Unternehmen erfolgreich zu etablieren. Der Betrieb wuchs stetig und wurde zu einer bekannten Adresse in Dortmund und Umgebung. In nächster Generation trat Sohn Georg Laube im Jahr 1928 ins Geschäft ein und erweiterte das Warenangebot um Haushalts- und Eisenwaren sowie um Herde, Öfen und Holzbottich-Waschmaschinen. Auch in den Folgejahren wurde das Sortiment kontinuierlich erweitert. „Brauchst du Hammer, Nagel, Schraube – geh zu Laube“ war ein wohlbekannter, gängiger Werbeslogan. Georg Laube war 1950 einer der Mitbegründer des Gewerbevereins Dortmund-Eving, tätig im Prüfungsausschuss der Industrie- und Handelskammer und auch Ausbilder im eigenen Unternehmen. In dritter Generation trat nun Sohn Heinz Laube 1961 ins Geschäft ein. Diplom-Kaufmann Heiko Laube führt das Familienunternehmen mit Unterstützung seiner Mutter sowie Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in die nächste Generation.

Hecker®
KUNSTSTOFFTECHNIK
PROZESSE. SICHTBAR. MACHEN.

**SEIT 55 JAHREN KUNSTSTOFFZEICHNUNGSTEILE
AUS PLEXIGLAS® & MAKROLON®**

Digitale Kopierer mit Vor-Ort Service auf den Sie sich verlassen können, A4, A3, Farbe + multifunktional!

Ihr kompetenter Partner seit über 90 Jahren in Dortmund

GRÜNINGER Weibenburger Straße 45-47
44135 Dortmund
http://www.GRUENINGER.COM Tel. 58 44 59-0 · Fax 58 44 59-44

Unsere Leistungen:

Schmidt Ley+Wiegandt

- GESTALTUNG
- DRUCKPRODUKTION
- WEBSHOPS
- VERPACKUNGEN
- BERATUNG + ENTWICKLUNG
- MAILINGS + LETTERSHOP
- WAREHOUSING + POS-LOGISTIK
- ETIKETTEN + AUFKLEBER

02306 30620-0 · slw-medien.de

BTS

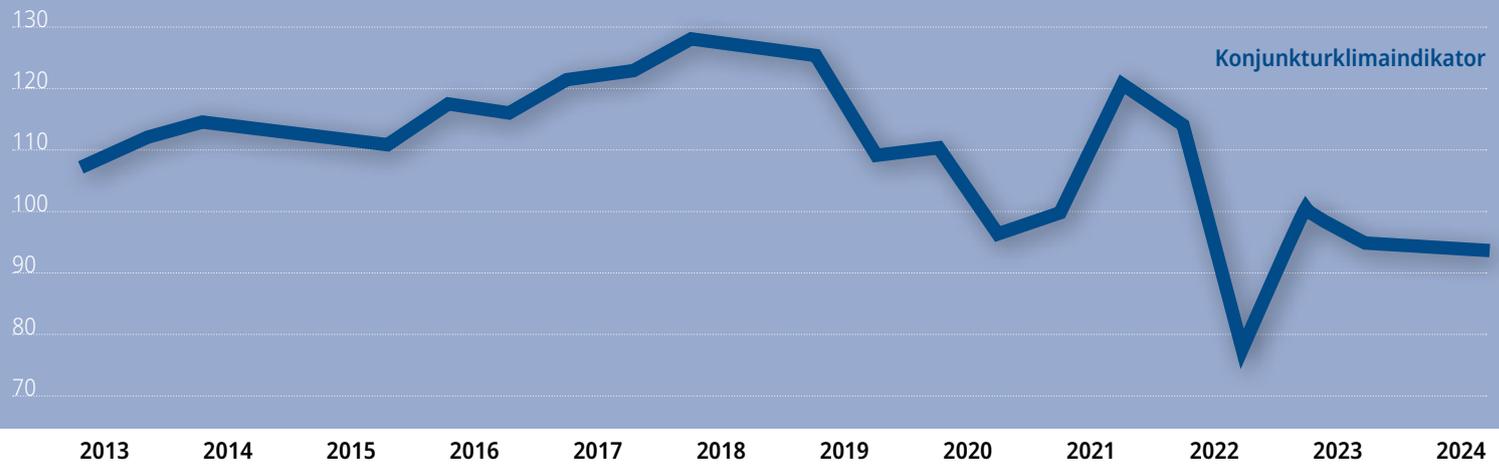
Brune Timmer Schlüter PartG mbB
Wirtschaftsprüfer • Steuerberater | Dortmund • Düsseldorf

Stephan Brune, WP/StB
Dirk Timmer, WP/StB
Klaus Schlüter, StB/FBIStR
Ralf Spielhofen, RA

Westfalen-Center
Lindemannstraße 77
44137 Dortmund
Tel. 0231 58707-0
Fax 0231 58707-10
E-Mail: mail.do@btspartner.de

Ihr Erfolg ist unser Ziel!
Unsere Stärke ist die ganzheitliche Beratung.

Verschaffen Sie sich einen Überblick über das gesamte Spektrum unserer Beratungskompetenz unter www.btspartner.de



Krisenstimmung breitet sich weiter aus

IHK-Konjkturumfrage: Hohe Energiepreise, schwache Inlandsnachfrage und ein Übermaß an Bürokratie bremsen die Unternehmen immer mehr aus.

Die schlechte Stimmung bei den Unternehmen in der Region der Industrie- und Handelskammer (IHK) zu Dortmund hält an und hat sich gegenüber dem Jahresbeginn 2024 sogar noch einmal verschlechtert. „Die Wirtschaft steckt in der Rezession, und viele Betriebe sind stark verunsichert“, sagt IHK-Hauptgeschäftsführer Stefan Schreiber. Mittlerweile bewertet nicht einmal mehr jedes fünfte Unternehmen (18,6 Prozent) seine Geschäftslage mit gut. Zum Jahresbeginn 2024 waren es immerhin noch knapp 25 Prozent. Gut 20 Prozent der Unternehmen schätzen ihre Situation als schlecht ein, gut 60 Prozent sprechen aktuell von einer zumindest befriedigenden Lage.

Krise struktureller Natur

Diese Werte sind das Ergebnis der aktuellen IHK-Konjkturumfrage. An der Befragung haben 110 Unternehmen mit mehr als 16.000 Beschäftigten in Dortmund, Hamm und dem Kreis Unna teilgenommen. Der negative Trend bestätigt sich auch mit Blick auf das gesamte Ruhrgebiet. Dort verharrt der IHK-Konjunkturklimaindex wie schon



»Es braucht keine politischen Lippenbekenntnisse, sondern echte Wachstumsimpulse.«

IHK-Hauptgeschäftsführer
Stefan Schreiber

zu Jahresbeginn auf dem sehr niedrigen Wert von 94 Punkten. „Seit mehr als 15 Jahren haben wir im Ruhrgebiet keine so langanhaltend schlechten Umfrageergebnisse beobachtet“, betont Schreiber. Die Corona-Pandemie und die Energiekrise nach Beginn des Russland-Ukraine-Kriegs seien externe Auslöser für Krisensituationen gewesen. „Unsere Wirtschaft hat sich in beiden Fällen schnell gefangen und wieder Tritt gefasst. Das sehen wir derzeit nicht. Diese Krise ist struktureller Natur.“

Hohe Energie- und Rohstoffpreise machen den Unternehmen – gerade in der Industrie – weiterhin zu schaffen. Noch schwerer wiegt jedoch die schwache Inlandsnachfrage, die besonders

den Handel belastet. Als größtes Risiko aber für die Entwicklung der Wirtschaft werden branchenübergreifend zu 65 Prozent die schlechten wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen genannt. Ausufernde Bürokratie und zu lange Genehmigungsverfahren sorgen dafür, „dass der Wirtschaftsmotor immer mehr stottert“, kritisiert Schreiber. „Es braucht keine politischen Lippenbekenntnisse, sondern echte Wachstumsimpulse. Bund und Land müssen ein Umfeld schaffen, in dem unsere Unternehmen wettbewerbsfähig bleiben und wachsen können. Sonst verlieren wir Unternehmen ans Ausland.“

Leicht verbessert hat sich die gegenwärtige Lage im Handel. Allerdings bleibt gerade für stationäre Einzelhändler das wirtschaftliche Umfeld angesichts der Konkurrenz durch den Onlinehandel und der allgemeinen schwachen Konsumlaune weiterhin schwierig. Mehr als 35 Prozent der Händler bewerten ihre Geschäftslage mit schlecht (Jahresbeginn: 47 Prozent). In der Industrie sagen das 24 Prozent, im Dienstleistungsbereich nur gut neun Prozent.



IHK-ANSPRECHPARTNER

Ralf Bollenberg, Konjunktur und Statistik
Tel. 0231 5417-106
r.bollenberg@dortmund.ihk.de

Vorschläge zum Bürokratieabbau

Der stete Strom von neuen Gesetzen, Berichtspflichten, Auflagen, Formularen und Anträgen hält die Betriebe in der EU von ihren eigentlichen Geschäften ab. Die Deutsche Industrie- und Handelskammer (DIHK) nennt konkrete Ansatzpunkte, wie sie entlastet werden könnten.

Während die EU-Kommission eine Initiative ins Leben gerufen hat, um bestehende Berichtspflichten abzubauen, kommen tatsächlich stetig neue Pflichten auf die

Unternehmen zu – auch durch Gesetze, die noch verhandelt werden, wie etwa die „Green Claims“-Richtlinie, oder durch die Implementierung bereits verabschiedeter Gesetze. Die DIHK hat nun mehr als 50 Vorschläge für den Abbau bestehender und die Vermeidung künftiger EU-Bürokratie vorgelegt, um die Belastungen zu verringern.

„Die Wirtschaft braucht dringend positive Impulse“, sagte DIHK-Außenwirtschaftschef Volker Treier anlässlich der Vorstellung dieser Anregungen am 6. November in Brüssel. „Der Bürokratieabbau ist hier ein wichtiger Hebel. Auf die Ankündigungen der EU müssen jetzt Taten folgen.“

„Die Erwartungen der Wirtschaft sind groß“, ergänzte DIHK-Vizepräsidentin Kirsten Schoder-Steinmüller. „Wir brauchen einen komplett neuen Ansatz, um die Weichen bei der Rechtsetzung konsequent auf Effizienz und Vereinfachung zu stellen. Die EU sollte mit gutem Beispiel vorangehen, damit dann alle anderen Verwaltungsebenen nachziehen. Nur so kann sich etwas spürbar verändern.“

Der QR-Code führt zu weiteren Infos sowie dem DIHK-Vorschlagspapier zum Download.



GESUND^x

x = extra
lohnend

Eine betriebliche Krankenversicherung (bKV) der Allianz für Ihr Unternehmen: der Benefit, der für Mitarbeitende sofort wirkt – und sich für Sie sofort auszahlt.



Mehr erfahren auf allianz.de/die-bkv



Foto: IHK Siegen

Ehrung der besten Auszubildenden aus dem Bezirk der IHK zu Dortmund in Siegen.

Ein Krönchen für die Landesbesten

IHKs ehren die Top-Auszubildenden Nordrhein-Westfalens in Siegen.

Die nordrhein-westfälischen Industrie- und Handelskammern (IHKs) haben am 8. November die besten Auszubildenden des Landes in Siegen geehrt: 185 Absolventinnen und Absolventen nahmen im Rahmen einer Festgala in der Siegerlandhalle die entsprechende Auszeichnung aus den Händen von Walter Viegener, Präsident der IHK Siegen, Hauptgeschäftsführer Dr. Thilo Pahl und des Vorsitzenden des Berufsbildungsausschusses der IHK Siegen, Dirk Pöppel, entgegen. Darunter waren auch elf Top-Azubis aus

dem Bezirk der IHK zu Dortmund. Aus Anlass ihres 175-jährigen Bestehens richtete die IHK Siegen in diesem Jahr die landesweite Großveranstaltung aus. Das Motto: „Wir setzen den Besten das Krönchen auf“ – eine Anspielung an das Wahrzeichen der Stadt Siegen – die Nikolaikirche mit ihrer goldenen Krone.

„Sie haben allen Grund, stolz auf Ihre Prüfungsabschlüsse zu sein“, hob Viegener hervor. „Die Botschaft lautet: Leistung wird belohnt und bringt Sie weiter! Sie haben es verdient, heute für Ihre Leistung ‚gekrönt‘ zu werden, und

sind echte Vorbilder für viele weitere junge Menschen, die sich mit dem Gedanken tragen, eine berufliche Ausbildung anzutreten.“

Mehr als 70.000 Auszubildende nehmen jährlich an den IHK-Prüfungen in NRW teil. Die nordrhein-westfälischen IHKs zeichnen die Landesbesten seit 1992 aus. Geehrt werden die beiden besten Absolventen in ihrem jeweiligen Ausbildungsberuf, wenn sie mindestens 92 von 100 möglichen Punkten erzielt haben. Die Landesbesten aus dem Bezirk der IHK zu Dortmund:

- > Johanna Marie Schleep, Bauzeichnerin
- > Lennard Stöppel, Fachkraft für Kurier-, Express- und Postdienstleistungen
- > Alexander Bodenstein, Fachkraft für Schutz und Sicherheit
- > Lennard Sträter, Industrieelektriker, Fachrichtung: Betriebstechnik
- > Jonas Remmer, Industrieelektriker, Fachrichtung: Betriebstechnik
- > Sophie-Marie Meißner: Kauf-frau im Gesundheitswesen
- > Celine Knauber, Produktionsfachkraft Chemie
- > Robin Plate, Servicekaufmann im Luftverkehr
- > Lucy Kohlmeier, Sport- und Fitnesskauffrau
- > Filip Wernik, Verfahrensmechaniker für Beschichtungstechnik
- > Lars Fenske, Zerspanungsmechaniker

Diagramm Halbach: Zwei Druck & Medien Awards 2024

Schwerter Unternehmen sowohl für Ausbildung und soziales Engagement geehrt.

Bei der 20. Preisverleihung der Druck & Medien Awards in Berlin hatte das Schwerter Familienunternehmen Diagramm Halbach doppelten Grund zur Freude: In zwei Kategorien wurde das Unternehmen ausgezeichnet – als Ausbildungsbetrieb des Jahres und als sozial engagiertes Druckunternehmen des Jahres. Das Ausbildungsprogramm von Diagramm Halbach umfasst acht Ausbildungsberufe und enthält darüber hinaus zahlreiche besondere Elemente – darunter Auslandsaufenthalte, Social Days, ein Mentorenprogramm und Exkursionen. „Unser Anspruch ist es, unseren Auszubildenden nicht nur fachliches Wissen, sondern auch wichtige soziale Kompetenzen zu vermitteln“, betont Alexandra Edelhoff, Leiterin Personalmanagement. Die Auszeichnung für sein soziales Engagement erhielt das Familienunternehmen aufgrund seines langjährigen gesellschaftlichen Engagements für eine Vielzahl von Projekten. „Unser Ausbildungsprogramm und das soziale Engagement bleiben auch in Zukunft besondere Herzensangelegenheiten unseres Familienunternehmens“, sagte Unternehmer Philipp Halbach.



Preisverleihung in Berlin (v. l.): Bettina Knappe, Bundesverband Druck und Medien, Philipp Halbach, Alexandra Edelhoff, Moderatorin Lea Wagner. Foto: Andreas Schwarz

SERVICE

Steuerrechtliche Änderungen zum 1. Januar

Mit dem Jahressteuergesetz passt der Gesetzgeber regelmäßig Bestimmungen an, die aufgrund anderer Gesetze oder Auswirkungen des EU-Rechts, aber auch durch Rechtsprechungsänderungen notwendig geworden sind. Das Jahressteuergesetz 2024 enthält eine Vielzahl thematisch nicht oder nur partiell zusammenhängender Einzelmaßnahmen, die überwiegend technischen Charakter haben und zum 1. Januar 2025 in Kraft treten. Die Änderungen betreffen die Umsatz-, die Gewerbe- sowie die Einkommensteuer.

Die Industrie- und Handelskammer zu Dortmund hat eine Reihe ausgewählter Änderungen zusammengefasst. Die Informationen sind abrufbar unter:



NIRO

Vorstandswahlen und neue digitale Services



Wechsel beim Vorstand des Netzwerks Industrie RuhrOst e. V. (NIRO): Dr. Mahmud Al-Haj Mustafa, WILO SE, schied aus dem Vorstand aus. Sein Nachfolger ist nun Branko Calusic (Foto), Vice President Operations, Plant Manager Smart Factory Dortmund, WILO SE. Der Wechsel wurde bei der 18. NIRO-

Mitgliederversammlung am 14. November bei OBO Bettermann in Menden bekannt gegeben, bei der rund 70 Teilnehmerinnen und Teilnehmer den Vorstand wählten. Darüber hinaus informierte NIRO-Geschäftsführerin Ingrid Lange, dass mit dem Relaunch der NIRO-Webseite sowie einer neuen internen Dokumentenablage für den Bereich Einkauf und einer NIRO-App ab Februar 2025 neue digitale Netzwerkservices zur Verfügung stehen werden. Foto: WILO SE

Leasing von hier

Dienstrad-Leasing kann man irgendwo machen – oder mit linexo den Handel vor Ort stärken. linexo bietet dir ganzheitliche Leasing-Angebote aus einer Hand für aktive Mobilität zu fairen Konditionen. Für dich, deine Mitarbeiter und deinen Lieblings-Händler.

Insurance und Dienstrad-Leasing aus einer Hand.



Jetzt fair leasen

linexo
by WERTGARANTIE





Uhren, Perlen, Steine und Edelmetalle: Juwelier Tewes bietet seit jeher eine breite Auswahl an Kostbarkeiten.

Zwei funkelnde Jahrhunderte lang

Juwelier Tewes ist eines der ältesten Geschäfte in Dortmund – und seit 200 Jahren eine der ersten Adressen, wenn es um feine Stücke aus Gold und edlen Steinen geht.

VON MARIO OLESCHKO



»Menschen empfinden Schmuck nicht einfach bloß als schön. Sie schätzen es, etwas Wertvolles zu besitzen.«

Rudolf Tewes, Inhaber

Es ist ein sehr spezielles Gefühl: ein Geschäft zu betreten und zu wissen, von sehr kostbaren Dingen umgeben zu sein. Gold, Platin. Dazu seltene Steine und schillernde Perlen, die in den Auslagen um die Wette funkeln, um die Aufmerksamkeit der Betrachter auf sich zu ziehen. Nur wenig verkörpert das Gefühl von greifbarem Luxus so sehr wie kostbarer Schmuck. Wer sich bei Juwelier Tewes genauer umsieht, entdeckt allerdings noch mehr wertvolle Dinge. Kunstvoll gefertigte Tierskulpturen aus Silber beispielsweise, die in einer Vitrine stehen. Dinge, die vermutlich nicht bei einem „typischen“ Juwelier zu finden sind. Aber typisch ist dieser Juwelierladen ohnehin nicht. Und es ist nicht allein das Alter, das ihn so besonders macht.

Rudolf Tewes kennt dieses Gefühl von Luxus. „Menschen empfinden Schmuck nicht einfach bloß als schön“, sagt er. „Sie schätzen es, etwas Wertvolles zu besitzen. Das war schon immer so.“ Wer wüsste das besser einzuordnen als der 65-jährige Inhaber des Juweliergeschäfts, das in diesem Jahr 200 Jahre alt geworden ist? In sechster Generation führt Tewes das Familienunternehmen. Die Wirren dreier Kriege hat es



Aufwendig gestaltetes Tafelsilber – einer der Schätze aus vergangenen Zeiten, die Rudolf Tewes bewahrt.

durchgestanden: die beiden Weltkriege und den Deutsch-Französischen Krieg von 1870/1871. Vieles hat sich seitdem geändert am Stadtbild Dortmunds. Tewes blieb – anfangs noch zwischen Reinoldikirche und dem Gasthof „Zum Ritter“, heute auf dem Westenhellweg.

Das Silber und der „gute Ton“

Geschichtsträchtig ist ein Wort, das sehr gut passt, um dieses Juweliergeschäft zu umschreiben. Denn neben all dem Geschmeide und den kostbaren Gegenständen im Verkaufsraum gibt es noch eine zweite Seite: eine, die viele Geschichten erzählt. Tewes führt in einen Raum in einem der oberen Stockwerke. Ein Raum, der einem Museum entsprungen sein könnte. Viele Fotografien von anno dazumal hängen an den Wänden: Das alte Dortmund ist dort ebenso zu sehen wie eine Reihe von Familienvorfahren. Urkunden, alte Schriften und sogar Rechnungsbücher hängen oder liegen hier, geschrieben in beneidenswert eleganter Handschrift.

Am auffälligsten freilich sind einige mannshohe Vitrinen, in denen etliche Teller und Tablets, Kelche und Karaffen aus Silber ruhen, allesamt aufwendig verziert. „In früheren Zeiten gehörte Tafelsilber zum guten Ton beim Großbürgertum“, sagt Tewes. Die Begeisterung und Bewunderung für das alte Handwerk ist ihm deutlich anzumerken, wenn er die Feinheit der Arbeiten beschreibt. Und auch, wenn er darüber spricht, mit welcher – aus heutiger Sicht – einfachen Werkzeugen und Hilfsmitteln sie damals gefertigt wurden. „Heutzutage ist da vieles einfacher. Wir haben Software, um Schmuck auf dem Bildschirm zu zeichnen und zu planen. Wir haben Mikro-Schweißgeräte für feinste Arbeiten.“ Dann lächelt er. „Wir Juweliere und Goldschmiede sind ja auch nicht von gestern.“

Das schwarze Gold brachte das gelbe

Er hat auch selbst Freude an den kostbaren, seltenen und vor allem handwerklich schönen Dingen, die er verkauft. Tewes ist nicht nur Geschäftsmann, sondern zudem ausgebildeter Goldschmied und Gemmologe. Gemmologie ist „die Kunde von Edelsteinen“, einem Teilbereich der Mineralogie. „Edelsteine haben mich schon immer fasziniert“, sagt der 65-Jährige. Dass er einmal das Familiengeschäft weiterführen würde, stand für ihn daher stets außer Frage.

Als sein Ur-Ur-Ur-Großvater Carl Wilhelm Tewes 1824 das Geschäft eröffnete, war Dortmund nach heutigen Maßstäben klein: etwa sechseinhalbtausend Menschen lebten hier damals. Doch im Zuge der aufkommenden Industrialisierung wuchs die Stadt Mitte des Jahrhunderts rasant. Und sie wurde reich. Die alten Aufnahmen im Hause Tewes zeigen stattliche Prunkbauten. Der Reichtum, den das schwarze Gold, die Kohle, mit sich brachte, erweckte beim gut betuchten Großbürgertum den Wunsch nach Luxusgütern wie eben hochwertigem Schmuck und Karaffen aus Silber. Das Juweliergeschäft entwickelte sich zu einer der ersten Adressen, um diesem Wunsch nachzukommen. Für einen Besuch des Kaisers in Dortmund stiftete Goldschmied Carl Tewes 1899 zwei sogenannte



Bilanzen und Preziosen: Bei Juwelier Tewes gibt es sowohl handwerkliche als auch historische Raritäten. Darunter auch ein sogenannter Santa-Maria-Aquamarin (links), der ein für Aquamarine bemerkenswert intensives Blau aufweist. Sein Wert: 138.000 Euro.

Buckelbecher für das Ratssilber: massive, aufwendig gestaltete Silberpokale. Zum diesjährigen Firmenjubiläum erweiterte auch Rudolf Tewes das Ratssilber und spendete einen schweren Kerzenleuchter aus Silber.

Engagement und Expertise

Ausbildereignungsprüfer bei der Industrie- und Handelskammer zu Dortmund ist Tewes gewesen, zwei Jahrzehnte Vorsitzender im Prüfungsausschuss. Engagement und Expertise sind gewissermaßen eine Familientradition, auch sein Vater war seinerzeit als Fachmann gefragt. Einmal bat das Finanzamt um ein Gutachten über den Wert von 80 Diamanten unterschiedlicher Größe und Farbe. Nachdem Werner Tewes es eingereicht hatte, gab es jedoch Zweifel, ob er wirklich in der Lage sei, den Wert der kostspieligen Ware korrekt einzuschätzen. Man holte eine weitere Expertise in Idar-Oberstein ein, der deutschen Edelstein-Hochburg. Das Ergebnis des zweiten Gutachtens wich nur minimal von dem Dortmunder ab. Es huscht ein feines Lächeln über Rudolf Tewes Züge, wenn er davon erzählt.

Was ein Juwelier heutzutage mitbringen müsse neben solider Fachkenntnis? „Er sollte das Internet und Social Media nicht außer Acht lassen“, rät der 65-Jährige, um gleich einzuräumen: „Auch wenn das für mich selbst nicht mehr gilt, denn ich kann damit nicht mehr so viel anfangen. Aber für nachfolgende Generation ist es wichtig.“ An den Ruhestand denkt er noch nicht. Die Arbeit mache ihm Freude,

versichert er. Etwa, einen Blick auf alten Schmuck zu werfen – Erbstücke zum Beispiel – und die Kundinnen und Kunden, die in sein Geschäft kommen, zu beraten. „Manche Stücke sind einfach zeitlos schön. Deren Charakter sollte man dann auch bewahren. Andere dagegen kann man so aufbereiten, dass sie auch heute wieder gut zu tragen sind.“

Und wie geht es langfristig weiter mit dem Traditionsjuwelier? Seine vier Kinder haben bislang wenig Interesse gezeigt, das Geschäft einmal fortzuführen. Es klingt aber keine Enttäuschung mit, kein Bedauern, wenn Rudolf Tewes darüber spricht. „Mein eigener Vater hat mich damals auch nicht gedrängt, das Geschäft zu übernehmen. Ich wollte es, ich hatte Spaß daran. Meine Kinder machen ihre eigenen Wege und das, was ihnen im Beruf Freude macht. Und das ist völlig richtig so. Es wird fürs Geschäft andere Lösungen geben.“



IHK-Hauptgeschäftsführer Stefan Schreiber (l.) und IHK-Geschäftsführerin Simone Bergmann gratulieren Rudolf Tewes und überreichen die Urkunde zum Firmenjubiläum. Fotos: Stephan Schütze

Was folgt nach Trumps Wahlsieg?

„Gilde trifft Wirtschaft“ im Großen Saal der IHK mit 90 Gästen: Der frühere ARD-Korrespondent Ralph Sina beleuchtete die Auswirkungen der Wahlen in den USA.

VON GERO BRANDENBURG



V. l.: Ralph Weber (Vorstand), WKG-Vorsitzerin Gabriele Kroll, Ralph Sina, der stellvertretende Vorsitz Carsten Jäger, Mike Therolf (Vorstand) und WKG-Geschäftsführer Gero Brandenburg. Fotos: WKG/Stephan Schütze

Das große Jubiläumsjahr der 1924 gegründeten Westfälischen Kaufmannsgilde (WKG) befindet sich auf der Zielgeraden. Das Format „Gilde trifft Wirtschaft“ mit dem früheren ARD-Korrespondenten Ralph Sina rundete am 14. November die Reihe der sogenannten Leuchtturm-Veranstaltungen ab, mit denen die traditionsreiche Gilde ihr 100-jähriges Bestehen feiert. Und der Termin für den Auftritt von Ralph Sina war gut

gewählt: Eine Woche nach den Präsidentschaftswahlen in den USA und dem schnellen und deutlichen Sieg von Donald Trump für die Republikaner konnte der journalistische Globetrotter Sina die gut 90 Gäste im Großen Saal

der IHK zu Dortmund hervorragend informieren und rundherum begeistern.

Gabriele Kroll, Vorsitzerin der Gilde, brachte es in ihrem Grußwort auf den Punkt: „Ralph Sina hat den Ruhrpott in seiner DNA und die Welt im Herzen.“

RUHR Wirtschaft

Das regionale Unternehmermagazin

Sonderthemen 2025

Anzeigenschluss

Monat	Sonderthemen	Anzeigenschluss
Februar	Mobilität: Fuhrpark · Leasing · Nutzfahrzeuge / Franchise	10.01.2025
März	Kommunikation / Reisen · Tagen · Präsentieren / Social Media Büro · Verpackung · Druck · PR // IT · Security · Digitalisierung	07.02.2025
April	Energieeffizienz · Öko-Bilanz · CO ₂ -Bilanz · E-Mobilität	07.03.2025
Mai	Häfen · Container · Eisenbahnen	11.04.2025
Juni	Bauen + Erhalten / Gewerbliche Immobilien / BGM – Betriebliches Gesundheitsmanagement	16.05.2025
Juli ¹	Finanzen · Leasing · Versicherung	13.06.2025
September	Logistik + Maschinen / Produktion, Lagerung, Transport, Verpackung	08.08.2025
Oktober	Unternehmensrecht · Unternehmensberatung · Consulting	12.09.2025
November	Gründen + Entwickeln / Qualifizieren + Bilden	10.10.2025
Dezember ²	Personalwesen: Arbeitsrecht · Zeitarbeit · Sicherheit	14.11.2025

¹ Doppelausgabe für die Monate Juli/August ² Doppelausgabe für die Monate Dezember/Januar

Zilla – Agentur für Kommunikation, Ansprechpartner: Sebastian Ahrweiler, Tel. 0231-222 446 21, ruhrwirtschaft@zilla.de



Sina – als Sohn eines Dortmunders geboren in Oberhausen und aufgewachsen in Essen – war ARD-Korrespondent in Nairobi, Leiter des WDR-2-Morgenmagazins in Köln, während der Präsidentschaft von Barack Obama Berichterstatter aus Washington und leitete danach bis Ende 2021 das WDR/NDR-Studio in Brüssel. Seine zahlreichen persönlichen Erfahrungen, sein umfangreiches Hintergrundwissen und sein tiefes Verständnis für die amerikanische und internationale Wirtschaftspolitik brachte er in seinen Vortrag für die Kaufmannsgilde ein.

Dabei zeigte sich Sina einmal mehr als begnadeter Erzähler. Pointenreich analysierte er die Auswirkungen der US-Wahlen – die für die deutsche Wirtschaft allerdings eher negative Folgen haben dürften. Sina erläuterte beispielhaft und mitreißend die kommenden großen Herausforderungen für Unternehmen und Politik, stellte künftige Regierungsmitglieder der Trump-Administration vor – was oft für eine Mischung aus Kopfschütteln und Gelächter im Publikum sorgte –, vergaß jedoch auch die nötige Portion Optimismus in seinem Appell an deutsche und europäische Stärken nicht: „Damit wir nicht alle in Depressionen verfallen.“



Pointenreich analysierte Ralph Sina, was der Ausgang der US-Wahlen auch für Deutschland bedeutet.

Über die Westfälische Kaufmannsgilde

Die Kaufmannsgilde ist die 1924 gegründete Vereinigung ehrbarer Kaufleute. Die Gilde zählt rund 180 Mitglieder unter dem Vorsitz von Gabriele Kroll. Ihr 100-jähriges Bestehen feiert die Gilde unter anderem mit vier „Leuchtturm-Veranstaltungen“. Im März war NRW-Wirtschaftsministerin Mona Neubaur zu Gast („Gilde trifft Politik“), im Juni BVB-Sportdirektor Sebastian Kehl („Gilde trifft Sport“) und im Oktober gab sich Kabarettist Florian Schroeder ein Stelldichein („Gilde trifft Kultur“). Den Abschluss bildete jetzt die Veranstaltung mit Ralph Sina („Gilde trifft Wirtschaft“).

KOMPETENT | ZUVERLÄSSIG | EFFIZIENT

IHR PARTNER FÜR HAUSGERÄTE + KÜCHEN



Elektrogeräte und Küchen

Gewerbeobjekte
Öffentliche Einrichtungen
Privathaushalte

Küchenmodernisierung

Kücheninstandsetzung
Küchen Montage/Demontage
Küchen Umzüge

Service

Kundendienst
Finanzierungsmöglichkeiten
geschultes Fachpersonal



Neuhoff Hausgeräte Küchen GmbH & Co. KG
Märkische Str. 212
44141 Dortmund

www.neuhoff.com
info@neuhoff.com
0231 - 94 11 850



Bei Standortentscheidungen spielt die Steuerlast eine nicht unerhebliche Rolle – wie beispielsweise beim neuen Gewerbegebiet ECO PORT Süd, das in Holzwickede entsteht. Foto: WFG Kreis Unna

DIHK mahnt hohe Steuerlast an

Die deutschen Städte ab 20.000 Einwohnern haben 2024 kräftig an der Steuerschraube gedreht. Angesichts der oft schwierigen Haushaltslage ist dies nachvollziehbar, die Deutsche Industrie- und Handelskammer (DIHK) warnt jedoch vor den mittelfristigen Konsequenzen.

Wie die neue DIHK-Erhebung zeigt, steigt der durchschnittliche gewogene Hebesatz der Gewerbesteuer im Jahr 2024 gegenüber 2023 von 435 auf 437 Prozent; der durchschnittliche gewogene Hebesatz der Grundsteuer B klettert von 554 auf 568 Prozent.

„Die Folgen der aktuellen Krise kommen in den Haushalten der Kommunen an“, kommentiert DIHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Martin Wansleben die Ergebnisse der Hebesatzumfrage. „Erstmals seit fünf Jahren steigt der durchschnittliche Hebesatz für die Gewerbesteuer in den Kommunen ab 20.000 Einwohnern.“

In den Jahren 2020 bis 2023 hätten Erhöhungen der Sätze in einzelnen Gemeinden noch Senkungen in anderen Kommunen gegenübergestanden, „sodass die Hebesätze zwar nicht für das einzelne Unternehmen, aber im Durchschnitt konstant blieben“, erinnert Wansleben. Die Hebesätze der für die Unternehmen relevanten Grundsteuer B erreichten in der Zehn-Jahres-Betrachtung sogar einen neuen Höchstwert.

„Insgesamt sind die Erhöhungen ein Beleg dafür, wie angespannt die kommunalen Finanzen derzeit sind“, so der DIHK-Hauptgeschäftsführer. Der Reflex, die Steuern zu erhöhen, sei aus Sicht der Kommunen zwar nachvollziehbar, habe aber schon auf mittlere und erst recht auf längere Sicht fatale Folgen. Denn weitere Erhöhungen der Steuerbelastungen für die Betriebe verschlechtere deren Wettbewerbsposition, was sich unmittelbar negativ auf die Investitionstätigkeit der Unternehmen und damit auf die wirtschaftliche Stärke der Regionen auswirke.

„Insbesondere in Brüssel und Berlin muss die Politik alles daransetzen, Wirtschaftswachstum endlich wieder möglich zu machen“, mahnt Wansleben. Hier habe die Bundesregierung

etwa mit ihrer Wachstumsinitiative einen Katalog konkreter Maßnahmen vorgelegt, „die sofort wirken könnten“. Als Beispiele nennt der DIHK-Hauptgeschäftsführer vereinfachte und beschleunigte Abschreibungen, Korrekturen der inflationsbedingt höheren Steuerbelastungen oder Entlastungen von unnötiger Bürokratie.

Die DIHK plädiere ganz entschieden dafür, diese und weitere Maßnahmen so schnell wie möglich umzusetzen, statt weiter an der Steuerschraube zu drehen. „Hier sind über den Bundesrat auch die Länder gefordert. Nur erfolgreiche Unternehmen an einem wettbewerbsfähigen Standort können auch in Zukunft verlässliche Steuerzahler sein – auch auf kommunaler Ebene.“

Tendenz bei den Lasten steigend

Insgesamt handle es sich bei der diesjährigen Erhöhung des durchschnittlichen Hebesatzes um die größte seit zehn Jahren, resümiert Wansleben. „Manche Unternehmen vermuten einen Zusammenhang mit der Umstellung auf die neue Grundsteuer im nächsten Jahr, zumal die Politik Aufkommensneutralität versprochen hatte.“

Seine Befürchtung: „Einige Länder werden zukünftig auch die bisher einheitlichen Vorgehensweisen bei der Besteuerung von privaten Wohnimmobilien und gewerblichen Grundstücken und Gebäuden trennen – mit der Tendenz steigender Belastungen für die Gewerbetreibenden. Das ist für Unternehmen keine gute Entwicklung, weil in Zukunft mit weiter steigenden Belastungen zu rechnen ist.“



Der DIHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Martin Wansleben. Foto: Paul Aidan Perry

Praxistag Perspektive Technik

Schülerinnen und Schülern die Möglichkeit zu geben, in Betrieben ihre Begeisterung für Technik zu entdecken: Das ist das Ziel des Praxistags, der nun in Unna stattgefunden hat.

Druckfälschungen wie im Labor erkennen, Spurensuche am Tatort oder eine Alarmanlage bauen: Beim Praxistag Perspektive Technik, zu dem die Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Unna mbH (WFG) in Kooperation mit dem Hellweg Berufskolleg Unna Mitte November eingeladen hatte, konnten sich Schülerinnen und Schüler in technischen und naturwissenschaftlichen

Berufen ausprobieren. 23 Unternehmen, zwei Hochschulen und das Unnaer Berufskolleg boten 32 verschiedene Workshops an, zu denen sich rund 500 Schülerinnen und Schüler der Jahrgangsstufen neun bis 13 angemeldet hatten.

„Mit dem Praxistag Perspektive Technik verfolgen wir als WFG mehrere Ziele. Zum einen bieten wir den Unternehmen die Chance, in interaktiven Workshops junge Talente zu entdecken und sie über ihre Ausbildungsangebote in den Bereichen Mathematik, Informatik, Naturwissenschaften und Technik (MINT) zu informieren. Zum anderen haben die Firmen die Möglichkeit, sich während des Praxistags als attraktive Arbeitgeber zu präsentieren. Auf diese



Foto: WFG, Anita Lehrke

WFG-Geschäftsführer Sascha Dorday (3. v. l.) und Schulleiter Stefan Schmidt (5. v. l.) verschafften sich bei einem Rundgang einen Überblick über die Workshop-Angebote der Unternehmen, Hochschulen und des Berufskollegs.

Weise unterstützen wir die Unternehmen bei der mittelfristigen Sicherung ihres Nachwuchses“, erläuterte WFG-Geschäftsführer Sascha Dorday.

W I R S I N D B A N K

125

1899 - 2024



0 7 F E B R U A R 1 8 9 9

Fabian Stöber ist am Standort Dortmund Azubi bei der Schaeffler Gruppe, die 2024 Vitesco Technologies übernommen hat. Zusätzlich zu seiner Ausbildung wird er zu einem Energie-Scout geschult. Was sich dahinter verbirgt und welchen Nutzen Azubi und Unternehmen davon haben, erläutert er gemeinsam mit Ausbilder **Marco Selter**.

»Es ist spannend, mit welchen simplen Mitteln sich sehr große Erfolge erzielen lassen«

Herr Stöber, wie lange sind Sie schon im Unternehmen, und warum haben Sie sich damals für Vitesco Technologies entschieden?

Fabian Stöber: Ich habe meine Ausbildung zum Werkzeugmechaniker am 1. September 2021 angefangen. Wenn man so möchte, bin ich über Mundpropaganda auf das Unternehmen aufmerksam geworden. Letztlich vergleichen auch wir Auszubildenden die Unternehmen untereinander. Für mich war es wichtig, bei einem namhaften Unternehmen zu arbeiten, dessen Ausbildung am Standort Dortmund einen wirklich guten Ruf hat. Man hat hier die traditionelle Ausbildung verknüpft mit neuen, modernen Inhalten und Möglichkeiten. Das war für mich eine Art „selling point“ für den Ausbildungsbetrieb.

Was hat das Unternehmen dazu bewegen, Auszubildende zu Energie-Scouts schulen zu lassen?

Marco Selter: Gerade in der heutigen Zeit ist es aus meiner Sicht wichtig, privat und beruflich auf eine nachhaltige und energiesparende Lebensweise zu achten. Vitesco Technologies legt genauso wie Schaeffler sehr großen Wert auf unsere Umwelt und das Einsparen

von CO₂. Das beginnt bei Kleinigkeiten – etwa, das Licht auszuschalten, wenn man den Raum verlässt –, reicht aber auch zu größeren Projekten wie eben die Energie-Scouts. Ich finde es wichtig, gerade junge Menschen für diese Thematik zu sensibilisieren. Und wenn wir über die IHK zu Dortmund die Möglichkeit bekommen, unsere Mitarbeitenden kostenfrei zu Energie-Scouts auszubilden, dann ist das wirklich eine super Sache!

Was hat Sie als Auszubildender dazu motiviert, die Zusatzqualifikation zu erwerben?

Fabian Stöber: Ich finde es sehr interessant, welche Möglichkeiten der Energieeinsparung für Unternehmen existieren. Besonders spannend finde ich, mit welchen simplen Mitteln sich bereits sehr große Erfolge erzielen lassen. Auch wird man als Mitarbeiter für mögliche Energieverschwendungen sensibilisiert und trägt dazu bei, die Nachhaltigkeit des Unternehmens zu verbessern.

Welche spezifischen Fähigkeiten und Kenntnisse haben Sie erworben?

Fabian Stöber: Es wurde ein grundsätzliches Bewusstsein für Energieverbräuche und deren Einsparmöglichkeiten

geschaffen. Ich wurde also in die Lage versetzt, mithilfe verschiedener Mess-, Prüf- und Analyseverfahren Einsparpotenziale zu finden und natürlich auch umzusetzen. Als Projektteam konnten wir beispielsweise in den Workshops den Umgang mit einer Wärmebildkamera erproben und so das Potenzial zur Isolierung bei den Maschinen und Spritzgusswerkzeugen identifizieren. Das war dann auch praktisch die Grundlage für unser Projekt. Die Überzeugungsarbeit konnten wir einerseits mit dem Projektplan leisten, andererseits hat uns die Wirtschaftlichkeitsberechnung und CO₂-Bilanzierung geholfen, das Projekt intern „zu verkaufen“.

Und welche Projekte wurden bereits von den Energie-Scouts umgesetzt – und mit welchem Erfolg?

Marco Selter: Im vergangenen Jahr konnten wir durch das Anbringen von Wärmeisulationsplatten zwischen den



Azubi Fabian Stöber (l.) und Ausbilder Marco Selter. Foto: Oliver Schaper

Maschinen und Spritzgusswerkzeugen eine Einsparung von knapp 23 Tonnen CO₂ erzielen. Dieses Jahr haben wir durch das Umrüsten von nicht regelbaren Vakuumpumpen für die Kunststoffspritzerei auf regelbare eine Einsparung von knapp 12 Tonnen CO₂ und damit 24.000 kWh erreicht. Bei beiden Projekten holten wir bei der Energie-Scout-Challenge im Kammerbezirk der IHK zu Dortmund den ersten Platz und waren anschließend zur bundesweiten Ehrung in Berlin. Dort konnten wir uns den zweiten Platz im Bundesvergleich sichern.

Bestanden Herausforderungen bei der Integration der Energie-Scouts in das bestehende Ausbildungsprogramm? Wenn ja, wie wurden diese gelöst?

Marco Selter: Da wir in der Ausbildung zwischendurch immer mal Projektarbeiten anbieten und durchführen, war es eigentlich kein Problem, die

Ausbildung der Energie-Scouts im Ablauf zu integrieren. Die Rückmeldungen der Energie-Scouts waren durchweg positiv. Sowohl die Workshops bei der IHK als auch die Umsetzungen der Projekte hat den Auszubildenden sehr viel Spaß gemacht. Es war eine gute Möglichkeit, abteilungsübergreifend zusammenzuarbeiten und neue Bereiche im Unternehmen kennenzulernen.

Welche Rolle werden die Energie-Scouts mit Blick auf das Thema Nachhaltigkeit beziehungsweise Energieeffizienz in Ihrem Haus künftig spielen?

Marco Selter: Eine zentrale Rolle, das steht für mich außer Frage. Durch das Ausbilden von Energie-Scouts für unseren Standort haben wir die Möglichkeit, junge Menschen für die Themen Nachhaltigkeit und Energieeffizienz zu motivieren. Dadurch werden auch in Zukunft viele Projekte und Ideen umgesetzt, davon bin ich überzeugt. Nur so

können langfristig die Wirtschaftlichkeit und Nachhaltigkeit des Unternehmens verbessert werden.

Fabian Stöber: Dem kann ich nur zustimmen. Nicht nur das Unternehmen schreibt Nachhaltigkeit und Energieeffizienz groß, sondern auch meine Kolleginnen und Kollegen in der Ausbildung. Profitiert haben wir auch von der Teilnahme an der Bundesbestenehrung in Berlin! Hier konnten wir interessante Projekte anderer Energie-Scouts kennenlernen und uns vernetzen.

Energie-Scouts

- > Das Projekt der „IHK-Energie-Scouts“ wurde 2013 von der Deutschen Industrie- und Handelskammer im Rahmen der Initiative „Mittelstandsinitiative Energiewende und Klimaschutz“ ins Leben gerufen und wird gefördert vom Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz.
- > Die kostenlose Zusatzqualifikation zielt darauf ab, Auszubildende in Unternehmen zu befähigen, Energieeinsparpotenziale zu erkennen und Energieeffizienzprojekte im Betrieb umzusetzen.
- > In vier ganztägigen Workshops vermitteln Fachreferenten der Fachhochschule Dortmund, der Effizienz-Agentur NRW und des IHK-Netzwerkbüros Betriebliche Mobilität das Grundlagenwissen zu Energieeffizienz, Klimaschutz, betrieblichem Mobilitätsmanagement sowie Präsentationstechniken und Projektmanagement. Die Auszubildenden erhalten so das Werkzeug, eigene Effizienzprojekte in den Betrieben zu identifizieren und umzusetzen.
- > Den regionalen Abschluss bildet die Energie-Scout-Challenge. Die Gewinner haben anschließend die Möglichkeit, ihr Projekt auf der Bundesbestenehrung in Berlin vorzustellen.



Lesen, was die Wirtschaft bewegt

Das wöchentliche Wirtschaftsbriefing der Ruhr Nachrichten

In unserem Wirtschaftsnewsletter „Unternehmen im Blick“ zeigen wir Ihnen jeden Dienstag um 11 Uhr die spannendsten Recherchen, inspirierende Unternehmensgeschichten und die wichtigsten Nachrichten aus der Dortmunder Wirtschaft.

Exklusive Portraits

Einblicke in die Geschichte hinter erfolgreichen Firmen und inspirierende Persönlichkeiten der Region

Zahlen, Daten, Fakten

Wir liefern Ihnen präzise alle relevanten Kennzahlen und Trends der Dortmunder Wirtschaft

Kritische Recherchen

Fundierte und tiefgehende Informationen zeigen Ihnen, was hinter den reinen Schlagzeilen steckt



Jetzt
Newsletter
abonnieren



**Sie wollen noch mehr entdecken?
Sichern Sie sich die komplette Bandbreite **RN+****

- ✓ Uneingeschränkter Zugriff auf alle Web-Artikel
- ✓ Exklusive Livestreams, spannende Fotostrecken und fesselnde Podcasts
- ✓ Zugriff auf tiefgreifende Analysen, fundierte Hintergrundberichte und exklusiven Interviews

Jetzt Abo sichern unter rn.de/wirtschaft-plus

Ruhr Nachrichten

4 Wochen
RN+ für nur
1 Euro
testen



IHK-Wirtschaftsgespräch am 5. November 2024 in der VolksbankHalle in Selm (v. l.): Thomas Orłowski, Franziska Strecker, Uwe Ringelsiep, Joachim Horn, Thorsten Wagner, Thomas Chmielnik und Lara Willberg. Foto: IHK/Oliver Schape

Konjunkturelle Lage – und KI

Premiere: Zum ersten Mal fand das IHK-Wirtschaftsgespräch in Selm in der „VolksbankHalle“ statt.

Eine besondere Ehre wurde der Industrie- und Handelskammer (IHK) zu Dortmund am 5. November in Selm zuteil: Als eine der ersten Organisationen richtete sie mit ihrem IHK-Wirtschaftsgespräch eine Veranstaltung in der neuen „VolksbankHalle“ aus. Dazu konnten Joachim Horn, Inhaber des gleichnamigen Reisebüros und Mitglied der IHK-Vollversammlung, IHK-Hauptgeschäftsführer Stefan Schreiber und die für Selm zuständige IHK-Regionalbetreuerin Franziska Strecker mehr als 50 Gäste aus Politik, Wirtschaft und Verwaltung begrüßen.

„Ich freue mich sehr, dass wir uns hier in der neuen VolksbankHalle treffen können. Sie ist eine der großen Meilensteine, die Selm seit den ersten Planungen 2016 zur Gestaltung der Aktiven Mitte umgesetzt und erreicht hat“, betonte IHK-Hauptgeschäftsführer Stefan Schreiber. In einer Podiumsrunde analysierten Thomas Orłowski, Bürgermeister der Stadt Selm, Uwe

Ringelsiep, Geschäftsführer des Jobcenters Kreis Unna, und IHK-Hauptgeschäftsführer Stefan Schreiber moderiert von Thorsten Wagner, Chefredakteur Antenne Unna, die wirtschaftliche Lage Selms. Und mit seinem Vortrag „Von Daten zu Entscheidungen: Wie KI-Agenten Unternehmen transformieren“ setzte anschließend Thomas Chmielnik, Head of AI bei AIVISOR – KI-Modelle made in Europe, einen weiteren Schwerpunktteil des IHK-Wirtschaftsgesprächs.

„Als Stadt haben wir nur eine Möglichkeit, finanziell nach vorne zu kommen: durch die Ansiedlung von Gewerbe. Dafür muss uns die Möglichkeit gegeben werden, Flächen zu entwickeln“, betonte Orłowski – und rannte damit beim IHK-Chef offene Türen ein: „Selm hat gute Chancen, sich in den nächsten Jahrzehnten gut weiterzuentwickeln“, sagte Schreiber, ging allerdings auch auf Herausforderungen und die derzeit schlechte Stimmung bei den Unternehmen in der gesamten IHK-Region mit den Städten Dortmund, Hamm und dem Kreis Unna ein. „Die Wirtschaft steckt in der Rezession, und viele Betriebe sind stark verunsichert.“ Mittlerweile bewertet nicht einmal mehr

jedes fünfte Unternehmen (18,6 Prozent) seine Geschäftslage mit gut. Zum Jahresbeginn 2024 waren es immerhin noch knapp 25 Prozent. Gut 20 Prozent der Unternehmen schätzen ihre Situation als schlecht ein, gut 60 Prozent sprechen aktuell von einer zumindest befriedigenden Lage. Diese Werte sind das Ergebnis der aktuellen IHK-Konjunkturumfrage.

Der negative Trend bestätigt sich auch mit Blick auf das gesamte Ruhrgebiet. „Seit mehr als 15 Jahren haben wir im Ruhrgebiet keine so langanhaltend schlechten Umfragewerte beobachtet“, betonte Schreiber. Die Coronapandemie und die Energiekrise nach Beginn des Russland-Ukraine-Kriegs seien externe Auslöser für Krisensituationen gewesen. „Unsere Wirtschaft hat sich in beiden Fällen schnell gefangen und wieder Tritt gefasst. Das sehen wir derzeit nicht. Diese Krise ist struktureller Natur. Es braucht keine politischen Lippenbekenntnisse, sondern echte Wachstumsimpulse. Bund und Land müssen ein Umfeld schaffen, in dem unsere Unternehmen wettbewerbsfähig bleiben und wachsen können. Sonst verlieren wir Unternehmen ans Ausland.“



Werksführung auf dem Gelände eines Weltkonzerns, der Bayer AG.

Foto rechts: Dr. Julian Egger erläutert, welche Wege das Unternehmen künftig im Hinblick auf Kreislaufwirtschaft gehen will.

Topwerte: Ausbildungsmarkt in Bergkamen

Das IHK-Wirtschaftsgespräch bei der Bayer AG am 30. Oktober gab nicht nur Einblicke in die Arbeit eines Weltkonzerns, sondern bot auch sehr erfreuliche Zahlen: In Hinblick auf neue Ausbildungsverträge übertraf die Stadt in diesem Jahr sogar das Vor-Corona-Niveau.

VON GERO BRANDENBURG

Zu Gast bei einem Weltkonzern: Das Wirtschaftsgespräch Bergkamen der Industrie- und Handelskammer (IHK) zu Dortmund fand am 30. Oktober im Bergkamener Werk der Bayer AG statt. Mehr als 60 Gäste aus Wirtschaft, Politik und Gesellschaft waren der Einladung von Dr. Dieter Heinz, Leiter Site Management & Infrastructure Services bei der Bayer AG und Mitglied der IHK-Vollversammlung, sowie IHK-Hauptgeschäftsführer Stefan Schreiber mit großen Erwartungen gefolgt. Und diese Erwartungen wurden nicht enttäuscht, denn die Werksführung und späteren Ausführungen gaben

einen hochspannenden Einblick in die regionalen und globalen Tätigkeiten des traditionsreichen Global Players.

Das Supply Center Bergkamen ist der größte Standort der Bayer AG zur Herstellung pharmazeutischer Wirkstoffe. Rund 1.500 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter fertigen auf dem etwa 100 Hektar großen Werksgelände Steroidhormone, Kontrastmittel und Wirkstoffe für innovative Therapeutika, die weltweit nachgefragt werden. In seiner Begrüßung bekannte sich Dr. Heinz klar zur dualen Berufsausbildung vor Ort: „Unsere Wirtschaft braucht kluge Köpfe und die Fachkräfte von morgen.“ Anfang September starteten 48 Auszubildende ihre berufliche Laufbahn bei Bayer in Bergkamen.

Fokus Fachkräftesicherung

Auch in der folgenden Podiumsrunde lag ein starker Fokus auf dem Thema Fachkräftesicherung. Moderator Wulf-Christian Ehrich, stellvertretender IHK-Hauptgeschäftsführer, bat Bürgermeister Bernd Schäfer, Stefan Schreiber und Jobcenter-Geschäftsführer Uwe Ringelsiep um ihre Einschätzungen und befragte sie nach den aktuellen

Entwicklungen. Dabei konnte Schreiber sehr gute Zahlen vom Ausbildungsmarkt präsentieren. So ist die Zahl der neu eingetragenen Ausbildungsverhältnisse im Vergleich zum Vorjahr in Bergkamen um mehr als neun Prozent (29. Oktober: 140 Neuverträge, vgl. 29. Oktober 2023: 128 Neuverträge) gestiegen. „Bergkamen liegt damit sogar über dem Vor-Corona-Niveau, das ist in unserer Region ein Topergebnis“, freute sich der IHK-Hauptgeschäftsführer, der gleichwohl auf die zahlreichen Herausforderungen für Ausbildungsbetriebe in der Region hinwies.

Bürgermeister Schäfer erläuterte, dass „der Wettbewerb um Fachkräfte auch in der öffentlichen Verwaltung zugenommen hat“. Die Stadt Bergkamen bildet deshalb seit einiger Zeit über Bedarf aus, um vor dem Hintergrund des demografischen Wandels auch künftig personell gut aufgestellt zu sein. Einigkeit herrschte in der Runde angesichts der andauernden Rezession, dass die Wirtschaftspolitik auf Bundesebene dringend neue Impulse benötigt. Dass die Mehrheit der Unternehmen alles andere als zufrieden mit der Regierungskoalition ist, machte der

IHK-Hauptgeschäftsführer deutlich, indem er auf eine aktuelle IHK-Umfrage verwies. Nach dieser Befragung geben fast 56 Prozent der Betriebe der Bundesregierung die Note „mangelhaft“.

Welche innovativen Wege die Bayer AG bei der Kreislaufwirtschaft geht, beleuchtete danach in seinem Vortrag „Nachhaltigkeit als ökonomischer Faktor in industriellen Herstellungsprozessen“ Dr. Julian Egger, Cluster Lead Radiology & Solvents.

Weltweit bekannt und führend ist der Standort seit mehr als sechs Jahrzehnten für die Herstellung hormoneller Wirkstoffe für Produkte der Empfängnisverhütung und der Frauengesundheit sowie für die Produktion von Kontrastmitteln. Das erste Kontrastmittel der Welt für die Magnetresonanztomografie wurde 1988 in Bergkamen produziert. Weil die Herstellung der Wirkstoffe sehr ressourcenintensiv ist und einen hohen Energiebedarf hat, setzt Bayer sehr stark auf Recycling sowie die Neu- und Wiederverwendung von Wasser, Lösemitteln und Wertstoffen.



IHK-Wirtschaftsgespräch am 30. Oktober 2024 bei der Bayer AG in Bergkamen (v. l.): Stefan Schreiber, Dr. Dieter Heinz, Uwe Ringelsiep, Hubert Hüppe, Bernd Schäfer, Dr. Peter Gansow, Dr. Julian Egger, Denis Panknin und Wulf-Christian Ehrich. Foto: IHK/Oliver Schaper

Nachhaltige Wertschöpfung ist auch das Ziel des EcoTechHubs, der im Rahmen des 5-Standorte-Programms an den früheren Standorten von Kohlekraftwerken aus der Taufe gehoben wurde.

Projektleiter Prof. Dr. Peter Hense vom Fachbereich Umwelttechnik der Hochschule Bochum stellte die

Initiative vor, in der sich neben der Wirtschaftsförderung Kreis Unna und der IHK noch weitere Partner engagieren. Ziel des Projekts ist es, eine Plattform zu schaffen, auf der Unternehmen, Wissenschaftler und Experten zusammenkommen, um innovative Lösungen im Bereich Umwelttechnik und Nachhaltigkeit zu entwickeln.

Neue DACHSER-Logistikanlage in Unna

Das Logistikunternehmen DACHSER baut in Unna eine neue Logistikanlage. Für rund 44 Millionen Euro entstehen eine Lagerhalle mit Platz für 22.000 Paletten sowie ein 9.400 Quadratmeter großes Umschlagterminal und Büroflächen.

Der operative Betrieb soll im vierten Quartal 2025 mit etwa 120 Beschäftigten starten, und mittelfristig sollen 290 Menschen am neuen Standort in Unna ihren Arbeitsplatz haben: Das Logistikunternehmen DACHSER baut eine neue Anlage in Unna. „Wir stärken mit dem Neubau unsere Präsenz für Kunden im östlichen Ruhrgebiet und stellen uns zukunftsicher auf“, sagte Jürgen Sobkowiak,

General Manager von DACHSER Dortmund, beim symbolischen ersten Spatenstich. „In den nächsten Monaten entsteht hier eine topmoderne Logistikanlage mit einem besonderen Fokus auf Nachhaltigkeit und gute Arbeitsbedingungen.“ Der neue Standort Unna sei eine der größten Einzelinvestitionen in das Landverkehrsnetz der vergangenen Jahre, ergänzte Alexander Tonn, COO Road Logistics bei DACHSER. „Mit ihm schaffen wir wertvolle Kapazitäten, um den Transport- und Logistikbedarf von Morgen zu decken. Die wirtschaftliche Lage in Deutschland ist zwar derzeit angespannt. Doch wir sind überzeugt davon, dass es gerade jetzt wichtig ist, in Qualität und Service zu investieren.“

Die neue Logistikanlage verfügt über ein sogenanntes Multi-User-Warehouse mit 10.800 Quadratmetern Fläche. Die 22.000 Palettenstellplätze



Spatenstich: Sascha Dorday (Wirtschaftsförderung Kreis Unna), Jürgen Sobkowiak (General Manager DACHSER Dortmund), Dirk Wigant (Bürgermeister Kreisstadt Unna), Andreas Fritsch (Managing Director European Logistics Germany bei DACHSER) und Jens Schulte (Geschäftsführer LIST Bau Nordhorn). Foto: DACHSER/Helmut Bauer

bieten Platz für Waren verschiedener Industriekunden.



Pressegespräch bei der GREEN IT Systemhaus GmbH zur Jahresbilanz Ausbildungsmarkt (v. l.): Maike Fritzsching (IHK), Heike Bettermann (Agentur für Arbeit Dortmund), Steffen Lindner (Azubi bei GREEN IT), Florian Stäwen (GREEN IT), Olesja Mouelhi-Ort (HWK).

Rollentausch ist angesagt!

Der Ausbildungsmarkt hat sich verändert: Durften den Unternehmen früher „nur die Besten gut genug“ sein, geben sie heute bei ihren potenziellen Azubis selbst eine Bewerbung ab. Dies ist einer der wesentlichen Rückschlüsse aus der Bilanz des Ausbildungsjahrs 2023/2024, die nun vorgestellt wurde.

Der Ausbildungsmarkt hat sich verändert, er ist komplexer geworden. So hat das Interesse junger Menschen an einer Ausbildung in Dortmund ebenso zugenommen wie das Angebot an freien Stellen. Insbesondere im Handwerk scheinen die Anstrengungen aller Partnerinnen und Partner am Ausbildungsmarkt erste Früchte zu tragen. Die Zahl abgeschlossener Ausbildungsverträge ist deutlich gestiegen und liegt über dem Vor-Corona-Niveau. Das ist die Kernbotschaft einer Bilanz zum allgemeinen Stand des Ausbildungsmarkts in Dortmund. Sie wurde in einem Pressegespräch bei der GREEN IT Systemhaus GmbH gemeinsam von der Industrie- und Handelskammer zu Dortmund (IHK), der Handwerkskammer Dortmund (HWK), dem Deutschen Gewerkschaftsbund DGB sowie der Agentur für Arbeit Dortmund vorgestellt.

Allerdings, heißt es darin, nahmen auch die Schwierigkeiten weiter zu,

das Ausbildungsangebot der Betriebe und die Nachfrage der Jugendlichen zusammenzuführen. Bei der Agentur für Arbeit Dortmund waren zum Berichtsjahresende noch gut 600 Stellen unbesetzt gemeldet – 20 Prozent mehr als zum gleichen Zeitpunkt im vergangenen Jahr. Die Herausforderungen für die Betriebe und Unternehmen bei der Besetzung von Ausbildungsstellen sind demnach größer geworden. Beruflichen „Mismatches“ könne durch intensive Berufsorientierung und gutes Ausbildungsmarketing von Unternehmen entgegengewirkt werden.

„Auf dem Ausbildungsmarkt in Dortmund herrscht derzeit eine hohe Dynamik. Die Zahl der neu eingetragenen Ausbildungsverträge liegt zum Stand 31. Oktober mit 2.463 auf dem Niveau des Vorjahres (2.466)“, sagt Maike Fritzsching, bei der IHK-Geschäftsführerin für den Bereich Berufliche Bildung und Fachkräftesicherung. „Anders als in den Zeiten der Pandemie ist die Ausbildungsbereitschaft der Unternehmen konstant, wir registrieren aber einen Rückgang der Bewerberzahlen.“

Um den Fachkräftebedarf der Unternehmen zu decken, werden zusätzlich verstärkt weitere Wege in die Ausbildung oder zum Ausbildungsabschluss in den Fokus genommen, wie Teilqualifizierungen, Einstiegsqualifizierungen und ab dem kommenden Jahr die gesetzlich verankerten Validierungsverfahren.

Jubiläum

25 JAHRE

Kemmer GmbH & Co. KG

Das bereits im Jahr 1904 als „Lackierwerkstatt mit Kleinverkauf“ durch Friedrich Wilhelm Kemmer – Urgroßvater des heutigen Inhabers – gegründete Kamener Unternehmen wurde im Jahr 1999 in die heutige Kemmer GmbH & Co. KG umfirmiert. Somit kann das Unternehmen Kemmer GmbH & Co. KG in der heute bestehenden Rechtsform auf sein 25-jähriges Bestehen zurückblicken. Bekannt als „MäX Kamen“ vertreibt Karsten Kemmer, der das Unternehmen seit 2006 als alleiniger Geschäftsführer führt, zusammen mit seinen 18 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ein Vollsortiment mit Bodenbelägen wie Laminat, Teppichboden oder Vinyl, Stoffen, Sonnenschutzsysteme, Tapeten und Farben. Geboten wird „Service aus einer Hand“, bei dem der Kunde neben den Produkten auch Service-Dienstleistungen rund um die Themen „Teppich, Wand und Farbe“ direkt beim Einkauf mitbuchen kann.

25 JAHRE

@.tel.com GmbH & Co. KG

Der Großhändler für Telekommunikationszubehör und die Mobiltelefonbranche startete 1999 zunächst in Gelsenkirchen, verlegte den Firmensitz im Folgejahr jedoch nach Bochum. Seit 2006 ist das Unternehmen in Dortmund ansässig. Der ursprünglich eingeschlagene Produktlinie ist das Unternehmen im Wesentlichen bis heute treu geblieben und versorgt deutschland- sowie europaweit über 2.000 Mobilfunk-Fachhändler mit Mobilfunkzubehör der Eigenmarke „Blade“. Auch am Onlinehandelsmarkt ist das Unternehmen, das aktuell mit elf Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern die Geschäfte lenkt, stark vertreten. Auf Plattformen wie eBay, Amazon oder Etsy baut die @.tel.com GmbH & Co. KG den B2C-Handel weiter aus.

Volkswohl Bund unterstützt MÖWE

Mit einer Spende von 5.000 Euro fördert die Volkswohl Bund Lebensversicherung a.G. die Arbeit des Kindertrauerzentrums MÖWE. Das Geld kommt nun einer Kindergruppe zugute.

Volkswohl-Bund-Vertriebsvorständin Stefanie van Holt und Pressesprecherin Simone Szydlak besuchten jetzt die Räume des Kindertrauerzentrums MÖWE, das vor gut einem Jahr in die City von Hörde gezogen ist. „Hier sind wir von ganz Dortmund aus bestens zu erreichen mit öffentlichen Verkehrsmitteln“, erläutert MÖWE-Projektleiterin

Beate Schwedler. Die erste Kindergruppe startete bereits zwei Tage nach der Eröffnung 2023 und ist bis heute noch zusammen. Insgesamt vier Gruppen hat die MÖWE inzwischen eröffnet. In den zwei Kindergruppen, der Jugendgruppe und jetzt der neuen Familiengruppe kommen Kinder und Jugendliche zusammen, die ein nahestehendes Familienmitglied durch den Tod verloren haben, also Mutter, Vater oder ein Geschwisterkind. Wird ein Platz frei, kann ein Kind von der Warteliste einsteigen. Die erste und damit älteste Kindergruppe soll mit der Spende der Volkswohl Bund Lebensversicherung a.G. unterstützt werden. „Die MÖWE hilft Kindern, ihre Trauer um einen geliebten Menschen zu verarbeiten. Wir



Stefanie van Holt (l.) und Pressesprecherin Simone Szydlak (r.) übergeben Beate Schwedler von der MÖWE den symbolischen Scheck. Foto: Christiane Großkopf

finden es toll, dass es so ein Angebot in Dortmund gibt, und freuen uns, dass wir diese wichtige und wertvolle Arbeit unterstützen dürfen“, sagte van Holt.



Datenschutz für

Kleinunternehmen



Ein Angebot der

Für Selbstständige aller Branchen: Datenschutz leicht gemacht

DAUERHAFT KOSTENFREI

Schützen Sie die Daten Ihrer Kunden, Mitarbeitenden und Dienstleister!

DATENSCHUTZ FÜR KLEINUNTERNEHMEN ist ein kostenfreies Internet-Angebot der Stiftung Datenschutz für alle, die mit möglichst wenig Aufwand die Anforderungen des Datenschutzes erfüllen wollen. Das Angebot vermittelt das notwendige Grundwissen und zeigt, wie kleine Unternehmen in zwölf Schritten fit für den Datenschutz werden. Zusätzlich stehen Arbeitshilfen, Muster, Checklisten und Praxisbeispiele zur Verfügung.



ds-kleinunternehmen.de

Die Arbeit der Stiftung Datenschutz wird aus dem Bundeshaushalt gefördert (Einzelplan des BMJ).





Spielen, Basteln, Kinderschminken: Aus einem Katalog können Kundinnen und Kunden alles auswählen, was Kindern Spaß macht. Fotos: dein Kinderevent/Sven Hinkerohe

Geschäftsmodell: Glückliche Kinder

Mit „dein Kinderevent“ hat Nina Rüter sich vor gut einem Jahr erfolgreich selbstständig gemacht. Was sie anbietet, ist weit mehr als „nur“ Kinderbetreuung auf Firmenevents und Hochzeiten.

VON MARIO OLESCHKO

Gibt es eine „Standardfrage“, die Kinder immer wieder stellen? Nina Rüter überlegt nicht lange: „Was machen wir als Nächstes?“, sagt sie lachend. „Die sind voller Energie und wollen immer wieder neue Dinge erleben.“ Die 37-Jährige, selbst Mutter zweier Kinder, muss es wissen: Im September 2023 hat sie ihr Unternehmen „dein Kinderevent“ gegründet – und damit offenbar einen Nerv getroffen.

„Wir sprechen in erster Linie Unternehmen an und sorgen dafür, dass bei Firmenevents die Kinder mit dabei sein können und Spaß haben.“ Und die Anfragen nehmen zu. Auch wenn eine

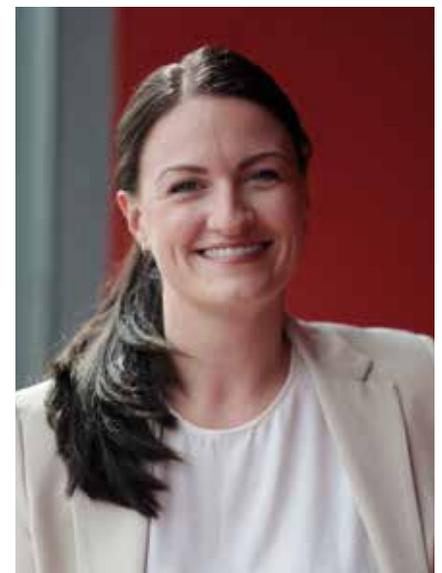
solche Ballung bislang eine Ausnahme war: Bis zu fünf Events an einem Wochenende stemmt „dein Kinderevent“ – Rüter greift mittlerweile auf einen Pool aus rund 20 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern zurück. Meist sind es Freelancer, die dann für die Veranstaltungen gebucht werden: Pädagoginnen, Erzieher, Kreative, Lehramtsstudenten und mehr. Immer fein abgestimmt aufs Programm die Gruppengröße: „Von fünf bis 100 Kindern und mehr war schon alles dabei.“

Professionell aufgezogen

Wichtig ist ihr, das Angebot professionell aufzuziehen – und so auch wahrgenommen zu werden. „Wenn die Leute hören: ‚Mutter, die Kinderbetreuung anbietet‘, steckt man oft gleich in einer Schublade. Wir leisten aber erheblich mehr als ‚nur‘ Betreuung.“ Denn kein Kinderevent gleicht dem anderen. Manche Unternehmen, erzählt sie, machen sich regelrecht einen Spaß daraus, sich bei ihren Feierlichkeiten gegenseitig zu toppen – „weswegen viel Kreativität gefragt ist“.

Am Anfang steht daher immer ein umfangreiches Beratungsgespräch: Wie viele Kinder sind dabei und in welchem Alter? Welche Räumlichkeiten stehen zur Verfügung? Wie sieht der Ablauf der Feier aus? Und auch: Welche Aktivitäten für die Kinder sind gewünscht? Rüter legt in den Gesprächen immer einen Katalog voller Freizeitangebote vor, die Kindern Spaß machen: Zauberkünstler, Kinderschminken, Hüpfburgen, Basteln und natürlich Spiele aller Art, vom Sackhüpfen und Stelzenlauf bis zum Brettspiel – um nur einige Beispiele zu nennen.

Dabei geht es ihr stets auch darum, einen Bezug zum Unternehmen herzustellen, zu überlegen, „wie die Kinder spielerisch an Werte des Unternehmens herangeführt werden können und verstehen, was das Unternehmen im Kern ausmacht“. Und es geht natürlich auch um rechtliche Fragen – etwa im Hinblick auf Klärung der Aufsichtspflicht – sowie um grundsätzliche organisatorische Fragen. Als Beispiel nennt Rüter die beliebte Hüpfburg: „Nur eine einzige für alle Kinder jeglichen Alters aufzustellen, ist nicht ratsam – vor allem nicht bei großen Gruppen. Auf Dinge dieser Art achten wir und sprechen sie aktiv an.“



»Arbeit muss mir
Spaß machen.«

Nina Rüter, Geschäftsführerin

Das Ziel, selbst einmal zu gründen, hatte sie im Grunde schon immer, sagt Rütter. Es war ein Weg mit vielen Stationen. Aufgewachsen im Sauerland, studierte sie in Düsseldorf Sozialpädagogik. Vier Jahre lang arbeitete sie bei einem Anbieter von Sprach- und Erlebnisreisen in Großbritannien und übernahm dort auch Teamverantwortung. Dann aber wuchs in ihr der Wunsch nach Veränderung. Ein Jahr lang arbeitete sie auf einem Aida-Kreuzfahrtschiff. Auf traumhaften Reisen in alle Welt „lernte ich offenes Auftreten – und einfach generell, wie man Menschen begegnet“.

Ihren Eltern war das wohl zu viel „Globetrotting“, erzählt die Inhaberin lachend. „Du musst jetzt auch mal etwas ‚Richtiges‘ machen, hieß es.“ Was folgte, war eine Station bei einem sozialen Träger in Köln bei einem Projekt zur Betreuung Langzeitarbeitsloser – in erster Linie ging es für Rütter darum, Spenden zu akquirieren. Und auch hier übernahm sie schnell Personalverantwortung. Der Liebe wegen ging es dann nach Dortmund, und sie wechselte den Arbeitgeber. Jetzt war sie in einer Bochumer Personalberatung beschäftigt und machte zudem ihren Masterabschluss in Beratung, Mediation und Coaching. Bis ein neues Angebot aus Köln kam, erneut bei einem sozialen Träger: „Es war eine Geschäftsführung – ich konnte das nicht ablehnen.“

Als sie jedoch ihr zweites Kind zur Welt brachte, stieß sie an ihre Grenzen. Als zweifache junge Mutter mit Lebensmittelpunkt in Dortmund eine Geschäftsführung in Köln zu stemmen, war nicht mehr machbar. „Ich bin froh, dass mein Partner mich in dieser Entscheidung unterstützt hat. Und wir haben einfach beide gewusst, dass das nicht klappt, auch wenn mir der Job unglaublich viel Spaß gemacht hat. Ich habe dann der Wahrheit ins Auge geblickt – und gekündigt.“

Eigene Hochzeit als „Zündungsidee“

Leben ohne Arbeit – das war und ist für Nina Rütter jedoch nicht denkbar. „Was auch daran liegt, dass ich nur eine Arbeit übernehme, die mir auch Spaß macht!“ Als das junge Paar seine eigene Hochzeit plante, war die Idee für



Gründung geboren: Kinderbetreuung – insbesondere größere Gruppen – ist etwas, das nicht nur im privaten Bereich nachgefragt wird.

Etwa drei Viertel der Anfragen für „dein Kinderevent“ kommen von Unternehmen, der Rest aus dem privaten Bereich – auch weit über die Grenzen von Dortmund hinaus, aufgrund von Empfehlungen. Rütter wägt jede Anfrage genau ab. Und auch ihre Personalauswahl erfolgt nach klaren Regeln und Ansprüchen. „Die gehen schließlich in meinem Namen raus, daher will ich sicherstellen, dass alles passt.“

Schwierigkeiten? Ja, auch die gibt's manchmal. Kinder sind verschieden. Haben unterschiedliche Bedürfnisse und Wünsche. „Wichtig ist, dass wir seitens der Auftraggeber immer einen Ansprechpartner vor Ort haben.“ Auch hier kommt es für sie auf das Personal an: Um empathisch einschätzen zu können, wie die Kinder gerade „drauf“ sind. Und ja: „Betreuungspersonen müssen auch mal laut werden können, um Grenzen zu setzen.“

Gut anderthalb Jahre ist das junge Unternehmen nun alt. Viel Unterstützung gab's für sie von Anfang an, sagt die Inhaberin – durch die Wirtschaftsförderung, durch die Industrie- und Handelskammer zu Dortmund, durch Netzwerke. Vieles hat sie sich aktiv beschaffen müssen – mitunter auch mit Hartnäckigkeit. Gründung wird ihrer Einschätzung nach mehr und mehr mit

„Start-ups“ und „Innovation“ in Verbindung gebracht.

Eine Spur Kritik klingt da durchaus mit: „Ich bin kein Start-up, und auch nicht innovativ wie etwa all die jungen IT-Unternehmen. Und doch bin auch ich eine Gründerin!“ So manche Tür, sagt sie lächelnd, hätte sich

vermutlich eher für sie geöffnet, wäre sie ein nach heutigem Verständnis innovatives Start-up.

Fröndenberg im Gespräch

Zum traditionellen Wirtschaftsge-
spräch der Industrie- und Handels-
kammer (IHK) zu Dortmund im Restau-
rant Il Campo im Golfclub Gut Neuen-
hof in Fröndenberg begrüßten am
20. November IHK-Hauptgeschäftsfüh-
rer Stefan Schreiber und Regionalbe-
treuer Dirk Vohwinkel rund 40 Gäste.

VON TOBIAS SCHUCHT

Moderiert von Dirk Vohwinkel,
nahmen Günter Freck, Bei-
geordneter der Stadt Frön-
denberg, Uwe Ringelsiep, Geschäfts-
führer des Jobcenters Kreis Unna,

und IHK-Hauptgeschäftsführer Stefan
Schreiber in einer Podiumsrunde zu
aktuellen wirtschaftlichen Themen
Stellung. Dabei ging der IHK-Hauptge-
schäftsführer auch auf die wirtschaft-
lichen Herausforderungen ein: Die
schlechte Stimmung bei den Unterneh-
men in der gesamten IHK-Region mit
den Städten Dortmund, Hamm und
dem Kreis Unna hält an und hat sich ge-
genüber dem Jahresbeginn 2024 sogar
noch einmal verschlechtert. „Die Wirt-
schaft steckt in der Rezession, und viele
Betriebe sind stark verunsichert“, sagte
Schreiber.

Mittlerweile bewertet im gesamten
Ruhrgebiet nicht einmal mehr jedes
vierte Unternehmen (23,9 Prozent)

seine Geschäftslage mit gut. Fast genau-
so viele (23,3 Prozent) der Unterneh-
men schätzen ihre Situation als schlecht
ein, knapp 53 Prozent sprechen aktuell
von einer zumindest befriedigenden
Lage. Diese Werte sind das Ergebnis der
aktuellen IHK-Konjunkturumfrage.

Der negative Trend bestätigt sich
auch mit Blick auf das gesamte Ruhrge-
biet. „Seit mehr als 15 Jahren haben wir
im Ruhrgebiet keine so langanhaltend
schlechten Umfragewerte beobachtet“,
betonte der IHK-Hauptgeschäftsführer.
Die Corona-Pandemie und die Energie-
krise nach Beginn des Russland-Ukrain-
e-Kriegs seien externe Auslöser für Kri-
sensituationen gewesen. „Unsere Wirt-
schaft hat sich in beiden Fällen schnell

Lassen Sie sich
keine Märchen
E-zählen...



... Abrechnung
kann **sexy** sein.



Mit unserer Softwarelösung werden
die **Ladekosten** von **E-Fahrzeugen**
auf Firmenparkplätzen **automatisch**
und **revisions sicher** über Ihr Lohn-
abrechnungssystem abgewickelt.
Reduzieren Sie manuelle Aufwände
und bieten Ihren Mitarbeiter*innen
einen echten Mehrwert.



Become a
BilleVe



gefangen und wieder Tritt gefasst. Das sehen wir derzeit nicht. Diese Krise ist struktureller Natur.“ Als größtes Risiko aber für die Entwicklung der Wirtschaft werden branchenübergreifend zu 65 Prozent die schlechten wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen genannt. Ausufernde Bürokratie und zu lange Genehmigungsverfahren sorgen dafür, „dass der Wirtschaftsmotor immer mehr stottert“, kritisierte Schreiber.

Die nicht so guten Zahlen vom Ausbildungsmarkt konnte Ringelsiep einordnen. Man habe gerade im Bereich der kleineren und mittleren Unternehmen nach wie vor zu wenig Ausbildungsplätze. Erschwerend komme hinzu, dass man in der Coronazeit häufig den Kontakt zu den jungen Leuten verloren habe. Schreiber sah die Situation aber nicht dramatisch, dass viele große Unternehmen in der



IHK-Wirtschaftsgespräch am 20. November 2024 im Restaurant Il Campo im Golfclub Gut Neuenhof (v. l.): Thomas Chmielnik, Lara Willberg, Uwe Ringelsiep, Stefan Schreiber, Maïke Fritzsching, Heinz Günter Freck und Dirk Vohwinkel. Foto: Oliver Schaper

Region nur alle zwei Jahre Auszubildende einstellen. Mit seinem Vortrag „Von Daten zu Entscheidungen: Wie KI-Agenten Unternehmen transformieren“ eröffnete Thomas Chmielnik, Head of AI bei AIVISOR – KI-Modelle made in Europe, den zweiten Schwerpunkt es IHK-Wirtschaftsgesprächs. Die

Angebote rund um die KI-Beratungen und -Netzwerken für KMU stellte in diesem Rahmen Lara Willberg von der IHK zu Dortmund vor, darunter #gemeinsamdigital, eine monatliche Online-Informationsveranstaltung der IHK-Organisation zu verschiedenen Schwerpunktthemen rund um KI.



Die perfekte Location für Ihre Weihnachtsfeier!

- ✓ Weihnachts- oder Firmenfeiern mit den Kollegen
- ✓ Spezielle Catering- & Getränkeangebote
- ✓ Flexible und maßgeschneiderte Pakete nach Kundenwunsch



Dula finalisiert Umstellung auf Photovoltaik

Mit Ahaus und Spenge sind nun alle deutschen Standorte ausgestattet.

Die Dula-Werke Dustmann & Co. GmbH, eines der führenden europäischen Unternehmen im Bereich der Ladengestaltung und des exklusiven Innenausbaus, setzt weiter auf Photovoltaik (PV).

Bereits Anfang des Jahres fiel der Startschuss für das zukunftsorientierte Projekt des Familienunternehmens, das neben der Hauptverwaltung in Dortmund und verschiedenen Niederlassungen im Ausland über zwei Werke im Münsterland sowie eines in Ostwestfalen verfügt und weltweit in mehr als 60 Länder liefert.

Als erster der vier deutschen Standorte ist Vreden im März auf Photovoltaik umgestellt worden. Wenige Wochen später ist das Projekt am Dula-Hauptsitz in Dortmund fortgeführt worden: Seit Mai verfügt nun auch das dort beheimatete Dula-Center über eine PV-Anlage. Mit der nun erfolgten Inbetriebnahme der PV-Anlagen in Ahaus

und Spenge sind alle deutschen Niederlassungen des Ladenbauunternehmens auf Photovoltaik umgestellt worden.

Die Anlage in Ahaus besteht aus 446 PV-Modulen, die auf den Dächern der Hallen installiert worden sind. Die Module decken eine Fläche von 891 Quadratmetern ab und haben eine Gesamtleistung von 198,47 kWp (Kilowatt Peak). In Spenge sind auf 1.212 Quadratmetern 606 PV-Module installiert worden mit einer Gesamtleistung von 269,67 kWp.

Ein Großteil der erzeugten Kilowattstunden kann während der Produktions- und Arbeitszeiten vom Unternehmen selbst verbraucht werden. Der überschüssige PV-Strom, der an den Nachmittagen und Wochenenden erzeugt wird, verbleibt zur Netzeinspeisung. Neben der Installation der PV-Anlagen sind die vier Standorte darüber hinaus mit insgesamt 16 Wallboxen modernisiert worden.

Gebrauchte Haltec-Systemhalle mit isolierten Dach- und Wandelementen



- Breite: 15,16 m
- Länge: 60,69 m
- Traufhöhe: 6,34 m
- Firsthöhe: 7,67 m

VHB 70.000 € netto

Ohne Demontage und Transport

Druckzentrum Hamm GmbH & Co. KG

Yvonne Thiedig, Tel.: 02381 105 1011

E-Mail yvonne.thiedig@wa.de

Impressum

RUHRWirtschaft

Herausgeber:

Industrie- und Handelskammer zu Dortmund

Hauptgeschäftsstelle:

Industrie- und Handelskammer zu Dortmund
Märkische Straße 120, 44141 Dortmund
Tel. 0231 5417-0, Fax 0231 5417-109
www.ihk.de/dortmund

Zweigstelle Hamm:

Industrie- und Handelskammer zu Dortmund
Zweigstelle Hamm, Ostring 15, 59065 Hamm
Tel. 02381 92141-0, Fax 02381 92141-23

Redaktion:

Gero Brandenburg
Mario Oleschko
Tobias Schucht
ruhrwirtschaft@dortmund.ihk.de
Verantwortlich für den Inhalt des redaktionellen Teils: Gero Brandenburg, g.brandenburg@dortmund.ihk.de

Die Redaktion übernimmt für unverlangt eingesandte Manuskripte keine Verantwortung und behält sich deren Kürzung vor.

Adresse der Redaktion:

IHK-Magazin **RUHRWirtschaft**
Märkische Straße 120, 44141 Dortmund
Tel. 0231 5417-236 / -252

Gestaltung:

YODESIGNS kreative medienproduktion
Peter Johansmeier, Dortmund

Die **RUHRWirtschaft** erscheint zehn Mal im Jahr. Die Ausgaben Dezember/Januar und Juli/August erscheinen als Doppelausgabe. Die **RUHRWirtschaft** ist gemäß § 10 der Satzung Veröffentlichungsorgan der IHK. Der Bezug der IHK-Zeitschrift erfolgt im Rahmen der grundsätzlichen Beitragspflicht als Mitglied der IHK. Für andere Bezieher beträgt der Bezugspreis 50,25 Euro einschl. gesetzlicher Mehrwertsteuer.

Druckauflage: 31.500 (IWW 2/2023)

ISSN: 0343-1452

Redaktionsschluss

dieser Ausgabe: 15.11.2024

Ausgabedatum: 9.12.2024

Verlag:

LENSINGMEDIA Verlag Lensing-Wolff
GmbH & Co. KG, Dortmund

Druckerei:

LD Medienhaus, Dortmund

Anzeigenservice:

Carsten Dingerkus (verantwort.) / Peter Wille
LENSINGMEDIA Verlag Lensing-Wolff
GmbH & Co. KG, Pressehaus,
Westenhellweg 86-88, 44137 Dortmund
Tel. 0231 9059-6420
Fax 0231 9059-8605
peter.wille@lensingmedia.de
Derzeit ist die Preisliste Nr. 40
vom 1. Januar 2023 gültig.





MARCHI GROUP
EXCELLENCE IN MOBILITY



MARKETING TREND: ROLLENDER MESSESTAND DER MARCHI DRIVE (3,5 T)

IHR MESSEAUFTTRITT WIRD MOBIL. FAHREN SIE IHREN KUNDEN ENTGEGEN.

Mit dem Marchi Drive Info Van der Marchi Group: Design Info-Van und Showroom in einem. Für den PKW-Führerschein auf 3,5 Tonnen Basis. Mit bis zu 12 m² Innenraum. Diese clevere Alternative spart Zeit, senkt Kosten und bringt Ihre Markenbotschaft direkt zu Ihrem Publikum – dort, wo es zählt.



**MARCHI DRIVE – IHR MOBILER SHOWROOM
SICHERN SIE SICH ZUM JAHRESENDE IHREN
VORTEILSRABATT AUF DAS MODELL 2024**



DER MARCHI DRIVE

- | 3,5 t Design Info Van
- | für PKW Führerschein
- | bis zu 12m² Showroom
- | minimalistisches Design
- | aerodynamische Bauform
- | optional mit Bühne

FLEXIBEL EINSETZBAR

- | Promotion, Messe
- | Event
- | B2B, B2C
- | Medizin, Labor
- | Städte, Kommunen
- | und vieles mehr



DIE MARCHI GROUP

Internationale Roadshowprojekte für die größten Marken entstehen direkt in Ihrer Nachbarschaft, im Ruhrgebiet. Vom Hauptstandort Dortmund aus agiert die Marchi Group als Spezialist für individuelle Promotion- & Sonderfahrzeuge. Die Unternehmensgruppe hat sich in über 20 Jahren auf mobile Räume für außergewöhnliche Einsatzzwecke spezialisiert.

Das kreative Team von Chef und Firmengründer Mario Marchi designt, konstruiert und baut mobile Räume für jeden Bedarf: klassische Roadshows B2B & B2C, mobile Schulungsräume, Labor-, Medizin- und Blutspendemobile, Design-Showrooms und vieles mehr. Dank eigener Konstruktions- und Produktionsabteilung fertigt das Unternehmen sämtliche Lösungen „Inhouse“. Neben Fahrzeugsonderbau, -vermietung und -verkauf bietet die Marchi Group ein internationales Tour- und Aktionsmanagement für alle mobilen Projekte aus einer Hand.



SEIT ÜBER 20 JAHREN FEST
VERANKERT IM RUHRGEBIET,
WELTWEIT IM EINSATZ.

A close-up photograph of a man in a white dress shirt and black tie, holding a baby. The baby is wearing a bright purple sock. The man's hands are visible, one holding the baby's foot and the other holding a piece of black fabric, possibly a tie. The background is dark.

Führung bleibt Vollzeitaufgabe

Während die Teilzeitbeschäftigung insgesamt zunimmt, ist die Teilzeitquote unter Führungskräften rückläufig. Was Unternehmen tun können, um mehr Flexibilität zu ermöglichen.

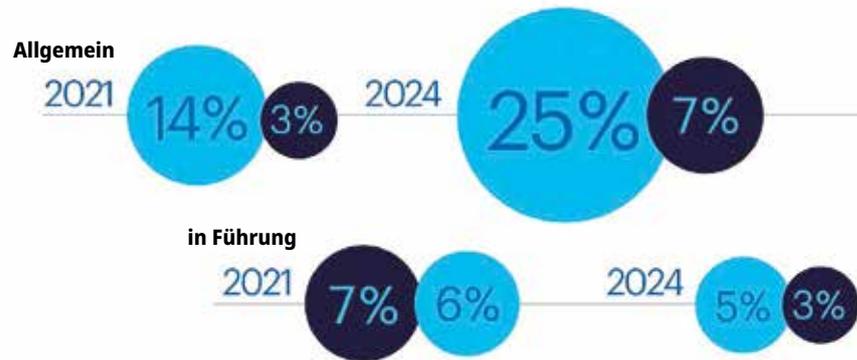
Wie entwickelt sich die Teilzeitbeschäftigung in der deutschen Wirtschaft? Einschätzungen von Personalverantwortlichen in den Kernbereichen Industrie, Handel und Dienstleistung bietet die Randstad-ifo-Personalleiterbefragung. Die aktuelle Quartalsbefragung (3. Quartal 2024) zeigt: Waren 2021 noch 14 Prozent der Frauen in Teilzeit angestellt, stieg ihr Anteil 2024 auf 25 Prozent. Mit sieben Prozent bleibt das Teilzeitniveau bei Männern zwar weiterhin niedrig; im Vergleich zur Befragung in 2021 (3 Prozent) hat es sich allerdings mehr als verdoppelt.

Dieser Anstieg ist Teil einer breiteren Entwicklung, die Unternehmen in den letzten fünf Jahren zunehmend beobachten: Mehr als die Hälfte der befragten Unternehmen (54 Prozent) berichten von einer deutlichen Zunahme bei Teilzeitkräften.

Teilzeitarbeit ist in vielen Fällen ein Schlüssel, um die Vereinbarkeit von Familie und Beruf zu gewährleisten, wird jedoch häufig als Hemmnis für den beruflichen Aufstieg gesehen – insbesondere für Frauen. So zeigt die Randstad-ifo-Studie: Die Zahl der Teilzeitbeschäftigten in Führungspositionen bleibt bei beiden Geschlechtern gering. Nach wie vor arbeiten die meisten Führungskräfte in Vollzeit – 95 Prozent der Frauen und 97 Prozent der Männer.

Besonders auffällig ist der Rückgang bei männlichen Führungskräften in Teilzeit. „Wir sehen nach wie vor, dass viele Unternehmen zu wenig geeignete Modelle anbieten, die Teilzeit und Führungsaufgaben kombinierbar machen. Es braucht innovative und flexible Arbeitsmodelle, um diese Lücke zu schließen“, betont Verena Menne, Director Group HR bei Randstad Deutschland. „Ein weiterer Aspekt: Der demografische Wandel macht auch vor

Wie sich Teilzeitarbeit seit 2021 verändert hat



Teilzeitbeschäftigung von Frauen (hellblau) und Männern (dunkelblau).

Grafik: Randstad Deutschland GmbH

der Führungsebene nicht halt. Unternehmen müssen reagieren und dem Nachwuchs Führungsrollen attraktiv machen, um langfristig selbst handlungsfähig zu bleiben.“

Flexible Modelle für bessere Vereinbarkeit

Eines dieser Arbeitsmodelle ist Jobsharing, bei dem sich zwei Mitarbeitende eine Position teilen. Dieses Modell wird aktuell aber nur von neun Prozent der befragten Unternehmen angeboten. Darüber hinaus gibt es noch weitere Möglichkeiten, Jobs insbesondere auf Führungsebene flexibler zu gestalten. Dazu gehören etwa hybride Arbeitsmodelle, bei denen Führungskräfte ortsunabhängig arbeiten können, sowie geteilte Führungsverantwortung zwischen mehreren Personen oder Teams. Solche Modelle bieten nicht nur den Vorteil, dass Führungskräfte mehr Flexibilität genießen, sondern auch, dass Unternehmen besser auf die Bedürfnisse

ihrer Mitarbeitenden eingehen können. Die Weiterentwicklung solcher Modelle ist laut Menne eine zentrale Zukunftsaufgabe für Unternehmen, um den gestiegenen Anforderungen an eine bessere Work-Life-Balance und der Vereinbarkeit von Beruf und Familie gerecht zu werden: „Arbeitgeber sollten sich fragen: Wie lässt sich Führungsverantwortung in einem Team konkret aufteilen? Welche Hürden gibt es? Und: Wie teilt man Führungsverantwortung in einer zunehmend virtuellen oder hybriden Arbeitsumgebung?“

Die Expertin weiß: Um flexible Führung möglich zu machen, müssen Unternehmen zunächst einiges an Arbeit investieren. Aber das lohnt sich langfristig. „Indem Unternehmen ihren Führungskräften mehr Spielraum bieten, sich flexibel zu organisieren, können sie das Potenzial ihrer Mitarbeitenden optimal nutzen und gleichzeitig deren Zufriedenheit und Loyalität steigern“, so Menne.



Einblick. Ausblick. Weitblick.

Ob Wirtschaftsdiskussion, Seminare oder Konferenzen – unsere lichtdurchfluteten Räume wachsen von 40 bis 220 m². Das LCC bietet modernste Technik und eine zentrale Lage nahe dem Dortmunder Hauptbahnhof.

Wir freuen uns auf Sie:
lcc-dortmund.de, info@lcc-dortmund.de oder 0231 9059 6101

LCC
 LENSING-CARRÉE
 CONFERENCE
 CENTER

Die Veranstaltungsetage in Dortmund

KI-Software verändert HR-Arbeit

Mehr Produktivität, Innovationen und Kosteneinsparungen: In den Personalabteilungen etablieren sich KI-Anwendungen – und zeigen erste Auswirkungen.

Weltweit ist künstliche Intelligenz (KI) in den Human Resources-(HR-)Abteilungen der Unternehmen angekommen: Die internationale Personalberatung Heidrick & Struggles hat HR-Professionals zu ihren Einschätzungen bezüglich der Anwendung von Künstlicher Intelligenz in ihrem Bereich befragt. Neben Antworten zu den Feldern, Zielen, Herausforderungen und der Organisation der KI-Aktivitäten zeigt der Report auch, welcher Abstand bei KI zwischen den USA und Europa besteht. Am „COP AI Survey – Human Resources“ nahmen 401 Verantwortliche (zumeist CHROs) in Personalabteilungen teil, davon rund die Hälfte aus den USA, 34 Prozent aus

Europa (Deutschland 8 Prozent) sowie der Rest aus asiatischen und lateinamerikanischen Ländern sowie Australien und Kanada.

Dr. Nicolas von Rosty, Deutschlandchef von Heidrick & Struggles: „Trotz der aktuellen Diskussionen über eine mögliche Überbewertung von KI-getriebenen Aktien zeigt unsere Befragung, dass Artificial Intelligence weltweit in den HR-Abteilungen der Unternehmen angekommen ist und die kommenden Jahre ein prägendes Aufgabenfeld für HR-Professionals bleibt.“

Einer Mehrheit der Befragten geht das Tempo der Anwendung von KI dabei zu langsam. Dies gaben 54 Prozent der HR-Verantwortlichen an, während lediglich 34 Prozent die Geschwindigkeit bei der Einführung von KI für angemessen halten. Den größten Einfluss haben KI-Anwendungen derzeit auf die Möglichkeiten, die Produktivität in den Personalabteilungen zu erhöhen. Das sehen 74 Prozent der Befragten so. An zweiter Stelle folgt die Möglichkeit,

Innovationen zu beschleunigen (63 Prozent) vor der Möglichkeit, Kosten zu sparen (35 Prozent). Von Rosty: „Wir sehen, dass künstliche Intelligenz in die Herzkammern der HR vordringt. Die Zeit des Experimentierens geht zu Ende, die Anstrengungen drehen sich nun um Produktivität, Innovation und Kosten.“

Die wichtigsten Anwendungsfelder

Die hauptsächlichen Anwendungsfelder von künstlicher Intelligenz in HR betreffen das Abfassen von Jobbeschreibungen. Dies wird von 51 Prozent der befragten Unternehmen exerziert. KI wird zudem genutzt für die Beantwortung von Fragen der Mitarbeitenden (34 Prozent), die kursorische Überprüfung des Lebenslaufs/Screening (33 Prozent), Bewertung der aktuellen Stimmungslage durch Sprachanalyse/Zuhöreeigenschaften (31 Prozent), Ermittlung der Nachfolge-Pipeline und Passung auf Stellenprofile (30 Prozent), Lernen und Mitarbeiterentwicklung (27 Prozent) sowie Zeitplanung für den Recruiting-Prozess (25 Prozent, Mehrfachnennung möglich).

Bei einem Blick in die Zukunft sehen HR-Professionals das größte Wachstum bei KI-Anwendungen in diesen Feldern: Workforce-Planung (63 Prozent), Automatisierung von

BMS
Industriebau.

NEUBAU EINES TECCENTERS

EJOT SE & Co. KG
Market Unit Construction
in Bad Laasphe



Personalinformationssystemen (57 Prozent), Gehaltsabrechnungen (56 Prozent) sowie dem Aggregieren von Mitarbeiter-Feedback (55 Prozent).

Eine wichtige Fragestellung in den Personalabteilungen betrifft die KI-Fähigkeiten. Wie bauen die Unternehmen in HR KI-Expertise auf? Hier zeigen sich deutliche Differenzierungen. 60 Prozent der Unternehmen setzen auf die Entwicklung und Schulung des bestehenden Personals, 40 Prozent kooperieren mit Technologiepartnern und -anbietern. Deutlich weniger Firmen (20 Prozent) nehmen die Hilfe von Beratern in Anspruch, 14 Prozent stellen KI erfahrene Manager ein, und 12 Prozent nutzen Interims-Führungskräfte.

Vergleich zwischen Europa und USA

Die Befragung lässt auch Rückschlüsse zu, wie der Stand in einzelnen Ländern beziehungsweise im Vergleich zwischen den USA und Europa ist. Dabei sei auffällig, so von Rosty, „dass HR-Professionals nicht die These bestätigen, US-amerikanische Unternehmen wären bei der Anwendung von KI ihren europäischen Wettbewerbern längst enteilt. Im Gegenteil, bei zentralen Kategorien sind die HR-Bereiche europäischer Unternehmen nahezu auf Augenhöhe mit Unternehmen aus den USA.“ So bestätigen die HR-Professionals in



Foto: tomertu/Adobe Stock

den USA beispielsweise den Einsatz von künstlicher Intelligenz in ihrem Bereich zu 90 Prozent, die Befragten aus 15 europäischen Ländern zu 87 Prozent. Die Diskrepanz ist demnach sehr gering. Und auch bei anderen Fragestellungen unterscheiden sich die Ergebnisse zwischen den USA und Europa nicht deutlich.

»Die Zeit des Experimentierens geht zu Ende, die Anstrengungen drehen sich nun um Produktivität, Innovation und Kosten.«

Dr. Nicolas von Rosty, Heidrick & Struggles

> In 88 Prozent der US-Unternehmen wird KI in den HR-Abteilungen für den internen Gebrauch genutzt, in Europa zu 81 Prozent.

> Mit Kunden wird KI in den USA in 44 Prozent der Unternehmen eingesetzt, in Europa zu 36 Prozent.

> Mit externen Zulieferern und Partnern wird jeweils zu 19 Prozent auf dem Feld der KI zusammengearbeitet.

Lediglich beim Tempo des KI-Einsatzes sehen sich die europäischen HR-Abteilungen im Hintertreffen. Ihnen geht es bei 65 Prozent der Befragten zu langsam, in den USA sind es nur 47 Prozent.

Buon Natale

Vrolijk Kerstfeest

Щасливого Різдва

Frohe Weihnachten

MUTLU NOELLER

Sretan Božić

Dortmund Airport 21

Merry Christmas!

Καλά Χριστούγεννα

Feliz Natal

FELIZ NAVIDAD

Boldog karácsonyt

Crăciun Fericit

Wesolych Świąt

Счастливого Рождества



Foto: fotomek/Adobe Stock

Trendwende bei Löhnen und Gehältern

Gehaltserhöhungen im Mittelstand fallen deutlich niedriger aus als im Vorjahr. Auch für 2025 ist mit wenig Anstieg zu rechnen. Die wirtschaftliche Situation drängt die Unternehmen zum Sparen.

Die multiplen Krisen der vergangenen Jahre – Corona-Pandemie, Ukrainekrieg und die daraus folgende Inflation – in Verbindung mit dem Fachkräftemangel haben Löhne und Gehälter bis 2023 deutlich stärker ansteigen lassen als in den Vorjahren. Eine aktuelle Studie der Unternehmensberatung Lurse zur Gehaltsentwicklung lässt nun eine Trendwende erkennen: Die Erhöhungsbudgets 2024 lagen spürbar unter denen von 2023 und werden auch im kommenden Jahr weiter zurückgehen.

Für die jährlich aufgelegte Studie „Trends in Vergütung und HR“ hat Lurse im Sommer 238 deutsche Unternehmen zur tatsächlichen Einkommensentwicklung im laufenden Jahr und zu den geplanten Erhöhungsbudgets für 2025 befragt. In der Studie sind alle für Deutschland relevanten Branchen vertreten – vor allem IT- und Telekommunikationsdienstleister, Versicherungen, Banken, Chemie- und Pharmainternehmen, Fahrzeug-, Maschinen- und Anlagenbauer sowie Hersteller von Elektronik- und Elektrotechnik. Die meisten davon sind große Mittelständler oder Konzerne: 59 Prozent beschäftigen mehr als 1.500 Mitarbeitende und erzielen über 500 Millionen Euro Jahresumsatz. Mehr als die Hälfte (54 Prozent) sind tarifgebunden.

Lurse differenziert bei der Auswertung der Daten zudem nach Wirtschaftszweigen und unterschiedlichen Mitarbeitergruppen.

„In unserer Studie zeichnet sich – insbesondere durch die nun abnehmende Inflation – ein klarer Trend ab“, erklärt Maximilian Evers, Partner bei Lurse. „Weniger Unternehmen sind bereit, die Gehälter über das übliche Maß hinaus anzuheben. Gleichzeitig verzeichnen wir einen Anstieg der Unternehmen, die aufgrund der gegenwärtigen wirtschaftlichen Unsicherheit geringere Gehaltserhöhungsbudgets planen als in den Vorjahren.“

Gesamterhöhungsbudgets leicht unter Plan

Die geplanten Erhöhungsbudgets sind schon von 2023 auf 2024 leicht gesunken: von 4,2 auf 4,1 Prozent, bezogen auf alle Mitarbeitergruppen. Tatsächlich realisiert wurden im vergangenen Jahr jedoch Gehaltssteigerungen von durchschnittlich 4,4 Prozent. Im laufenden Jahr waren es dagegen 3,9 Prozent – eine deutliche Abschwächung. Die

Gesamterhöhungsbudgets lagen 2024 leicht unter Plan, je nach Gehaltsgruppe zwischen 0,1 und 0,3 Prozentpunkten. Im Topmanagement haben sich die Entgelte 2024 um 3,7 Prozent erhöht, im Bereich Management/Experten um 3,8 Prozent, bei angestellten Fachkräften um 4,0 Prozent und bei gewerblichen Fachkräften um 4,1 Prozent. Signifikant niedriger als im Durchschnitt fielen die Gehaltszuwächse im Topmanagement (2,8 Prozent) und bei den Führungskräften (3,2 Prozent) der Automotive- und verwandten Branchen aus. Bei Unternehmen mit bis zu 500 Millionen Euro Umsatz in Deutschland fielen die Gehaltserhöhungen 2024 mit 4,2 Prozent deutlich stärker aus als im Durchschnitt, wobei die Erhöhungen in jeder Mitarbeitergruppe 0,2 bis 0,4 Prozentpunkte über dem Schnitt liegen.

Bemerkenswert auch: Erhöhte 2023 noch mehr als die Hälfte der Unternehmen die Gehälter stärker als üblich, waren es 2024 nur noch etwas über ein Viertel (27 Prozent). Als Gründe dafür

werden vor allem die Inflation und der Fachkräftemangel genannt. Fast ein Fünftel der Studienteilnehmenden (19 Prozent) gab an, 2024 geringer als üblich erhöht zu haben. Als häufigster Grund dafür wurde mit 58 Prozent der Nennungen die wirtschaftliche Situation angegeben.

Trend setzt sich 2025 fort

„Auf Basis der Studienergebnisse lässt sich für 2025 ein durchschnittliches Gesamterhöhungsbudget von 3,7 Prozent über alle Branchen und Beschäftigtengruppen hinweg prognostizieren“, sagt Evers. „Dies stellt einen leichten Rückgang im Vergleich zu den tatsächlich realisierten Werten des laufenden Jahres und insbesondere den Planwerten des Vorjahres dar.“

Die geplanten Gesamterhöhungsbudgets für die anstehende Gehaltsrunde fallen je nach Branche sehr unterschiedlich aus. Mit den stärksten Zuwächsen (4,4 Prozent) rechnen die Befragten im Bereich Pharma, Chemie

und Mineralölverarbeitung. Mit deutlichem Abstand (3,6 Prozent) folgen die Hersteller von Elektrotechnik, Elektronik und Halbleitern sowie Automotive- und verwandte Unternehmen. IT- und Telekommunikationsanbieter planen Steigerungen von 3,3 Prozent. Die niedrigsten Budgetplanungen (3,0 Prozent) gibt es laut der Studie bei Versicherungen, Banken, Wirtschaftsprüfern, Beratungs- und Consulting-Firmen.

Für das nächste Jahr sind zudem deutlich mehr Nullrunden vorgesehen als 2024 geplant und realisiert wurden. Ausgenommen davon sind nur die Budgetplanungen für die gewerblichen Fachkräfte.

„Viele Unternehmen, die keine Erhöhungen vorsehen, setzen auf die verbleibende Inflationsausgleichsprämie, um den Herausforderungen der aktuellen Marktlage zu begegnen“, so Evers. „Alle diese Entwicklungen verdeutlichen die strategischen Überlegungen der Unternehmen in einem sich wandelnden wirtschaftlichen Umfeld.“



MIT UNS AUF DER
**RICHTIGEN
ROUTE**



OTTO QUAST

Bauunternehmen Siegen
Weidenauer Straße 265
57076 Siegen

- Hochbau
- Straßen- und Tiefbau
- Schlüsselfertigbau
- Betonfertigteile
- Spezialtiefbau
- Trinkwasserbehälter
- Bauwerterhaltung
- Ingenieurbau
- Konzeption

OLG Hamburg: Eine „Kündigungsabsicht“ ist (noch) keine Kündigung

Etwas tun zu wollen, bedeutet noch nicht, es tatsächlich auch zu tun. Diese – an sich bereits sprachlich unmittelbar einleuchtende – Unterscheidung nochmals deutlich zu betonen, sahen sich die Richter am Oberlandesgericht (OLG) Hamburg anlässlich einer aktuellen Entscheidung (Urteil vom 26. September 2024, Az.: 5 UKI 1/23) veranlasst. Denn die Beklagte dieses Rechtsstreits, die im Internet gegenüber Verbrauchern den Abschluss von Strom- und Gaslieferverträgen anbot, stellte ihren Kunden für die bei ihr online geschlossenen Verträge auf ihrer Webseite eine Bestätigungsseite für die Onlinekündigung von Verträgen bereit. Am Ende dieser Eingabemaske befand sich eine Schaltfläche, die mit „Kündigungsabsicht abschicken“ bezeichnet war. Eben dies aber beanstandete der klagende Bundesverband der Verbraucherzentralen und Verbraucherverbände (vzbv) als unzureichend.

Mit Recht, wie die Hamburger OLG-Richter nun bestätigten. Denn auch ihrer Rechtsauffassung zufolge genügte die mit „Kündigungsabsicht abschicken“ bezeichnete Schaltfläche nicht der Pflicht zur Vorhaltung eines „Kündigungsschaltflächen“. Nach § 312k Abs. 2 Satz 3 Nr. 2 BGB muss die sogenannte Kündigungsschaltfläche den Verbraucher unmittelbar zu einer Bestätigungsseite führen, die eine sogenannte Bestätigungsschaltfläche („Kündigungsschaltfläche“) enthält, über die der Verbraucher seine Kündigungserklärung abgeben kann. Diese Bestätigungsschaltfläche muss mit den Wörtern „jetzt kündigen“ beschriftet sein. Andere Angaben sind nur zulässig, wenn sie ebenso eindeutig sind. Entscheidend ist, dass die Beschriftung zum Ausdruck bringt, dass das Betätigen der Schaltfläche per „Klick“ unmittelbar Rechtsfolgen nach sich zieht, also eine „vollwertige“ Kündigungserklärung darstellt.

Das OLG Hamburg vertrat bei seiner Entscheidung hinsichtlich der Frage der „Eindeutigkeit“ der Beschriftung der hier umstrittenen Schaltfläche eine



enge Auslegung. Bei der Verwendung des Begriffs „Absicht“ sei nicht hinreichend deutlich erkennbar, dass es sich um eine endgültige Entscheidung handle. Somit habe die Schaltfläche nicht den gesetzlichen Vorgaben entsprochen, da es sich gerade nicht um eine gleichermaßen klare Formulierung zu „jetzt kündigen“ gehandelt habe.

Quelle: <https://www.landesrecht-hamburg.de/bsha/document/NJRE001588999>

OLG Dresden: Schadenersatz setzt auch bei „Hacking“ Betroffenheit voraus

Wie das Oberlandesgericht (OLG) Dresden mit Urteil vom 15. Oktober 2024 (Az.: 4 U 940/24) entschieden hat, begründet ein Verstoß gegen die Datenschutz-Grundverordnung (DS-GVO; 2016/679/EU) nicht zwingend zugleich einen Anspruch auf immateriellen Schadenersatz.

Der Kläger des dort in der Berufungsinstanz entschiedenen Rechtsstreits begehrte unter anderem Schadenersatz wegen eines Hacking-Angriffs auf einen Online-Musikstreamingdienst, bei dem er Kunde war und

bei dem auch seine Daten „gehackt“ wurden. Die Richter am 4. Zivilsenat des Dresdener OLG bejahten zwar, dass ein solcher Anspruch hier dem Grunde nach bestanden habe. Dafür sei unbeachtlich, dass sich die Beklagte eines Auftragsdatenverarbeiters bedient habe, da sie für dessen Handeln mangels der erforderlichen sorgfältigen Überwachung ebenfalls hafte. Allerdings könne der Kläger aus den angeführten DS-GVO-Verstößen der Beklagten allein keinen Anspruch auf Ersatz immateriellen Schadens herleiten. Denn ihm obliege auch für den Kausalzusammenhang zwischen der rechtswidrigen Datenverarbeitung und dem eingetretenen Schaden die Darlegungs- und Beweislast. Dieser Beweis sei jedoch nicht erbracht worden. Dass es einen „Kontrollverlust“ bezüglich der Daten gegeben habe, sei ohne Nachweis der eigenen Betroffenheit als Begründung nicht ausreichend. Auch dränge sich ein Datenmissbrauch hier nicht auf.

Eine E-Mail-Adresse könne zwar – ebenso wie eine Telefonnummer – missbräuchlich genutzt werden. Ein materieller Schaden trete aber erst dann ein, wenn der in einer Spam-Mail enthaltene Link auch verwendet oder auf einen betrügerischen Anruf reagiert wird, etwa indem dem Anrufer Geld überwiesen wird. Der bloße Empfang von Spam-Nachrichten oder Ähnlichem stelle noch keinen immateriellen Schaden, sondern lediglich eine „Lästigkeit“ dar. Er könne schon deshalb nicht als begründete Befürchtung eines Datenmissbrauchs angesehen werden, weil davon auch Personen betroffen seien, deren Daten nicht gehackt wurden.

Es sei allgemein bekannt, dass auch Personen, die keine Streamingdienste nutzen, Spam-Nachrichten erhalten. Ein Zusammenhang mit dem Streitgegenständlichen Datensatzverlust sei nicht nachweisbar. Schlussendlich genüge auch die allgemein gehaltene Behauptung des Klägers, er sei in einen Zustand großen Unwohlseins ob eines möglichen Datenmissbrauchs geraten, den geltenden Darlegungsanforderungen für einen bei ihm eingetretenen Schaden gerade nicht.

Quelle: <https://www.justiz.sachsen.de/esamosplus/pages/index.aspx>

Mo, 9.12., ZDFinfo, 8.15 Uhr



Das war dann mal weg: Verschwundene Berufe

Wo war ein Ameisler unterwegs? Wie arbeitet ein Blaumacher, und was macht bitte ein Ritzenschieber? Wer jetzt nur Bahnhof versteht, findet Antworten bei „Das war dann mal weg“. Diese Folge begibt sich in die Welt der ausgestorbenen Berufe.

Foto: ZDF/Erasmus de Grande

Mo, 9.12., tagesschau24, 21.45 Uhr



Schlaue neue Welt – Das KI-Wettrennen

Der Film stellt drei Unternehmer vor, deren Firmen große Hoffnungen wecken: Jonas Andrulis, Thomas Wolf und Han Xiao. Drei KI-Pioniere, die die großen Tech-Riesen herausfordern wollen. Seit 2019 forscht Andrulis mit seinem Team hier an Sprachmodellen für Industrie und öffentliche Verwaltungen, die gegen die finanzstarke Konkurrenz aus den USA bestehen sollen. Auch Thomas Wolf und sein Team wollen der Dominanz amerikanischer Tech-Konzerne etwas entgegensetzen. Ihre erfolgreiche Open-Source-Plattform „Hugging Face“ ist für jeden Entwickler oder Programmierer offen. Dahinter steckt die Idee, dass alle profitieren, wenn man seine KI-Modelle teilt und jeder Fehler aufspüren kann. Inzwischen wird Hugging Face mit 4,5 Milliarden Dollar bewertet. Foto: rbb

Mi, 11.12., ZDFinfo, 13.15 Uhr
Angriff aus dem Cyberspace – wie verwundbar sind wir?

Obwohl Experten seit Jahrzehnten versuchen, Cyberangriffe zu verhindern, verursachen sie mittlerweile mehr Schäden als Naturkatastrophen. Warum sind wir so verwundbar?

Mi, 11.12., ZDFinfo, 18.45 Uhr



Amazon gegen Einzelhandel

Die Deutschen shoppen immer öfter online – vor allem bei Amazon. Der stationäre Einzelhandel dagegen steckt in einer tiefen Krise. „ZDFzeit“ fragt: Wo ist der Einkauf besser und warum? Die Vor- und Nachteile der verschiedenen Einkaufsmöglichkeiten werden aus der Perspektive der Verbraucher verglichen. Im Fokus stehen Preis, Einkaufserlebnis, Nachhaltigkeit und Fairness. Welche Strategien verfolgen Einzelhändler, um Kunden zurückzugewinnen?

Foto: ZDF/Julius Lich

Do, 12.12., N24 Doku, 18.30 Uhr

Industrie 4.0

Im Vereinigten Königreich stellt eine Fabrik umweltfreundliche Doppeldecker-Elektrobusse her. In einer 30.000 Quadratmeter großen Firma in Ostslowenien trifft uralte Tradition auf neueste Technologie. Jährlich entstehen in dieser Anlage mehr als fünf Millionen hochwertige Kristallglas-Produkte, manche auch noch durch Handarbeit. In den USA werden Zehntausende Tonnen Plastikmüll auf hochmoderne Art recycelt, und im indischen Apollo-Werk

laufen jährlich über fünf Millionen Autoreifen vom Fließband.

Sa, 14.12., tagesschau14, 2.05 Uhr



Heute jung, morgen arm?

Die wenigsten jungen Menschen rechnen später mit einer guten Rente. Private Vorsorge? Schwierig, neben dem Riester-Flop verderben Inflation und hohe Mieten das Sparen. Da wirkt es wie ein Tritt in die Kniekehle, dass die Jüngeren zur Kasse gebeten werden, um die Rekordzahl von Rentnern in den nächsten Jahrzehnten zu finanzieren. Y-Kollektiv trifft junge Menschen, die sich gegen ihr Rentendesaster wehren. Foto: SWR

Mo, 16.12., 3sat, 11.25 Uhr

Alle Jahre wieder: Abenteuer Geschenkekauf

Die Suche nach Geschenken ist für viele Deutsche der größte Stressauslöser zu Weihnachten. Die Medien sind voll von Notfallplänen, wie sich der Shopping-Marathon überleben lässt. Die Reportage befasst sich augenzwinkernd mit dem alljährlichen Wahnsinn rund um das, was an Heiligabend unterm Baum liegt. Und wer schon mal einen Adventssamstag im Einkaufszentrum durchgestanden hat, könnte glauben: Die Stille zum Fest ist pure Erschöpfung.

Do, 19.12., NDR, 1.30 Uhr

Die Nordreportage: Burnout am Backofen

Bäckermeister Hannes Behrens hat im Jahr 2022 mehr als eine Million Euro in sein Familienunternehmen in

Plau am See gesteckt. Er hat seinen Verkaufsraum schick gemacht, eine Terrasse mit Blick in die Backstube gebaut. Und eigentlich wollte er längst kürzertreten, nur noch tagsüber backen. Denn Hannes ist Vater von drei kleinen Kindern, will Zeit mit ihnen verbringen. Aber aufgrund nach wie vor hoher Energiekosten und gestiegener Rohstoffpreise hat er gerade ganz andere Sorgen. Kriegt er das Geld für seine Investitionen jemals wieder rein?

Sa, 21.12., 3sat, 13.55 Uhr

Stein auf Stein zum Welterfolg

Vor 140 Jahren starteten die farbigen Steine von Thüringen aus einen einzigartigen Siegeszug rund um den Globus und faszinieren noch heute kleine und große Baumeister und Sammler. Der Film porträtiert das Rudolstädter Spielzeugunternehmen Ankerstein.

Sa, 28.12., ARTE, 1.35 Uhr

Weiblich, erfolgreich, ausgebremst

„Die Gläserne Decke“ – was hat es mit dieser unsichtbaren Barriere auf sich und wie kann man sie durchbrechen? Ausgangspunkt des Dokumentarfilms war der „Glass-Ceiling Index“ der Zeitschrift „The Economist“, der jedes Jahr darstellt, in welchem OECD-Land Frauen die besten Chancen auf gleichberechtigte Behandlung am Arbeitsplatz haben. Das Ranking inspirierte die Regisseurin zu einer fünfjährigen Recherche, bei der sie durch die ganze Welt reiste, schockierende Statistiken entdeckte, aber auch mit vielen außergewöhnlichen Frauen sprach, die sich vorgenommen haben, die „Gläserne Decke“ endgültig zu durchbrechen.



Foto: istock

Seminarangebote zum Umgang mit aggressiven Kunden

Ob im Umgang miteinander vor Ort oder auch am Telefon: Zwei neue IHK-Seminare bieten gezielt Hilfe, um in schwierigen Situationen oder Gesprächen einen kühlen Kopf zu bewahren.

Der Arbeitsalltag hat sich beim direkten Kontakt mit Kunden für viele Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter verändert: Der Umgangston fühlt sich häufig rauer an, die Kundenschaft – ob am Bürotisch oder beim Termin vor Ort – überschreitet im verbalen Bereich oftmals das gängige und wertschätzende Maß oder missachtet den nötigen Abstand zu den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, um so durch Körpersprache einschüchternd und beherrschend zu wirken.

Die Referenten Andreas Göbel und Jost Beckmann beschäftigen sich seit knapp 20 Jahren in Seminaren unter anderem mit dem Themengebiet der Gewaltprävention. Vor allem mit Fragestellungen wie: Wie kann ich mich durch die Art meiner Kommunikation und durch meine Körpersprache vor

Angriffen schützen? Wie werde ich weniger schnell zum Opfer eines verbalen oder körperlichen Angriffes? Göbel: „Wichtig ist, dass die Mitarbeitenden sich innerhalb einer gestörten Kommunikation darüber im Klaren sind, worin die Störung besteht und wie darauf kommunikativ reagiert werden kann.“

Im neuen IHK-Seminar „Gewaltprävention im Arbeitsalltag beim Umgang mit aggressiven Kunden“ werden somit Handlungsstrategien für künftige Situationen mit den Teilnehmenden erarbeitet, um eine erfolgreiche und professionelle Kommunikation zu führen. Beckmann ergänzt: „Wir haben grundsätzlich nur Einfluss auf unser eigenes Verhalten. Daran können wir im Bereich der Gesprächsführung und -steuerung arbeiten. Wir müssen erkennen, wie unser Stresslevel ausgelegt ist, um handlungsfähig zu bleiben. Wichtig ist uns aber auch, im Gespräch Grenzen zu setzen und bei Fehlverhalten des Kunden zu intervenieren.“

Im Fokus des Seminars stehen der Austausch eigener Erfahrungen beim Umgang mit Kommunikationsstörungen und verbaler oder körperlicher Gewalt im Berufsalltag, sowie kurzer theoretischer Input zu

Kommunikationstechniken und Stressbewältigung. Abgerundet wird das Programm durch praktische Übungen zu Abstand, passender Körperhaltung und Körpersprache, sowie leichten Übungen zu Grifflösetechniken.

Erfolgreiche Telefonate führen

Um auch emotional geführte Telefonate erfolgreich zu führen, konzentriert sich das ebenfalls neue Seminarangebot „Telefonkommunikation mit aggressiven Kunden“ auf die kundenorientierte und professionelle Kommunikation. Dies unter Berücksichtigung der Besonderheiten des Mediums Telefon sowie insbesondere auch des persönlichen Stressmanagements der Teilnehmerinnen und Teilnehmer.

Die Tagesseminare finden im neuen IHK-Forum am Rombergpark statt. Termine und ausführliche Informationen unter: www.ihkdo-weiterbildung.de

Termine

- > Gewaltprävention im Arbeitsalltag beim Umgang mit aggressiven Kunden: 02.04.2025 und 11.11.2025
- > Telefonkommunikation mit aggressiven Kunden: 03.04.2025 und 12.11.2025

IHK. Die Weiterbildung.

Das Programm Januar 2025

Zertifikatskurse

KI Manager/-in (IHK) – Online – berufsbegleitend

8.1.2025-17.4.2025
14.1.2025-24.4.2025
22.1.2025-30.4.2025
30.1.2025-8.5.2025
4.2.2025-15.5.2025
13.2.2025-22.5.2025
8.1.2025-2.4.2025

Social Media Manager/-in (IHK) – Online – Blended Learning

10.1.2025-10.3.2025

Kommunikationsmanager/-in Kommunalwirtschaft (IHK) – Präsenz

13.1.2025-24.1.2025

Nachhaltigkeitsberichterstattung – IHK-Online-Sprint

13.1.2025-27.1.2025

GmbH-Geschäftsführung – Grundlagen (IHK) – Online – berufsbegleitend

13.1.2025-10.3.2025

GmbH-Geschäftsführung – Grundlagen (IHK) – Online – berufsbegleitend

22.1.2025-5.3.2025

GmbH-Geschäftsführung – Leitungskompetenz (IHK) – Online – berufsbegleitend

15.1.2025-27.2.2025

Grundlagen Personalwesen (IHK) – Online – berufsbegleitend

15.1.2025-10.3.2025

Agile/-r Projektmanager/-in (IHK) – Online – berufsbegleitend

17.1.2025-3.4.2025

Qualitätsmanagementbeauftragte/-r (IHK) – Online – berufsbegleitend

20.1.2025-10.2.2025

Digitale/-r Innovations- und Produktmanager/-in (IHK) – Online – berufsbegleitend

20.1.2025-17.3.2025

Qualitätsmanagementbeauftragte/-r (IHK) – Online – berufsbegleitend

21.1.2025-31.3.2025

Digital Change Manager/-in (IHK) – Online – berufsbegleitend

22.1.2025-19.3.2025

Fachexperte / Fachexpertin für Wasserstoff-anwendungen (IHK) – Online – berufsbegleitend

23.1.2025-22.5.2025

Online Marketing Manager/-in (IHK) – Online – Blended Learning

24.1.2025-24.3.2025

Betriebliche/-r Datenschutzbeauftragte/-r (IHK) – Online – berufsbegleitend

27.1.2025-10.2.2025

Interne/-r QM-Auditor/-in (IHK) – Online – Vollzeit

27.1.2025-31.5.2025

Vertriebsspezialist/-in (IHK) – Online – berufsbegleitend

27.1.2025-26.5.2025

Agiler Change Manager/-in (IHK) – Online – berufsbegleitend

28.1.2025-13.5.2025

Online Business für Selbstständige (IHK) – Online – berufsbegleitend

31.1.2025-7.4.2025

Lehrgänge zur Vorbereitung auf IHK-Prüfungen

Gepr. Küchenmeister/-in (IHK) – Präsenz – Vollzeit

6.1.2025-25.4.2025

Erwerb der Ausbildereignung – KOMPAKT

27.1.2025-1.2.2025

Gepr. Betriebswirt/-in – Master Professional in Business Management (VO 2020) – Online – Vollzeit

27.1.2025-28.5.2025

IT – Vorbereitung auf die Abschlussprüfung Teil I (AO 2020) – Online

27.1.2025-20.3.2025

Industriekaufmann/-kauffrau – Vorbereitung auf die Abschlussprüfung – Präsenz

27.1.2025-10.4.2025

Kaufleute im Einzelhandel – Vorbereitung auf die Abschlussprüfung Teil I (AO 2020) – Online

27.1.2025-26.2.2025

Gepr. Fachwirt für Einkauf – Bachelor Professional in Procurement (IHK) – Online – berufsbegleitend

28.1.2025-19.5.2026

Fachinformatiker Anwendungsentwicklung – Vorbereitung auf die Abschlussprüfung Teil II (AO 2020) – Online Lehrgang

28.1.2025-10.4.2025

Fachinformatiker Systemintegration – Vorbereitung auf die Abschlussprüfung Teil II (AO 2020) – Online Lehrgang

28.1.2025-10.4.2025

Industriekaufmann/-kauffrau – Vorbereitung auf die Abschlussprüfung – Online

30.1.2025-29.4.2025

Seminare

Vom Kollegen zum Vorgesetzten – Den Rollenwechsel erfolgreich meistern! – Seminar – Präsenz

7.1.2025-8.1.2025

Einfach Führen – Mitarbeitergespräche (Online – Seminar)

23.1.2025

Schlagfertigkeitstechniken, in schwierigen Situationen souverän, geistvoll und angemessen reagieren – Seminar – Online

29.1.2025

Erfolgreiches Führen von Teams ohne Vorgesetztenfunktion – Seminar – Präsenz

30.1.2025

Nebenkostenabrechnung und Hausgeldabrechnung – Seminar – Präsenz

30.1.2025-31.1.2025

Hygieneschulung gemäß § 4 Lebensmittelhygieneverordnung

4.2.2025

KI Workshop – Tagesworkshop – Seminar – Online

4.2.2025-6.2.2025

Führung im Wandel – das Ende der Anweisungen – Seminar – Online

4.2.2025

Einfach Führen – Was Teams benötigen (Online – Seminar)

10.2.2025

Hotellerie Basics: Start mit WOW-Effekt – AZUBI-aktiv

11.2.2025-24.2.2025

Empfehlung

LEHRGANG

Technisches Know-how für Azubis



Mit der Zusatzqualifikation „Technik für kaufmännische Auszubildende“ erlernen beziehungsweise

vertiefen Azubis im zweiten und dritten Lehrjahr technisches Grundwissen. Der 80-stündige Lehrgang ermöglicht es, schneller im Unternehmen kaufmännisches und technisches Wissen zu verknüpfen und erfolgreich zu arbeiten. Termin. 03.02.2025 bis 28.04.2025, montags und mittwochs von jeweils 17:00 bis 20:15 Uhr.

· Weitere Informationen und Anmeldung: Susanne Wittke, Tel. 0231 5417-418, s.wittke@dortmund.ihk.de

LEHRGANG

Betriebswirtschaftliche Lösungen



Gepr. Betriebswirt/-in – Master Professional in Businessmanagement (IHK) verfügen

branchenübergreifend über ein betriebswirtschaftliches Fachwissen, dass dazu befähigt, unternehmerisch kompetent, zielgerichtet und verantwortungsvoll Lösungen für betriebswirtschaftliche Problemstellungen von Unternehmen zu entwickeln. Live-Online und in Kooperation sowie als Vollzeitvariante bietet dieser Lehrgang allen Interessierten die entsprechende Flexibilität.

· Weitere Informationen und Anmeldung: Sabrina Schnell, Tel. 0231 5417-421, s.schnell@dortmund.ihk.de

IHK.Die Weiterbildung. Geprüfte Qualität nach DIN EN ISO 9001: 2015. Bekannte Lehrgangsangebote und Träger, die auf IHK-Prüfungen vorbereiten, können über das Weiterbildungsinformationssystem (WIS) <https://wis.ihk.de/anbieter> eingesehen werden. Weitere Information und Anmeldung: Industrie- und Handelskammer zu Dortmund, Märkische Straße 120, 44141 Dortmund, Tel. 0231 5417-499, Fax 0231 5417-8330, info@dortmund.ihk.de, www.ihkdo-weiterbildung.de.



Präsentierten die editierten und neu gedruckten Tagebücher des Freiherrn von Vincke (v. l.): Dr. Ansgar Fendel, Vorsitzender der GWWG, Prof. Dr. Mechthild Black-Veldtrup, Leiterin des Landesarchivs NRW Abteilung Westfalen, Dr. Kathrin Baas, Direktorin des Westfälischen Wirtschaftsarchivs, und Schauspieler Markus von Hagen. Foto: Stephan Schütze

Nach 200 Jahren: Freiherr von Vincke wieder lebendig

Die Gesellschaft für Westfälische Wirtschaftsgeschichte (GWWG) lud zu einer kurzweiligen Lesung aus den Tagebüchern des ersten Oberpräsidenten Westfalens ein. Dabei schlüpfte Schauspieler Markus von Hagen in die Rolle von Vinckes.

VON NANCY BODDEN



C. BECHSTEIN
Der kostbare Klang

***Edelste Klaviere und Flügel
aus Deutschlands
einzigartiger Manufaktur***

Hansastraße 7-11 · 44137 Dortmund
0231 141 075 · www.vanbremen.de



**PIANOHAUS
van Bremen**
— seit 1906 —

Dortmund war für Ludwig Freiherr von Vincke 1774 bis 1844 nicht irgendeine Stadt – das wurde dem Publikum im Großen Saal der IHK zu Dortmund am 20. November schnell deutlich. Der preußische Verwaltungsbeamte bezog 1810 mit seiner Frau Eleonore das Haus Ickern bei Castrop und war seither ständig beruflich wie privat in Dortmund mit seinen damals rund 4.000 Einwohnern unterwegs. Im fiktiven Interview mit Prof. Dr. Mechthild Black-Veldtrup, Leiterin des Landesarchivs NRW Abteilung Westfalen, stand von Vincke, überzeugend gespielt von Markus von Hagen, Rede und Antwort.

Zum Leidwesen seiner Frau, die das Landleben in Castrop sehr schätzte, war von Vincke ein rastloser Beamter und verbrachte viel Zeit mit Unternehmern und Politikern in Dortmund. Daran änderte auch der Umzug nach Münster nach seiner Berufung zum ersten Oberpräsidenten der Provinz Westfalen 1815 wenig. So erfuhren die Zuhörerinnen und Zuhörer im Laufe des Abends, dass von Vincke 1843 beim 300-jährigen Jubiläum des Dortmunder Stadtgymnasiums „den großen Franz Liszt“ traf. Oder in welcher Begleitung er regelmäßig

beim Dortmunder Gastwirt Riepe verweilte oder den Predigten in der Reinoldikirche lauschte. Dabei fielen viele bekannte Familiennamen aus Dortmund und Umgebung: Von den Gersteins über die Juchos und Mallinckrotds bis hin zu den Piepenstocks.

„Von Vincke war als weitsichtiger Mann vor allem am Ausbau der Verkehrswege interessiert“, betonte Dr. Ansgar Fendel, Vorsitzender der GWWG. 24 Bände der Von-Vincke-Tagebücher sind im Landesarchiv NRW in Münster erhalten. Ein wichtiges Zeugnis für die Geschichte Westfalens und eine spannende Quelle für Forscherinnen und Forscher – wenn da die „Sauklau“ nicht wäre, zu der sich von Vinckes Schrift mit fortschreitendem Alter entwickelte. Um den Zugang zu erleichtern, haben der Verein für Altertumskunde und Geschichte Westfalens, die Historische Kommission für Westfalen und das Landesarchiv NRW Abteilung Westfalen in den vergangenen Jahren alle Tagebücher ediert und in elf Bänden neu drucken lassen.

Damit sind die Kooperationspartner nun auf Lesetour quer durch Westfalen – und wurden von der GWWG herzlich in Dortmund empfangen.

- 1.1. Informationsbeschaffung und -aufbereitung, 1.2. computergestützte Informationsbearbeitung, 1.3. bürowirtschaftliche Abläufe, 1.4. Koordinations- und Organisationsaufgaben;
2. Geschäftsprozesse:
 - 2.1. Kommunikation mit Kunden,
 - 2.2. Auftragsbearbeitung und -nachbereitung,
 3. Beschaffung von Material und externen Dienstleistungen,
 4. Unterstützung bei personalbezogenen Aufgaben,
 5. kaufmännische Steuerung.

Abschnitt B

Weitere berufsprofilgebende Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten in zwei Wahlqualifikationen:

1. Auftragsbearbeitung:
 - 1.1. Auftragsinitiierung,
 - 1.2. Auftragsabwicklung,
 - 1.3. Auftragsabschluss,
 - 1.4. Auftragsnachbereitung;
2. kaufmännische Steuerung und Kontrolle:
 - 2.1. Finanzbuchhaltung,
 - 2.2. Kosten- und Leistungs-Rechnung,
 - 2.3. Controlling;
3. kaufmännische Abläufe in kleinen und mittleren Unternehmen:
 - 3.1. laufende Buchführung,
 - 3.2. Entgeltabrechnung,
 - 3.3. betriebliche Kalkulation,
 - 3.4. betriebliche Auswertungen;
4. Beschaffungs- und Logistikprozesse:
 - 4.1. Bedarfsermittlung,
 - 4.2. operativer Einkaufsprozess,
 - 4.3. strategischer Einkaufsprozess,
 - 4.4. Lagerwirtschaft;
5. Marketing und Vertrieb:
 - 5.1. Marketing,
 - 5.2. Vertrieb von Produkten und Dienstleistungen,
 - 5.3. Kundenbindung und Kundenbetreuung;
6. Unterstützung in der Personalwirtschaft:
 - 6.1. Personalsachbearbeitung,
 - 6.2. Personalbeschaffung und -entwicklung;
 7. Assistenz- und Sekretariatsaufgaben:
 - 7.1. Sekretariatsführung,
 - 7.2. Terminkoordination und Korrespondenzbearbeitung;
 - 7.3. Organisation von Reisen und Veranstaltungen;
 8. Öffentlichkeitsarbeit und Veranstaltungsorganisation:
 - 8.1. Öffentlichkeitsarbeit,
 - 8.2. Veranstaltungsmanagement;
 9. Verwaltung und Recht:
 - 9.1. Kunden- und Bürgerorientierung,
 - 9.2. Rechtsanwendung,
 - 9.3. Verwaltungshandeln;
 10. öffentliche Finanzwirtschaft:
 - 10.1. Finanzwesen,
 - 10.2. Haushalts- und Kassenwesen

Abschnitt C

Gemeinsame integrative Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten:

1. Organisation des Ausbildungsbetriebes, Berufsbildung sowie Arbeits- und Tariffrecht,
2. Sicherheit und Gesundheit bei der Arbeit,
3. Umweltschutz und Nachhaltigkeit,
4. Digitalisierte Arbeitswelt,
5. Produkt- und Dienstleistungsangebot, qualitätsorientiertes Handeln in Prozessen,
7. Information, Kommunikation, Kooperation:
 - 7.1. Informationsbeschaffung und Umgang mit Informationen, 7.2. Kommunikation,
 - 7.3. Kooperation und Teamarbeit.

§ 9 Zielsetzung und Durchführung der Berufsausbildung

(1) Die in dieser Ausbildungsregelung genannten Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten (berufliche Handlungsfähigkeit) sollen so vermittelt werden, dass die Auszubildenden zur Ausübung einer qualifizierten beruflichen Tätigkeit im Sinne von § 1 Absatz 3 des BBiG befähigt werden, die selbstständiges Planen, Durchführen und Kontrollieren (berufliche Handlungskompetenz) einschließt. Diese Befähigung ist auch in den Prüfungen nach den §§ 10 und 11 nachzuweisen.

(2) Die Auszubildenden haben spätestens zu Beginn der Ausbildung auf der Grundlage des Ausbildungsrahmenplans für jeden Auszubildenden und für jede Auszubildende einen Ausbildungsplan zu erstellen.

(3) Die Auszubildenden haben einen schriftlichen oder elektronischen Ausbildungsnachweis zu führen. Ihnen ist Gelegenheit zu geben, den schriftlichen oder elektronischen Ausbildungsnachweis während der Ausbildungszeit zu führen. Die Auszubildenden haben den schriftlichen oder elektronischen Ausbildungsnachweis regelmäßig durchzusehen und abzuzeichnen.

Die Auszubildende/Der Auszubildende kann nach Maßgabe von

Art oder Schwere/Art und Schwere ihrer/seiner Behinderung von der Pflicht zur Führung eines schriftlichen oder elektronischen Ausbildungsnachweises entbunden werden.

§ 10 Teil 1 der Gestreckten Abschlussprüfung

(1) Die Abschlussprüfung besteht aus den beiden zeitlich auseinanderfallenden Teilen 1 und 2. Durch die Abschlussprüfung ist festzustellen, ob der Prüfling die berufliche Handlungsfähigkeit erworben hat. In der Abschlussprüfung soll der Prüfling nachweisen, dass er die dafür erforderlichen beruflichen Fertigkeiten beherrscht, die notwendigen beruflichen Kenntnisse und Fähigkeiten besitzt und mit dem im Berufsschulunterricht zu vermittelnden, für die Berufsausbildung wesentlichen Lehrstoff vertraut ist. Die Ausbildungsregelung ist zugrunde zu legen.

Dabei sollen Qualifikationen, die bereits Gegenstand von Teil 1 waren, in Teil 2 nur so weit einbezogen werden, als es für die Festlegung der Berufsbefähigung erforderlich ist.

(2) Bei der Ermittlung des Gesamtergebnisses wird Teil 1 mit 25 Prozent, Teil 2 mit 75 Prozent gewichtet.

(3) Teil 1 der gestreckten Abschlussprüfung soll zur Mitte des zweiten Ausbildungsjahres stattfinden.

(4) Teil 1 der gestreckten Abschlussprüfung erstreckt sich

1. auf die in der Anlage der Büromanagementfachpraktiker-Ausbildungsregelung für die ersten 15 Monate genannten Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten sowie
2. auf den im Berufsschulunterricht zu vermittelnden Lehrstoff, soweit er für die Berufsausbildung wesentlich ist.

(5) Teil 1 der Abschlussprüfung findet im Prüfungsbereich „informationstechnisches Büromanagement“ statt.

(6) Für den Prüfungsbereich „informationstechnisches Büromanagement“ bestehen folgende Vorgaben:

1. Der Prüfling soll nachweisen, dass er in der Lage ist, im Rahmen eines ganzheitlichen Arbeitsauftrages Büro- und Beschaffungsprozesse zu organisieren und kundenorientiert zu bearbeiten; dabei soll er nachweisen, dass er unter Anwendung von Textverarbeitungs- und Tabellenkalkulationsprogrammen recherchieren, dokumentieren und kalkulieren kann.
2. Der Prüfling soll berufstypische Aufgaben schriftlich computergestützt bearbeiten.
3. Die Prüfungszeit beträgt 120 Minuten.

§ 11 Teil 2 der Gestreckten Abschlussprüfung

(1) Teil 2 der Abschlussprüfung soll am Ende der Berufsausbildung stattfinden.

(2) Der Teil 2 der gestreckten Abschlussprüfung erstreckt sich

1. auf die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten nach der Anlage der Büromanagementfachpraktiker-Ausbildungsregelung sowie
2. auf den im Berufsschulunterricht zu vermittelnden Lehrstoff, soweit er für die Berufsausbildung wesentlich ist.

(3) Teil 2 der Abschlussprüfung besteht aus den Prüfungsbe- reichen:

1. Kundenbeziehungsprozesse,
2. Fachaufgabe in der Wahlqualifikation, 3. Wirtschafts- und Sozialkunde.

(4) Für den Prüfungsbereich „Kundenbeziehungsprozesse“ bestehen folgende Vorgaben:

1. Der Prüfling soll nachweisen, dass er in der Lage ist, komplexe Arbeitsaufträge handlungsorientiert zu bearbeiten; dabei soll er zeigen, dass er Aufträge kunden-orientiert abwickeln, personalbezogene Aufgaben wahrnehmen und Instrumente der kaufmännischen Steuerung fallbezogen einsetzen kann.
2. Der Prüfling soll berufstypische Aufgaben schriftlich bearbeiten.
3. Die Prüfungszeit beträgt 150 Minuten.

(5) Für den Prüfungsbereich „Kundenbeziehungsprozesse“ bestehen folgende Vorgaben:

1. Der Prüfling soll nachweisen, dass er in der Lage ist,
 - a) berufstypische Aufgabenstellungen zu erfassen, Probleme und Vorgehensweisen zur Lösung zu erörtern,
 - b) kunden- und serviceorientiert zu handeln,
 - c) betriebspraktische Aufgaben unter Berücksichtigung wirtschaftlicher, ökologischer und rechtlicher Zusammenhänge zu planen und durchzuführen sowie
 - d) Kommunikations- und Kooperationsbedingungen zu berücksichtigen.

2. Mit dem Prüfling soll ein fallbezogenes Fachgespräch durchgeführt werden, für das folgende Vorgaben bestehen:

- a) Grundlage für das fallbezogene Fachgespräch ist eine der festgelegten Wahlqualifikationen nach § 8 Absatz 2 Abschnitt B der Büromanagementfachpraktiker-Ausbildungsregelung, die der Prüfling festlegt
- b) Bewertet werden die Leistungen, die der Prüfling im fallbezogenen Fachgespräch zeigt,
- c) das Fachgespräch soll höchstens 20 Minuten dauern und
- d) das Fachgespräch wird mit einer Darstellung von Aufgabe und Lösungsweg durch den Prüfling eingeleitet.

3. Zur Vorbereitung auf das fallbezogene Fachgespräch soll der Prüfling

- a) für eine der beiden festgelegten Wahlqualifikationen nach § 8 Absatz 2 Abschnitt B der Büromanagementfachpraktiker-Ausbildungsregelung einen höchstens dreizeitigen Report über die Durchführung einer betrieblichen Fachaufgabe erstellen oder
- b) eine von zwei praxisbezogenen Fachaufgaben, die ihm

vom Prüfungsausschuss zur Wahl gestellt werden, bearbeiten und Lösungswege entwickeln; Grundlage für die Fachaufgaben ist eine der festgelegten Wahlqualifikationen nach § 8 Absatz 2 Abschnitt B der Büromanagementfachpraktiker-Ausbildungsregelung, die der Prüfling mit Antrag zur Prüfungszulassung zu bestimmen hat.

Der Ausbildungsbetrieb teilt der zuständigen Stelle mit der Anmeldung zur Prüfung mit, welche Variante nach Satz 1 Nummer 3 und welche Wahlqualifikation gewählt wird. Wird die Variante nach Satz 1 Nummer 3 Buchstabe a gewählt, hat der Auszubildende zu bestätigen, dass die Fachaufgabe vom Prüfling eigenständig im Betrieb durchgeführt worden ist. Der Report ist dem Prüfungsausschuss spätestens am ersten Tag von Teil 2 der Abschlussprüfung zuzuleiten. Er wird nicht bewertet. Ausgehend von der Fachaufgabe und dem dazu erstellten Report entwickelt der Prüfungsausschuss für die zugrunde liegende Wahlqualifikation das fallbezogene Fachgespräch so, dass die in Satz 1 genannten Vorgaben nachgewiesen werden können. Wird die Variante nach Satz 1 Nummer 3 Buchstabe b gewählt, ist dem Prüfling eine Vorbereitungszeit von 20 Minuten einzuräumen. Ausgehend von der Fachaufgabe, die der Prüfling gewählt hat, entwickelt der Prüfungsausschuss für die zugrunde liegende Wahlqualifikation das fallbezogene Fachgespräch so, dass die in Satz 1 Nummer 1 genannten Vorgaben nachgewiesen werden können.

(6) Für den Prüfungsbereich „Wirtschafts- und Sozialkunde“ bestehen folgende Vorgaben:

1. Der Prüfling soll nachweisen, dass er in der Lage ist, allgemeine berufsspezifische und gesellschaftliche Zusammenhänge der Berufs- und Arbeitswelt darzustellen und zu beurteilen.
2. Der Prüfling soll fallbezogene Aufgaben schriftlich bearbeiten.
3. Die Prüfungszeit beträgt 60 Minuten.

§ 12 Gewichtsregelung

Die Prüfungsbereiche sind wie folgt zu gewichten:

1. Prüfungsbereich informationstechnisches Büromanagement 25 Prozent,
2. Prüfungsbereich Kundenbeziehungsprozesse 30 Prozent,
3. Prüfungsbereich Fachaufgabe in der Wahlqualifikation 35 Prozent,
4. Prüfungsbereich Wirtschafts- und Sozialkunde 10 Prozent.

§ 13 Bestehensregelung

(1) Die Abschlussprüfung ist bestanden, wenn die Leistungen wie folgt bewertet worden sind:

1. im Gesamtergebnis von Teil 1 und Teil 2 der Abschlussprüfung mit mindestens „ausreichend“,
2. im Ergebnis von Teil 2 der Abschlussprüfung mit mindestens „ausreichend“,
3. in mindestens zwei Prüfungsbereichen von Teil 2 der Abschlussprüfung mit mindestens „ausreichend“ und
4. in keinem Prüfungsbereich von Teil 2 der Abschlussprüfung mit „ungenügend“.

(2) Auf Antrag des Prüflings ist die Prüfung in einem der Prüfungsbereiche „Kundenbeziehungsprozesse“ oder „Wirtschafts- und Sozialkunde“ durch eine mündliche Prüfung von etwa 15 Minuten zu ergänzen, wenn

1. der Prüfungsbereich schlechter als „ausreichend“ bewertet worden ist und
2. die mündliche Ergänzungsprüfung für das Bestehen der Abschlussprüfung den Ausschlag geben kann.

Bei der Ermittlung des Ergebnisses für diesen Prüfungsbereich sind das bisherige Ergebnis und das Ergebnis der mündlichen Ergänzungsprüfung im Verhältnis von 2:1 zu gewichten.

§ 14 Zusatzqualifikation

(1) Als Zusatzqualifikation kann eine im Rahmen der Berufsausbildung nicht festgelegte Wahlqualifikation nach § 8 Absatz 2 Abschnitt B der Büromanagementfachpraktiker-Ausbildungsregelung vermittelt werden.

(2) Für die Vermittlung der Zusatzqualifikation gilt die zeitliche Gliederung der Anlage Abschnitt B der Büromanagementfachpraktiker-Ausbildungsregelung entsprechend.

§ 15 Prüfung der Zusatzqualifikation

(1) Die Zusatzqualifikation wird im Rahmen von Teil 2 der Abschlussprüfung gesondert geprüft, wenn bei der Anmeldung zur Abschlussprüfung mitgeteilt wird, dass diese Prüfung durchgeführt werden soll und glaubhaft gemacht wird, dass die erforderlichen Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten vermittelt worden sind.

(2) Für die Prüfung der Zusatzqualifikation gilt § 11 Absatz 5 entsprechend.

(3) Die Prüfung der Zusatzqualifikation ist bestanden, wenn sie mit mindestens „ausreichend“ bewertet worden ist.

§ 16 Übergang

Ein Übergang von einer Berufsausbildung nach dieser Ausbildungsregelung in eine entsprechende Ausbildung nach § 4 BBiG/§ 25 HwO ist von der/dem Auszubildenden und der/dem Auszubildenden kontinuierlich zu prüfen.

§ 17 Inkrafttreten

Diese Regelung tritt am Tage nach ihrer Veröffentlichung im Mitteilungsblatt der Industrie- und Handelskammer zu Dortmund in Kraft.

Dortmund, den 27.11.2024

Industrie- und Handelskammer zu Dortmund
 Vizepräsident als Vertreter
 für den Präsidenten
 Heinz-Herbert Düstmann
 Hauptgeschäftsführer

Anlage (zu § 8)

Ausbildungsrahmenplan für die Ausbildungsregelung zum Fachpraktiker für Büromanagement und zur Fachpraktikerin für Büromanagement

Abschnitt A: Gemeinsame berufsprofilgebende Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten in Pflichtqualifikationen

Teil des Ausbildungsberufsbildes

1. Büroprozesse

- 1.1 Informationsbeschaffung und -aufbereitung
 Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten
 - a) betriebliche Kommunikationssysteme auswählen und anwenden
 - b) Grundfunktionen des Betriebssystems anwenden
 - c) Nutzen und Risiken von Onlineanwendungen aufzeigen
 - d) unterschiedliche Informationsquellen nutzen, Informationen recherchieren und auswählen
 - e) Regelungen zur Datensicherung beachten, Daten sichern und pflegen

Zeitliche Richtwerte in Wochen im 1. bis 15. Monat: 8 Wochen

- 1.2 Computergestützte Informationsbearbeitung
 Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten
 - a) Texte des internen und externen Schriftverkehrs adressatengerecht und normgerecht auch mithilfe von Textbausteinen anfertigen
 - b) Textverarbeitungssystem bedarfsgerecht anwenden
 - c) Präsentationsmedien und -techniken unter Berücksichtigung räumlicher und organisatorischer Gegebenheiten einsetzen
 - d) bei der Gestaltung und Durchführung von Präsentationen mitwirken
 - e) Präsentationen nachbereiten
 - f) Tabellen erstellen und Berechnungen durchführen
 - g) Daten in Diagrammen darstellen
 - h) Tabellen und Diagramme dokumentenübergreifend verwenden
 - i) Dokumente pflegen und archivieren
 - j) Dateien exportieren und importieren

Zeitliche Richtwerte in Wochen im 1. bis 15. Monat: 7 Wochen

- 1.3 Bürowirtschaftliche Abläufe
 Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten
 - a) Bedarf an Büromaterial verwalten und bei der Beschaffung mitwirken
 - b) Posteingang und -ausgang bearbeiten
 - c) Dokumente unter Beachtung gesetzlicher und betrieblicher Aufbewahrungsfristen verwalten
 - d) zur Verbesserung von bürowirtschaftlichen Abläufen beitragen

Zeitliche Richtwerte in Wochen im 1. bis 15. Monat: 8 Wochen

- 1.4 Koordinations- und Organisationsaufgaben
 Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten
 - a) Termine planen, koordinieren und überwachen; bei Terminabweichungen nach Rücksprache erforderliche Maßnahmen einleiten
 - b) Sitzungen und Besprechungen nach sachlichen und zeitlichen Vorgaben vor- und nachbereiten sowie betreiben
 - c) bei der Planung, Durchführung und Kontrolle von Projekten mitwirken

Zeitliche Richtwerte in Wochen im 1. bis 15. Monat: 6 Wochen

2. Geschäftsprozesse
 - 2.1 Kommunikation mit Kunden
 Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten
 - a) eigene Rolle als Dienstleister im Kundenkontakt berücksichtigen
 - b) Kundendaten zusammenstellen, aufbereiten und bei der Auswertung mitwirken
 - c) situationsgerecht und kundenorientiert Auskünfte geben und bei Beratungen mitwirken
 - d) Informationen kundengerecht vorbereiten
 - e) Bedeutung von Kundenservice für die Kundenzufriedenheit erkennen und berücksichtigen

Zeitliche Richtwerte in Wochen im 16. bis 36. Monat: 4 Wochen

- 2.2 Auftragsbearbeitung und -nachbereitung
 Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten
 - a) bei der Abwicklung von Kundenanfragen mitwirken
 - b) Kundenaufträge annehmen und bei der Bearbeitung mitwirken
 - c) Auftragsabwicklung mit Kunden vorbereiten und begleiten
 - d) Begleitdokumente und Rechnungen vorbereiten
 - e) bei der Durchführung von Kalkulationen mitwirken
 - f) bei der Bearbeitung von Beschwerden und Reklamationen mitwirken

Zeitliche Richtwerte in Wochen im 16. bis 36. Monat: 6 Wochen

- 2.3 Beschaffung von Material und externen Dienstleistungen
 Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten
 - a) bei der Ermittlung von Material- und Dienstleistungsbedarf mitwirken
 - b) Bezugsquellen ermitteln und dabei Beschaffungsrichtlinien beachten
 - c) Angebote einholen, prüfen und vergleichen

- d) Bestellungen durchführen
 - e) Liefertermine überwachen und bei Lieferverzug nach Rücksprache mahnen
 - f) Bestellungen mit den Wareneingangsunterlagen vergleichen und bei Abweichungen Klärungen einleiten
- Zeitliche Richtwerte in Wochen im 1. bis 15. Monat: 9 Wochen
- 2.4 Unterstützung bei personalbezogenen Aufgaben
- Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten
- a) Personaleinsatzplanung unterstützen und Arbeitszeitregelungen berücksichtigen
 - b) Dienstreiseanträge und Reisekostenabrechnungen vorbereiten
 - c) bei der Bearbeitung von Mitarbeiterdaten Regelungen zum Datenschutz und zur Datensicherheit einhalten
 - d) bereichsbezogene Personalstatistiken führen
- Zeitliche Richtwerte in Wochen im 16. bis 36. Monat: 11 Wochen
- 2.5 Kaufmännische Steuerung unterstützen
- Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten
- a) an der Steuerung und Kontrolle mitwirken und dabei Grundzüge des Rechnungswesens berücksichtigen
 - b) Investitionen und Finanzierung an Beispielen des Ausbildungsbetriebes erläutern
 - c) Kosten- und Leistungsstruktur des Ausbildungsbetriebes beurteilen
 - d) Belege unterscheiden, den jeweiligen Geschäftsvorgängen zuordnen und rechnerisch prüfen
 - e) Zahlungen unter Berücksichtigung der Zahlungsbedingungen vorbereiten
- Zeitliche Richtwerte in Wochen im 16. bis 36. Monat: 18 Wochen

Abschnitt 8: Weitere berufsprofilgebende Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten in zwei Wahlqualifikationen
Teil des Ausbildungsberufsbildes

1. Auftragsbearbeitung

- 1.1. Auftragsinitiierung
- Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten
- a) bei der produktspezifischen Kundenberatung mitwirken und ergänzenden Service anbieten
 - b) Kalkulationsdaten für Angebote einholen
 - c) bei der Erstellung von Angeboten mitwirken
 - d) Auftragsingang prüfen, Auftragsbestätigung vorbereiten
- Zeitliche Richtwerte in Wochen im 16. bis 36. Monat: 6 Wochen
- 1.2. Auftragsabwicklung
- Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten
- a) bei der Erstellung von Zeit- und Ressourcenplänen mitwirken
 - b) bei auftragsrelevanten Beschaffungen mitwirken
 - c) bei der auftragsbegleitenden Kommunikation mit Kunden mitwirken
 - d) auftragsbezogene Daten einholen
 - e) bei der Abnahme der Leistung mitwirken
- Zeitliche Richtwerte in Wochen im 16. bis 36. Monat: 6 Wochen
- 1.3. Auftragsabschluss
- Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten
- a) Auftragsdokumentation nach betrieblichen Vorgaben vervollständigen
 - b) Auftragsfakturierung vorbereiten, Kundenrechnungen erstellen
 - c) Zahlungseingänge überwachen und bei Bedarf nach Rücksprache Maßnahmen vorbereiten
- Zeitliche Richtwerte in Wochen im 16. bis 36. Monat: 6 Wochen
- 1.4. Auftragsnachbereitung
- Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten
- a) bei der Ermittlung und Auswertung der Kundenzufriedenheit mitwirken
 - b) bei Maßnahmen zur Kundenbindung mitwirken
 - c) Kundenreklamationen nach Rücksprache bearbeiten
- Zeitliche Richtwerte in Wochen im 16. bis 36. Monat: 4 Wochen

2. Kaufmännische Steuerung und Kontrolle

- 2.1. Finanzbuchhaltung
- Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten
- a) Kreditoren- und Debitorenstammdaten aufnehmen und pflegen
 - b) Geschäftsvorgänge unter Berücksichtigung gesetzlicher und betrieblicher Regelungen buchhalterisch einordnen
 - c) Belege erfassen, kontieren und auf Bestands- und Erfolgskonten buchen
 - d) im Rahmen der Kontokorrentbuchhaltung unter Anleitung Zahlungseingänge überwachen und Zahlungsausgänge veranlassen
 - e) Maßnahmen bei Zahlungsverzug nach Rücksprache einleiten
 - f) bei periodengerechten Abschlussarbeiten unterstützen
- Zeitliche Richtwerte in Wochen im 16. bis 36. Monat: 8 Wochen
- 2.2. Kosten- und Leistungs-Rechnung
- Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten
- a) Kosten unter Anleitung ermitteln, aufbereiten und überwachen
 - b) Leistungen unter Anleitung kalkulieren und verrechnen

- c) Ergebnisse unter Anleitung der Kosten- und Leistungs-Rechnung für Entscheidungen aufbereiten
- Zeitliche Richtwerte in Wochen im 16. bis 36. Monat: 6 Wochen
- 2.3. Controlling
- Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten
- a) bei der Erfassung der Einflussfaktoren auf den Betriebserfolg mitwirken
 - b) bei der Aufbereitung der Ergebnisse der Betriebsrechnung und der Finanzbuchhaltung für das Controlling mitwirken
 - c) bei der Durchführung von Soll- und Ist-Vergleichen und der Feststellung von Abweichungen mitwirken
- Zeitliche Richtwerte in Wochen im 16. bis 36. Monat: 8 Wochen

3. Kaufmännische Abläufe in kleinen und mittleren Unternehmen

- 3.1. Laufende Buchführung
- Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten
- a) bei der Bearbeitung von Buchungsvorgängen mitwirken
 - b) Kassenbuch führen
 - c) Bestands- und Erfolgskonten führen
 - d) an der Verwaltung von Offene-Posten-Listen mitwirken
 - e) Zahlungsein- und -ausgänge kontrollieren und bei Zahlungsverzug nach Rücksprache Maßnahmen einleiten
- Zeitliche Richtwerte in Wochen im 16. bis 36. Monat: 7 Wochen
- 3.2. Entgeltabrechnung
- Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten
- a) Personalstammdaten erfassen und pflegen
 - b) an der Erfassung und Bearbeitung von Prozessdaten für die Entgeltabrechnung mitwirken
 - c) bei der Ermittlung von Auszahlungsbeträgen unter Berücksichtigung der steuer-, sozial- und tarifrechtlichen Bestimmungen unterstützen
- Zeitliche Richtwerte in Wochen im 16. bis 36. Monat: 7 Wochen
- 3.3. Betriebliche Kalkulation
- Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten
- a) bei der verursachungsgerechten Zuordnung der Kosten mitwirken
 - b) bei der Kalkulation von Angeboten unter Berücksichtigung der Kosten und Marktchancen mitwirken
 - c) beim Kontrollieren auftragsbezogener Kosten mitwirken
- Zeitliche Richtwerte in Wochen im 16. bis 36. Monat: 4 Wochen

- 3.4. Betriebliche Auswertungen
- Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten
- a) bei der Erstellung von Statistiken und bei der Durchführung von Plan-Ist-Vergleichen mitwirken
 - b) bei der Vorbereitung unternehmerischer Entscheidungen mitwirken
- Zeitliche Richtwerte in Wochen im 16. bis 36. Monat: 4 Wochen

4. Beschaffungs- und Logistikprozesse

- 4.1. Bedarfsermittlung
- Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten
- a) Bedarf an Produkten und Dienstleistungen feststellen
 - b) Disposition von Mengen und Termine vorbereiten
- Zeitliche Richtwerte in Wochen im 16. bis 36. Monat: 5 Wochen
- 4.2. Operativer Einkaufsprozess
- Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten
- a) interne Einkaufsrichtlinien und Rahmenverträge sowie betriebliche Compliance einhalten
 - b) bei der Ermittlung und Analyse von Bezugsquellen und bei der Lieferantenvorauswahl mitwirken
 - c) Angebote einholen und für Vergleiche vorbereiten
 - d) Bestellung durchführen, Auftragsbestätigung mit der Bestellung vergleichen und bei Abweichungen bei der Einleitung von Maßnahmen mitwirken
 - e) bei der Überwachung der Vertragserfüllung mitwirken
- Zeitliche Richtwerte in Wochen im 16. bis 36. Monat: 6 Wochen
- 4.3. Strategischer Einkaufsprozess
- Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten
- a) Lieferanteninformationen für Entscheidungen erfassen
 - b) bei der Erstellung von Rahmenverträgen mitwirken
- Zeitliche Richtwerte in Wochen im 16. bis 36. Monat: 5 Wochen
- 4.4. Lagerwirtschaft
- Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten
- a) unterschiedliche Systeme der Lagerhaltung vergleichen
 - b) vom Ausbildungsbetrieb genutztes Lagersystem bei logistischen Abläufen berücksichtigen
 - c) Wareneingang prüfen, bei Maßnahmen zur Mängelbeseitigung mitwirken
 - d) Bestände erfassen und kontrollieren
- Zeitliche Richtwerte in Wochen im 16. bis 36. Monat: 6 Wochen

- 5. Marketing und Vertrieb**
- 5.1. Marketing
- Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten
- a) an der Entwicklung von Marketingmaßnahmen mitwirken
 - b) bei der Planung und Organisation von Ressourcen sowie der Ermittlung von Kosten mitwirken
 - c) bei der Durchführung von Marketingmaßnahmen, insbesondere der Verkaufsförderung, mitwirken und Maßnahmen dokumentieren

RUHR Wirtschaft

Das regionale Unternehmermagazin

Liebe Leserinnen und Leser,

zum Jahreswechsel
möchten wir uns herzlich
bei Ihnen für Ihr Interesse
bedanken und hoffen,
die Lektüre der
Ruhr Wirtschaft hat
Ihnen Spaß gemacht.

Wir wünschen Ihnen und
Ihren Familien einen schönen
Jahresausklang und
ein glückliches neues Jahr.

Die Redaktion

IHK zu Dortmund, Märkische Straße 120, 44141
Dortmund, Tel. 0231 5417-236,
ruhrwirtschaft@dortmund.ihk.de
www.dortmund.ihk24.de

Verlag Lensing-Wolff GmbH & Co. KG

www.ihk.de/dortmund

d) bei der Überwachung von Aktivitäten hinsichtlich Zeit, Wirtschaftlichkeit und Qualität mitwirken

Zeitliche Richtwerte in Wochen im 16. bis 36. Monat: 7 Wochen

5.2. Vertrieb von Produkten und Dienstleistungen

Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten

a) Kundendaten und -informationen nutzen

b) Vertriebsformen berücksichtigen

c) bei der Analyse der Situation von Kunden, bei der Bedarfsfeststellung, bei der Entwicklung und Erläuterung kundengerechter Lösungsvorschläge sowie bei der Unterbreitung von Angeboten mitwirken

d) Verträge vorbereiten und an Vertragsverhandlungen und Vertragsabschlüssen mitwirken

e) bei der Überwachung der Vertragserfüllung mitwirken

Zeitliche Richtwerte in Wochen im 16. bis 36. Monat: 7 Wochen

5.3. Kundenbindung und Kundenbetreuung

Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten

a) an der Gestaltung von Kundenbeziehungen mitwirken

b) Maßnahmen der Kundenbindung und -betreuung umsetzen

c) Beschwerden entgegennehmen und Maßnahmen des Beschwerdemanagements umsetzen

d) Kundenzufriedenheit ermitteln, bei Maßnahmen zur Verbesserung mitwirken

Zeitliche Richtwerte in Wochen im 16. bis 36. Monat: 8 Wochen

6. Unterstützung in der Personalwirtschaft

6.1. Personalsachbearbeitung

Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten

a) rechtliche Vorgaben aus unterschiedlichen Beschäftigungs- und Dienstverhältnissen im Ausbildungsbetrieb beachten

b) Personalakten unter Berücksichtigung von Datenschutz und Datensicherheit führen

c) bei der Bearbeitung von Vorgängen im Zusammenhang mit Entgelten oder Bezügen mitwirken

d) bei der Bearbeitung von Vorgängen im Zusammenhang mit Arbeits- und Fehlzeiten mitwirken

e) Personalstatistiken führen und bei der Auswertung mitwirken

f) Informations-, Mitwirkungs- und Mitbestimmungsrechte berücksichtigen

g) bei den bei Einstellungen und personellen Veränderungen erforderlichen Meldungen, der Vorbereitung von Verträgen und der Erstellung von Dokumenten mitwirken

Zeitliche Richtwerte in Wochen im 16. bis 36. Monat: 14 Wochen

6.2. Personalbeschaffung und -entwicklung

Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten

a) Personalbedarfsermittlung unter Berücksichtigung von Anforderungsprofilen unterstützen

b) im Personalbeschaffungsprozess, insbesondere bei Stellenausschreibungen, Auswahlverfahren und Entscheidungsfindungen, mitwirken

c) im Bereich der Personalentwicklung, insbesondere bei der Organisation von Maßnahmen im Rahmen der Aus- und Weiterbildung, mitwirken

d) betriebliche Gesundheitsförderung unterstützen

Zeitliche Richtwerte in Wochen im 16. bis 36. Monat: 8 Wochen

7. Assistenz- und Sekretariatsaufgaben

7.1. Sekretariatsführung

Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten

a) Methoden des Selbstmanagements zur Optimierung von Büroorganisation und Arbeitsabläufen anwenden

b) Kommunikation zwischen den Beteiligten unterstützen und Prioritäten von Interessen und Anliegen erkennen

c) Kommunikation mit den Beteiligten situationsgerecht gestalten, dabei Anliegen berücksichtigen, eigenes Rollenverständnis entwickeln

d) Kommunikationsstörungen vermeiden

Zeitliche Richtwerte in Wochen im 16. bis 36. Monat: 6 Wochen

7.2. Terminkoordination und Korrespondenzbearbeitung

Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten

a) an der Koordination und Überwachung von Terminen mitwirken; Wiedervorlage steuern

b) termingerecht Informationen und Arbeitsergebnisse einfordern und bereitstellen

c) Informationen und Dokumente inhaltlich zusammenstellen

d) über Dringlichkeit von Informationen und Dokumenten sowie deren Weiterleitung entscheiden

e) Geschäftskorrespondenz nach Rücksprache führen

Zeitliche Richtwerte in Wochen im 16. bis 36. Monat: 8 Wochen

7.3. Organisation von Reisen und Veranstaltungen

Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten

a) Reisen organisieren, nachbereiten und bei der Abrechnung mitwirken

b) bei der Organisation und Durchführung sowie Nachbereitung von Veranstaltungen mitwirken

c) Unterlagen zusammenstellen und aufbereiten

Zeitliche Richtwerte in Wochen im 16. bis 36. Monat: 8 Wochen

8. Öffentlichkeitsarbeit und Veranstaltungsorganisation

8.1. Öffentlichkeitsarbeit

Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten

a) an der Entwicklung von Maßnahmen der Öffentlichkeitsarbeit unter Berücksichtigung von Zielsetzung, Zielgruppen und unterschiedlichen Medien mitwirken

b) bei der Planung und Organisation der Umsetzung von Maßnahmen mitwirken

Zeitliche Richtwerte in Wochen im 16. bis 36. Monat: 8 Wochen

8.2. Veranstaltungsmanagement

Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten

a) an Veranstaltungsplanungen, insbesondere hinsichtlich Öffentlichkeitsarbeit, räumlicher Organisation und Ausstattung, mitwirken

b) Einladungen und Teilnehmerunterlagen erarbeiten sowie Teilnehmer bei Anfragen und organisatorischen Problemen unterstützen

c) bei der Koordination und Überwachung von Prozessen mit Dienstleistern mitwirken, dabei betriebliche Compliance einhalten

d) bei der Prüfung und Kontierung von Rechnungen mitwirken

e) Veranstaltungen dokumentieren, Informationen für die Öffentlichkeitsarbeit und nachfolgende Prozesse zusammenstellen

Zeitliche Richtwerte in Wochen im 16. bis 36. Monat: 14 Wochen

9. Verwaltung und Recht

99.1. Kunden- und Bürgerorientierung

Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten

a) Kunden und Bürger im Umgang mit Verwaltung situationsgerecht unterstützen, auf Antragstellung hinwirken

b) Möglichkeiten der Aufgabenerledigung Kunden und Bürgern nachvollziehbar aufzeigen

c) Verwaltungsprozesse transparent gestalten

Zeitliche Richtwerte in Wochen im 16. bis 36. Monat: 6 Wochen

9.2. Rechtsanwendung

Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten

a) bei der Klärung von Anliegen und Zuständigkeiten sowie der Ermittlung von Sachverhalten mitwirken und Regelanforderungen einleiten

b) bei der Durchführung von Beteiligungsverfahren mitwirken, standardisierte Beteiligungsmaßnahmen durchführen und dabei Verfahrensvorschriften beachten

c) Rechtsgrundlagen bei der Wahrnehmung von Fachaufgaben anwenden

d) Sachverhalte unter Tatbestandsmerkmale subsumieren und unter Beachtung gebundenen Verwaltungshandelns Rechtsfolgen feststellen

Zeitliche Richtwerte in Wochen im 16. bis 36. Monat: 8 Wochen

9.3. Verwaltungshandeln

Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten

a) bei Entwürfen von Verwaltungsakten mitwirken

b) Bekanntgabe von Verwaltungsakten veranlassen

c) Widersprüche, Einsprüche und Beschwerden entgegennehmen, bei der Prüfung von Form und Frist mitwirken

d) Vorgänge nach rechtlichen und behördlichen Vorgaben dokumentieren

Zeitliche Richtwerte in Wochen im 16. bis 36. Monat: 8 Wochen

10. öffentliche Finanzwirtschaft

10.1. Finanzwesen

Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten

a) am Verfahren zur Aufstellung des Haushalts- oder Wirtschaftsplans mitwirken und dabei rechtliche Regelungen berücksichtigen

b) Anforderungen der Haushaltsaufsicht und Haushaltskontrolle berücksichtigen

Zeitliche Richtwerte in Wochen im 16. bis 36. Monat: 10 Wochen

10.2. Haushalts- und Kassenwesen

Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten

a) Geschäftsvorgänge zuordnen und Buchungen vorbereiten

b) bei der Mittelbedarfsberechnung im Rahmen der Haushaltsausführung unter Anleitung mitwirken

c) bei der Ermittlung und Hochrechnung von gebuchten Einnahmen, Ausgaben, Erträge und Aufwendungen mitwirken

d) Übersichten für Mittelzu- und Mittelabflüsse erstellen und bei der Überwachung mitwirken

e) Voraussetzungen für Stundung, Niederschlagung und Erlass von Forderungen prüfen

f) Unterlagen für den Jahresabschluss unter Anleitung zusammenstellen

Zeitliche Richtwerte in Wochen im 16. bis 36. Monat: 12 Wochen

Abschnitt C: Wahlqualifikationsübergreifende integrativ zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten

Teil des Ausbildungsberufsbildes

1. Organisation des Ausbildungsbetriebes, Berufsbildung sowie Arbeits- und Tarifrecht

Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten

a) den Aufbau und die grundlegenden Arbeits- und Geschäftsprozesse des Ausbildungsbetriebes erläutern

b) Rechte und Pflichten aus dem Arbeitsvertrag sowie Dauer und Beendigung des Arbeitsverhältnisses erläutern und Aufgaben der im System der dualen Berufsausbildung Beteiligten beschreiben

c) die Bedeutung, die Funktion und die Inhalte der Ausbildungsordnung und des betrieblichen Ausbildungsplans erläutern sowie zu deren Umsetzung beitragen

d) die für den Ausbildungsbetrieb geltenden arbeits-, sozial-, tarif- und mitbestimmungsrechtlichen Vorschriften erläutern

e) Grundlagen, Aufgaben und Arbeitsweise der betriebsverfassungs- oder personalvertretungsrechtlichen Organe des Ausbildungsbetriebes erläutern

f) Beziehungen des Ausbildungsbetriebes und seiner Beschäftigten zu Wirtschaftsorganisationen und Gewerkschaften erläutern

g) Positionen der eigenen Entgeltabrechnung erläutern

h) wesentliche Inhalte von Arbeitsverträgen erläutern

i) Möglichkeiten des beruflichen Aufstiegs und der beruflichen Weiterentwicklung erläutern

Zeitliche Richtwerte in Wochen: Während der gesamten Ausbildung.

2. Sicherheit und Gesundheit bei der Arbeit

Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten

a) Rechte und Pflichten aus den berufsbezogenen Arbeitsschutz- und Unfallverhütungsvorschriften kennen und diese Vorschriften anwenden

b) Gefährdungen von Sicherheit und Gesundheit am Arbeitsplatz und auf dem Arbeitsweg prüfen und beurteilen

c) sicheres und gesundheitsgerechtes Arbeiten erläutern

d) technische und organisatorische Maßnahmen zur Vermeidung von Gefährdungen sowie von psychischen und physischen Belastungen für sich und andere, auch präventiv, ergreifen

e) ergonomische Arbeitsweisen beachten und anwenden

f) Verhaltensweisen bei Unfällen beschreiben und erste Maßnahmen bei Unfällen einleiten

g) betriebsbezogene Vorschriften des vorbeugenden Brandschutzes anwenden, Verhaltensweisen bei Bränden beschreiben und erste Maßnahmen zur Brandbekämpfung ergreifen

Zeitliche Richtwerte in Wochen: Während der gesamten Ausbildung.

3. Umweltschutz und Nachhaltigkeit

Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten

a) Möglichkeiten zur Vermeidung betriebsbedingter Belastungen für Umwelt und Gesellschaft im eigenen Aufgabenbereich erkennen und zu deren Weiterentwicklung beitragen

b) bei Arbeitsprozessen und im Hinblick auf Produkte, Waren oder Dienstleistungen Materialien und Energie unter wirtschaftlichen, umweltverträglichen und sozialen Gesichtspunkten der Nachhaltigkeit nutzen

c) für den Ausbildungsbetrieb geltende Regelungen des Umweltschutzes einhalten

d) Abfälle vermeiden sowie Stoffe und Materialien einer umwelt-schonenden Wiederverwertung oder Entsorgung zuführen

e) Vorschläge für nachhaltiges Handeln für den eigenen Arbeitsbereich entwickeln

f) unter Einhaltung betrieblicher Regelungen im Sinne einer ökonomischen, ökologischen und sozial nachhaltigen Entwicklung zusammenarbeiten und adressatengerecht kommunizieren

Zeitliche Richtwerte in Wochen: Während der gesamten Ausbildung.

4. Digitalisierte Arbeitswelt

Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten

a) mit eigenen und betriebsbezogenen Daten sowie mit Daten Dritter umgehen und dabei die Vorschriften zum Datenschutz und zur Datensicherheit einhalten

b) Risiken bei der Nutzung von digitalen Medien und informations-technischen Systemen einschätzen und bei deren Nutzung betriebliche Regelungen einhalten

c) ressourcenschonend, adressatengerecht und effizient kommunizieren sowie Kommunikationsergebnisse dokumentieren

d) Störungen in Kommunikationsprozessen erkennen und zu ihrer Lösung beitragen

e) Informationen in digitalen Netzen recherchieren und aus digitalen Netzen beschaffen sowie Informationen, auch fremde, prüfen, bewerten und auswählen

f) Lern- und Arbeitstechniken sowie Methoden des selbst-gesteuerten Lernens anwenden, digitale Lernmedien nutzen und Erfordernisse des lebensbegleitenden Lernens erkennen und ableiten

g) Aufgaben zusammen mit Beteiligten, einschließlich der Beteiligten anderer Arbeits- und Geschäftsbereiche, auch unter Nutzung digitaler Medien, planen, bearbeiten und gestalten

h) Wertschätzung anderer unter Berücksichtigung gesellschaftlicher Vielfalt praktizieren

Zeitliche Richtwerte in Wochen: Während der gesamten Ausbildung.

5. Produkt- und Dienstleistungsangebot

Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten

a) Leistungsspektrum des Ausbildungsbetriebes beschreiben

b) Leistungen des Wirtschaftszweiges darstellen

c) Markt- und Wettbewerbssituation des Ausbildungsbetriebes darstellen

Zeitliche Richtwerte in Wochen im 1. bis 15. Monat: 4 Wochen

6. Qualitätsorientiertes Handeln in Prozessen

Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten

a) betriebliche Abläufe unter Berücksichtigung von Informationsflüssen, Entscheidungswegen und Schnittstellen mitgestalten

b) eigenes Handeln im Arbeitsprozess in Bezug auf den Erfolg des Geschäftsprozesses im Team reflektieren und anpassen

c) zur kontinuierlichen Verbesserung von Arbeitsprozessen im Betrieb beitragen

Zeitliche Richtwerte in Wochen im 1. bis 15. Monat: 5 Wochen

Zeitliche Richtwerte in Wochen im 16. bis 36. Monat: 2 Wochen

7. Information, Kommunikation, Kooperation

7.1. Informationsbeschaffung und Umgang mit Informationen

Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten

a) Informationen recherchieren, aufbereiten und archivieren

b) Vor- und Nachteile verschiedener Informationsquellen berücksichtigen

Zeitliche Richtwerte in Wochen im 1. bis 15. Monat: 6 Wochen

Zeitliche Richtwerte in Wochen im 16. bis 36. Monat: 2 Wochen

7.2. Kommunikation

Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten

a) bei der Gestaltung von interner und externer Kommunikation mitwirken

b) Anlässe und Arten mündlicher und schriftlicher Kommunikation berücksichtigen

c) Gesprächsführungs- und Fragetechniken anwenden

d) ziel- und kundenorientierte Gespräche führen, Zeitrahmen einhalten, Ergebnisse zusammenfassen

e) soziokulturelle Unterschiede in der Kommunikation berücksichtigen

f) fremdsprachige Fachbegriffe anwenden

Zeitliche Richtwerte in Wochen im 1. bis 15. Monat: 6 Wochen

Zeitliche Richtwerte in Wochen im 16. bis 36. Monat: 2 Wochen

7.3. Kooperation und Teamarbeit

Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten

a) Grundlage erfolgreicher Zusammenarbeit erkennen

b) Feedback konstruktiv geben und entgegennehmen

c) bei der Gestaltung von internen und externen Kooperationsprozessen mitwirken

d) Aufgaben im Team planen und bearbeiten

e) zur Konfliktlösung im eigenen Arbeitsumfeld beitragen

Zeitliche Richtwerte in Wochen im 1. bis 15. Monat: 6 Wochen

Zeitliche Richtwerte in Wochen im 16. bis 36. Monat: 2 Wochen

Regelung Fachpraktiker IT Systemintegration

Die Industrie- und Handelskammer zu Dortmund erlässt aufgrund des Beschlusses des Berufsbildungsausschusses vom 06.09.2024 als zuständige Stelle nach § 9 (BBiG) sowie nach § 66 Absatz 1 BBiG in Verbindung mit § 79 Absatz 4 BBiG vom 04.05.2020 (BGBl. I 5.920), folgende Ausbildungsregelung für die Ausbildung von behinderten Menschen zum

Fachpraktiker IT Systemintegration / zur Fachpraktikerin IT Systemintegration.

§ 1 Ausbildungsbetrieb

Die Berufsausbildung zur Fachpraktikerin IT Systemintegration / zum Fachpraktiker IT Systemintegration erfolgt nach dieser Ausbildungsregelung.

§ 2 Personenkreis

Diese Ausbildungsregelung regelt die Berufsausbildung gemäß § 66 BBiG für Personen im Sinne des § 2 des Neunten Buches Sozialgesetzbuch.

§ 3 Dauer der Berufsausbildung

Die Ausbildung dauert drei Jahre.

§ 4 Ausbildungsstätten

Die Ausbildung findet in ausbildungsrechtlich anerkannten Ausbildungsbetrieben und Ausbildungseinrichtungen statt.

§ 5 Eignung der Ausbildungsstätte

(1) Behinderte Menschen dürfen nach dieser Ausbildungsregelung nur in dafür geeigneten anerkannten Betrieben und Ausbildungseinrichtungen ausgebildet werden.

(2) Neben den in § 27 BBiG/§ 21 der Handwerksordnung festgelegten Anforderungen muss die Ausbildungsstätte hinsichtlich der Räume, Ausstattung und Einrichtung den besonderen Erfordernissen der Ausbildung von behinderten Menschen gerecht werden.

(3) Es müssen ausreichend Ausbilderinnen/Ausbilder zur Verfügung stehen. Die Anzahl der Ausbilderinnen/Ausbilder muss in einem angemessenen Verhältnis zur Anzahl der Auszubildenden stehen. Dabei ist ein Ausbilder/schlüssel von in der Regel höchstens eins zu acht anzusetzen.

§ 6 Eignung der Ausbilder / Ausbilderinnen

(1) Ausbilderinnen/Ausbilder, die im Rahmen einer Ausbildung nach § 66 BBiG erstmals tätig werden, müssen neben der persönlichen, berufsspezifischen fachlichen und berufspädagogischen Eignung (AEVO u. a.) eine mehrjährige Erfahrung in der Ausbildung sowie zusätzliche behindertenspezifische Qualifikationen nachweisen.

(2) Anforderungsprofil

Ausbilderinnen/Ausbilder müssen eine rehabilitationspädagogische Zusatzqualifikation nachweisen und dabei folgende Kompetenzfelder abdecken:

– Reflexion der betrieblichen Ausbildungspraxis

– Psychologie

– Pädagogik, Didaktik

– Rehabilitationskunde

– Interdisziplinäre Projektarbeit

– Arbeitskunde/Arbeitspädagogik

– Recht

– Medizin

Um die besonderen Anforderungen des § 66 BBiG zu erfüllen, soll ein Qualifizierungsumfang von 320 Stunden sichergestellt werden.

(3) Von dem Erfordernis des Nachweises einer rehabilitationspädagogischen Zusatzqualifikation soll bei Betrieben abgesehen werden, wenn die Qualität der Ausbildung auf andere Weise sichergestellt ist. Die Qualität ist in der Regel sichergestellt, wenn eine Unterstützung durch eine geeignete Ausbildungseinrichtung erfolgt.

(4) Ausbilderinnen/Ausbilder die im Rahmen einer Ausbildung nach § 66 BBiG/§ 42r der Handwerksordnung bereits tätig sind, haben innerhalb eines Zeitraumes von höchstens fünf Jahren die notwendigen Qualifikationen gemäß Absatz 2 nachzuweisen.

Die Anforderungen an Ausbilderinnen/Ausbilder gemäß Absatz 2 gelten als erfüllt, wenn die behindertenspezifischen Zusatzqualifikationen auf andere Weise glaubhaft gemacht werden können.

§ 7 Struktur der Berufsausbildung

(1) Findet die Ausbildung in einer Einrichtung statt, sollen mindestens zwölf Wochen außerhalb dieser Einrichtung in einem anerkannten Ausbildungsbetrieb / mehreren anerkannten Ausbildungsbetrieben durchgeführt werden.

(2) Inhalte der Ausbildung nach § 66 BBiG, die in der entsprechenden Ausbildung nach § 4 BBiG in Form überbetrieblicher Ausbildung vermittelt werden, sind auch bei einer Ausbildung nach § 66 BBiG überbetrieblich zu vermitteln.

(3) Eine Abweichung der Dauer der Erfüllung der betrieblichen Ausbildung ist nicht durch die Teilnahme an überbetrieblichen Ausbildungsmaßnahmen zu ersetzen und nur in besonderen Einzelfällen zulässig, wenn die jeweilige Behinderung oder betriebsspezifische Besonderheiten die Abweichung erfordern.

(4) Die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten sind in einem der folgenden Einsatzgebiete zu vermitteln:

1. Rechenzentren,
2. Netzwerke,
3. Client-Server-Architekturen,
4. Festnetze und
5. Funknetze.

(5) Die/Der Auszubildende legt fest, in welchem Einsatzgebiet die Vermittlung erfolgt. Die/Der Auszubildende darf mit Zustimmung der zuständigen Stelle jedoch auch ein anderes Einsatzgebiet festlegen, wenn in diesem Einsatzgebiet die gleichen Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten vermittelt werden.

§ 8 Ausbildungsrahmenplan, Ausbildungsberufsbild

(1) Gegenstand der Berufsausbildung sind mindestens die im Ausbildungsrahmenplan (Anlage) aufgeführten Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten (berufliche Handlungsfähigkeit).

Eine von dem Ausbildungsrahmenplan abweichende Organisation der Ausbildung ist insbesondere zulässig, soweit die jeweilige Behinderung der Auszubildenden oder betriebspraktische Besonderheiten die Abweichung erfordern.

(2) Die Berufsausbildung zur Fachpraktikerin IT Systemintegration/zum Fachpraktiker IT Systemintegration gliedert sich wie folgt (Ausbildungsberufsbild) in:

Abschnitt A

Berufsprofilgebende Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten

1. Planen, Vorbereiten und Durchführen von Arbeitsaufgaben in Abstimmung mit den kundenspezifischen Geschäfts- und Leistungsprozessen
2. Informieren und beraten von Kundinnen und Kunden
3. Beurteilen marktängiger IT-Systeme und kundenspezifischer Lösungen
4. Entwickeln, Erstellen und Betreuen von IT-Lösungen
5. Durchführen und Dokumentieren von qualitätssichernden Maßnahmen
6. Umsetzen, Integrieren und Prüfen von Maßnahmen zur IT-Sicherheit und zum Datenschutz
7. Erbringen der Leistungen und Auftragsabschluss
8. Betreiben von IT-Systemen
9. Inbetriebnehmen von Speicherlösungen
10. Programmieren von Softwarelösungen
11. Konzipieren und Realisieren von IT-Systemen
12. Installieren und Konfigurieren von Netzwerken
13. Administrieren von IT-Systemen

Abschnitt B

Integrativ zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten

1. Organisation des Ausbildungsbetriebes, Berufsbildung sowie Arbeits- und Tarifrecht
2. Sicherheit und Gesundheit bei der Arbeit
3. Umweltschutz und Nachhaltigkeit
4. Digitalisierte Arbeitswelt
5. Vernetztes Zusammenarbeiten unter Nutzung digitaler Medien

(3) Die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten der in Absatz 2 Abschnitt A Nummer 1 bis 7 genannten Berufsbildpositionen sind in dieser Musterausbildungsregelung zur Fachpraktikerin/zum Fachpraktiker IT Systemintegration berufsübergreifend und werden in gleicher Weise auch in der Berufsausbildung zur Fachpraktikerin/zum Fachpraktiker IT Systemelektronik vermittelt.

§ 9 Zielsetzung und Durchführung der Berufsausbildung

(1) Die in dieser Ausbildungsregelung genannten Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten (berufliche Handlungsfähigkeit) sollen so vermittelt werden, dass die Auszubildenden zur Ausübung einer qualifizierten beruflichen Tätigkeit im Sinne von § 1 Absatz 3 des BBiG befähigt werden, die selbstständigen Pläne, Durchführen und Kontrollieren (berufliche Handlungskompetenz) einschließt. Diese Befähigung ist auch in den Prüfungen nach den §§ 10 und 17 nachzuweisen.

(2) Die Auszubildenden haben unter Zugrundelegung des Ausbildungsrahmenplans für die Auszubildenden einen individuellen Ausbildungsplan zu erstellen.

(3) Die Auszubildenden haben einen schriftlichen oder elektronischen Ausbildungsnachweis zu führen. Ihnen ist Gelegenheit zu geben, den schriftlichen oder elektronischen Ausbildungsnachweis während der Ausbildungszeit zu führen. Die Auszubildenden haben den schriftlichen oder elektronischen Ausbildungsnachweis regelmäßig durchzusehen und abzuzeichnen. Die/Der Auszubildende kann nach Maßgabe von Art oder Schwere/ Art und Schwere ihrer/seiner Behinderung von der Pflicht zur Führung eines schriftlichen oder elektronischen Ausbildungsnachweises entbunden werden.

§ 10 Teil 1 der Gestreckten Abschlussprüfung

(1) Die Abschlussprüfung besteht aus den beiden zeitlich auseinanderfallenden Teilen 1 und 2. Durch die Abschlussprüfung ist festzustellen, ob der Prüfling die berufliche Handlungsfähigkeit erworben hat. In der Abschlussprüfung soll der Prüfling nachweisen, dass er die dafür erforderlichen beruflichen Fertigkeiten beherrscht, die notwendigen beruflichen Kenntnisse und Fähigkeiten besitzt und mit dem im Berufsschulunterricht zu vermittelnden, für die Berufsausbildung wesentlichen Lehrstoff vertraut ist. Die Ausbildungsregelung ist zugrunde zu legen. Dabei sollen Qualifikationen, die bereits Gegenstand von Teil 1 waren, in Teil 2 nur so weit einbezogen werden, als es für die Festlegung der Berufsbefähigung erforderlich ist.

(2) Bei der Ermittlung des Gesamtergebnisses wird Teil 1 mit 20 Prozent, Teil 2 mit 80 Prozent gewichtet.

(3) Teil 1 der gestreckten Abschlussprüfung soll im vierten Ausbildungshalbjahr stattfinden.

(4) Teil 1 der gestreckten Abschlussprüfung erstreckt sich auf die in der Anlage für die ersten 18 Monate und die unter Abschnitt A laufenden Nummern 1 bis 7 aufgeführten Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten sowie auf den im Berufsschulunterricht entsprechend dem Rahmenlehrplan zu vermittelnden Lehrstoff, soweit er für die Berufsausbildung wesentlich ist.

(5) Teil 1 der Abschlussprüfung findet im Prüfungsbereich Einrichten eines IT-gestützten Arbeitsplatzes statt.

- (6) Im Prüfungsbereich Einrichten eines IT-gestützten Arbeitsplatzes hat der Prüfling nachzuweisen, dass er in der Lage ist,
 1. Kundenbedarfe zielgruppengerecht zu ermitteln,
 2. Hard- und Software auszuwählen und ihre Beschaffung einzuleiten,
 3. einen IT-Arbeitsplatz zu konfigurieren und zu testen und dabei die Bestimmungen und die betrieblichen Vorgaben zum Datenschutz, zur IT-Sicherheit und zur Qualitätssicherung einzuhalten,
 4. Kundinnen und Kunden in die Nutzung des Arbeitsplatzes einzuweisen und
 5. die Leistungserbringung zu kontrollieren und zu protokollieren.

(7) Die Prüfungsaufgaben sollen praxisbezogen sein. Der Prüfling hat die Aufgaben schriftlich zu bearbeiten.

(8) Die Prüfungszeit beträgt 90 Minuten.

§ 11 Teil 2 der Gestreckten Abschlussprüfung

(1) Teil 2 der Abschlussprüfung soll am Ende der Berufsausbildung stattfinden.

(2) Der Teil 2 der gestreckten Abschlussprüfung erstreckt sich auf die in der Anlage aufgeführten Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten sowie auf den im Berufsschulunterricht entsprechend dem Rahmenlehrplan zu vermittelnden Lehrstoff, soweit er für die Berufsausbildung wesentlich ist.

(3) In Teil 2 der Abschlussprüfung sollen Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten, die bereits Gegenstand von Teil 1 der Abschlussprüfung waren, nur insoweit einbezogen werden, als es für die Feststellung der beruflichen Handlungsfähigkeit erforderlich ist.

(4) Teil 2 der Abschlussprüfung findet in den folgenden Prüfungsbereichen statt:

1. Planen und Umsetzen eines Projektes der Systemintegration,
2. Konzeption und Administration von IT-Systemen,
3. Analyse und Entwicklung von Netzwerken sowie

4. Wirtschafts- und Sozialkunde.

§ 12 Prüfungsbereich Planen und Umsetzen eines Projektes der Systemintegration

(1) Im Prüfungsbereich Planen und Umsetzen eines Projektes der Systemintegration besteht die Prüfung aus zwei Teilen. (2) Im ersten Teil hat der Prüfling nachzuweisen, dass er in der Lage ist,

1. auftragsbezogene Anforderungen zu erfassen,
2. Lösungsalternativen unter Berücksichtigung technischer, wirtschaftlicher und qualitativer Aspekte einzuordnen,
3. Systemänderungen und -erweiterungen durchzuführen und zu übergeben,
4. IT-Systeme einzuführen und zu pflegen,
5. Schwachstellen von IT-Systemen einzuordnen und Schutzmaßnahmen vorzuschlagen und umzusetzen sowie
6. Projekte der Systemintegration anforderungsgerecht zu dokumentieren.

Der Prüfling hat eine betriebliche Projektarbeit durchzuführen und mit praxisbezogenen Unterlagen zu dokumentieren. Vor der Durchführung der Projektarbeit hat er dem Prüfungsausschuss eine Projektbeschreibung zur Genehmigung vorzulegen. In der Projektbeschreibung hat er die Ausgangssituation und das Projektziel zu beschreiben und eine Zeitplanung aufzustellen. Die Prüfungszeit beträgt für die betriebliche Projektarbeit und für die Dokumentation mit praxisbezogenen Unterlagen höchstens 40 Stunden.

(3) Im zweiten Teil hat der Prüfling nachzuweisen, dass er in der Lage ist,

1. die Arbeitsergebnisse adressatengerecht zu präsentieren und
2. seine Vorgehensweise bei der Durchführung der betrieblichen Projektarbeit zu begründen.

Der Prüfling hat die betriebliche Projektarbeit zu präsentieren. Nach der Präsentation wird mit ihm ein Fachgespräch über die betriebliche Projektarbeit und die präsentierten Arbeitsergebnisse geführt. Die Prüfungszeit beträgt insgesamt höchstens 30 Minuten. Die Präsentation soll höchstens 15 Minuten dauern.

(4) Bei der Ermittlung des Ergebnisses für den Prüfungsbereich sind die Bewertungen wie folgt zu gewichten:

1. die Bewertung für den ersten Teil mit 50 Prozent und
2. die Bewertung für den zweiten Teil mit 50 Prozent.

§ 13 Prüfungsbereich Konzeption und Administration von IT-Systemen

(1) Im Prüfungsbereich Konzeption und Administration von IT-Systemen hat der Prüfling nachzuweisen, dass er in der Lage ist,

1. IT-Systeme für unterschiedliche Anforderungen zu planen und zu konfigurieren,
 2. IT-Systeme zu administrieren und zu betreiben und 3. Speicherlösungen einzubinden und zu verwalten.
- (2) Die Prüfungsaufgaben sollen praxisbezogen sein. Der Prüfling hat die Aufgaben schriftlich zu bearbeiten.
- (3) Die Prüfungszeit beträgt 90 Minuten.

§ 14 Prüfungsbereich Analyse und Entwicklung von Netzwerken

(1) Im Prüfungsbereich Analyse und Entwicklung von Netzwerken hat der Prüfling nachzuweisen, dass er in der Lage ist,

1. Netzwerkprotokolle anwendungsbezogen auszuwählen und einzusetzen,
2. Netzwerkkomponenten bedarfsgerecht auszuwählen und zu konfigurieren,
3. Maßnahmen zur IT-Sicherheit in Netzwerken anzuwenden und
4. den Betrieb und die Verfügbarkeit von Netzwerken zu überwachen und zu gewährleisten.

(2) Die Prüfungsaufgaben sollen praxisbezogen sein. Der Prüfling hat die Aufgaben schriftlich zu bearbeiten.

(3) Die Prüfungszeit beträgt 90 Minuten.

§ 15 Prüfungsbereich Wirtschafts- und Sozialkunde

(1) Im Prüfungsbereich Wirtschafts- und Sozialkunde hat der Prüfling nachzuweisen, dass er in der Lage ist, allgemeine wirtschaftliche und gesellschaftliche Zusammenhänge der Berufs- und Arbeitswelt darzustellen und zu beurteilen.

(2) Die Prüfungsaufgaben müssen praxisbezogen sein. Der Prüfling hat die Aufgaben schriftlich zu bearbeiten.

(3) Die Prüfungszeit beträgt 60 Minuten.

§ 16 Gewichtsregelung

Die Prüfungsbereiche sind wie folgt zu gewichten:

1. Prüfungsbereich Einrichten eines IT-gestützten Arbeitsplatzes mit 20 Prozent,
2. Prüfungsbereich Planen und Umsetzen eines Projektes der Systemintegration mit 50 Prozent,
3. Prüfungsbereich Konzeption und Administration von IT-Systemen mit 10 Prozent,
4. Prüfungsbereich Analyse und Entwicklung von Netzwerken mit 10 Prozent sowie
5. Prüfungsbereich Wirtschafts- und Sozialkunde mit 10 Prozent.

§ 17 Bestehensregelung (gestreckte Abschlussprüfung)

(1) Die Abschlussprüfung ist bestanden, wenn die Leistungen

1. im Gesamtergebnis von Teil 1 und Teil 2 mit mindestens „ausreichend“,
2. im Ergebnis von Teil 2 der Abschlussprüfung mit mindestens „ausreichend“,
3. in mindestens drei Prüfungsbereichen von Teil 2 mit mindestens „ausreichend“ und 4. in keinem Prüfungsbereich von Teil 2 mit „ungenügend“ bewertet worden sind.

(2) Der Prüfling kann in einem Prüfungsbereich eine mündliche Ergänzungsprüfung beantragen.

(3) Dem Antrag ist stattzugeben,

1. wenn er für einen der Prüfungsbereiche „Konzeption und Administration von IT-Systemen“, „Analyse und Entwicklung von Netzwerken“ oder „Wirtschafts- und Sozialkunde“ gestellt worden ist
2. wenn der benannte Prüfungsbereich schlechter als mit
3. „ausreichend“ bewertet worden ist und
4. wenn die mündliche Ergänzungsprüfung für das Bestehen der Abschlussprüfung den

Ausschlag geben kann.

(4) Die mündliche Ergänzungsprüfung soll 15 Minuten dauern.

(5) Bei der Ermittlung des Ergebnisses für den Prüfungsbereich sind das bisherige Ergebnis und das Ergebnis der Ergänzungsprüfung im Verhältnis von 2 : 1 zu gewichten.

§ 18 Übergang

(1) Ein Übergang von einer Berufsausbildung nach dieser Ausbildungsregelung in eine entsprechende Ausbildung nach § 4 BBiG ist von der / dem Auszubildenden und der / dem Auszubildenden kontinuierlich zu prüfen.

(2) Eine in den Ausbildungsberufen zur Fachinformatikerin / zum Fachinformatiker Fachrichtung Anwendungsentwicklung, zur Fachinformatikerin / zum Fachinformatiker Fachrichtung Systemintegration, zur Fachinformatikerin / zum Fachinformatiker Fachrichtung Daten- und Prozessanalyse, zur Fachinformatikerin/zum Fachinformatiker Fachrichtung Digitale Vernetzung, zur IT-System-Elektronikerin / zum IT-System-Elektroniker, zur Kauffrau für Digitalisierungsmanagement / zum Kaufmann für Digitalisierungsmanagement oder zur Kauffrau für IT-System-Management / zum Kaufmann für IT-System-Management abgelegte Abschlussprüfung Teil 1 kann auf Antrag der oder des Auszubildenden als Abschlussprüfung Teil 1 für den Beruf Fachpraktikerin IT Systemintegration / Fachpraktiker IT Systemintegration angerechnet werden.

§ 19 Bestehende Berufsausbildungsverhältnisse

Berufsausbildungsverhältnisse, die bei Inkrafttreten dieser Ausbildungsregelung bestehen, können unter Anrechnung der bisher zurückgelegten Ausbildungszeit nach den Vorschriften dieser Verordnung fortgesetzt werden, wenn die Vertragsparteien dies vereinbaren.

§ 20 Inkrafttreten

Diese Regelung tritt am Tage nach ihrer Veröffentlichung im Mitteilungsblatt der Industrie- und Handelskammer zu Dortmund in Kraft.

Dortmund, den 27.11.2024

Industrie- und Handelskammer zu Dortmund

gez. Ulrich Leitermann	gez. Stefan Schreiber
Vizepräsident als Vertreter für den Präsidenten	Hauptgeschäftsführer
Heinz-Herbert Düstmann	

Anlage (zu § 8)

Ausbildungsrahmenplan für die Berufsausbildung zum Fachpraktiker IT Systemintegration / zur Fachpraktikerin IT Systemintegration.

Abschnitt A: Berufsprofilgebende Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten

Teil des Ausbildungsberufsbildes

1. Planen, Vorbereiten und Durchführen von Arbeitsaufgaben in Abstimmung mit den kundenspezifischen Geschäfts- und Leistungsprozessen

Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten

- a) Grundlagen des Projektmanagements anwenden
- b) Auftragsunterlagen prüfen, insbesondere in Hinblick auf terminliche Vorgaben und bei der Prüfung von rechtlichen und wirtschaftlichen Vorgaben mitwirken sowie den Auftrag mit den betrieblichen Prozessen und Möglichkeiten abstimmen
- c) Zeitplan und Reihenfolge der Arbeitsschritte für den eigenen Arbeitsbereich festlegen
- d) Termine planen, abstimmen und überwachen
- e) Probleme erkennen und Lösungsmöglichkeiten vorschlagen
- f) Arbeits- und Organisationsmittel wirtschaftlich und ökologisch unter Berücksichtigung der vorhandenen Ressourcen und der Budgetvorgaben einsetzen
- g) Aufgaben im Team planen und abstimmen
- h) betriebswirtschaftlich relevante Daten erheben, an der Bewertung mitwirken und dabei Geschäfts- und Leistungsprozesse berücksichtigen
- i) eigene Vorgehensweise sowie die Aufgabendurchführung im Team reflektieren und bei der Verbesserung der Arbeitsprozesse mitwirken

Zeitliche Richtwerte in Wochen im 1. bis 18. Monat: 12 Wochen

2. Informieren und Beraten von Kundinnen und Kunden

Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten

BEKANNTMACHUNGEN

- a) im Rahmen der Marktbeobachtung Preise, Leistungen und Konditionen von Wettbewerbern vergleichen
- b) Bedarfe von Kundinnen und Kunden feststellen sowie Zielgruppen unterscheiden
- c) Kundinnen und Kunden unter Beachtung von Kommunikationsregeln informieren sowie Sachverhalte präsentieren und dabei deutsche und englische Fachbegriffe anwenden
- d) Maßnahmen für Marketing und Vertrieb unterstützen
- e) Informationsquellen auch in englischer Sprache digitalenbezogen auswerten und für die Kundeninformation nutzen

Zeitliche Richtwerte in Wochen im 1. bis 18. Monat: 3 Wochen

- f) Gespräche situationsgerecht führen und an der Beratung von Kundinnen und Kunden unter Berücksichtigung der Kundeninteressen mitwirken

- g) an der Gestaltung von Kundenbeziehungen unter Beachtung rechtlicher Regelungen und betrieblicher Grundsätze mitwirken
- h) Daten und Sachverhalte interpretieren, multimediale aufbereiten und situationsgerecht unter Nutzung digitaler Werkzeuge und unter Berücksichtigung der betrieblichen Vorgaben präsentieren

Zeitliche Richtwerte in Wochen im 19. bis 36. Monat: 3 Wochen

3. Beurteilen marktgängiger IT-Systeme und kundenspezifischer Lösungen

- Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten
- a) marktgängige IT-Systeme für unterschiedliche Einsatzbereiche hinsichtlich Leistungsfähigkeit, Wirtschaftlichkeit und Barrierefreiheit beurteilen
 - b) Angebote zu IT-Komponenten, IT-Produkten und IT-Dienstleistungen einholen, Spezifikationen und Konditionen dokumentieren sowie an der Bewertung mitwirken

Zeitliche Richtwerte in Wochen im 1. bis 18. Monat: 10 Wochen

- c) Veränderungen von Einsatzfeldern und technologische Entwicklungstrends von IT-Systemen feststellen und Auswirkungen im beruflichen Umfeld aufzeigen

Zeitliche Richtwerte in Wochen im 19. bis 36. Monat: 5 Wochen

4. Entwickeln, Erstellen und Betreiben von IT-Lösungen

Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten

- a) IT-Systeme zur Bearbeitung betrieblicher Fachaufgaben auswählen sowie unter Beachtung insbesondere von Lizenzierung, Urheberrechten und Barrierefreiheit konfigurieren, testen und dokumentieren
- b) Softwarelogik und Programmelemente, insbesondere Grundlagen prozeduraler und objektorientierter Programmiersprachen, anwendungsbezogen unterscheiden

Zeitliche Richtwerte in Wochen im 1. bis 18. Monat: 5 Wochen

- c) systematisch Fehler erkennen, analysieren und beheben
- d) Algorithmen anwendungsbezogen formulieren und einfache Anwendungen in einer Programmiersprache erstellen
- e) Daten organisieren und speichern sowie Abfragen für das Auswählen und Verändern von Datenbeständen erstellen

Zeitliche Richtwerte in Wochen im 19. bis 36. Monat: 4 Wochen

5. Durchführen und Dokumentieren von qualitätssichernden Maßnahmen

Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten

- a) betriebliche Qualitätssicherungssysteme im eigenen Arbeitsbereich anwenden und Qualitätssicherungsmaßnahmen projektbegleitend durchführen und dokumentieren

Zeitliche Richtwerte in Wochen im 1. bis 18. Monat: 4 Wochen

- b) Qualitätsmängel feststellen, beseitigen und dokumentieren
- c) im Rahmen von qualitätssichernden Maßnahmen an der Zielerreichung mitwirken

Zeitliche Richtwerte in Wochen im 19. bis 36. Monat: 8 Wochen

6. Umsetzen, Integrieren und Prüfen von Maßnahmen zur IT-Sicherheit und zum Datenschutz

Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten

- a) betriebliche Vorgaben und rechtliche Regelungen zur IT-Sicherheit und zum Datenschutz einhalten
- b) Sicherheitsanforderungen von IT-Systemen nach Vorgaben analysieren und Maßnahmen zur IT-Sicherheit abstimmen und umsetzen

Zeitliche Richtwerte in Wochen im 1. bis 18. Monat: 6 Wochen

- c) Bedrohungsszenarien erkennen und Schadenspotenziale einschätzen
- d) Kundinnen und Kunden im Hinblick auf Anforderungen an die IT-Sicherheit und an den Datenschutz nach Vorgaben beraten
- e) Wirksamkeit der umgesetzten Maßnahmen zur IT-Sicherheit und zum Datenschutz prüfen

Zeitliche Richtwerte in Wochen im 19. bis 36. Monat: 6 Wochen

7. Erbringung der Leistungen und Auftragsabschluss

Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten

- a) Leistungen nach betrieblichen und vertraglichen Vorgaben dokumentieren
- b) Leistungserbringung unter Berücksichtigung der organisatorischen und terminlichen Vorgaben mit Kundinnen und Kunden abstimmen und kontrollieren
- c) Veränderungsprozesse begleiten und unterstützen
- d) Kundinnen und Kunden in die Nutzung von Produkten und Dienstleistungen einweisen

- e) Leistungen und Dokumentationen an Kundinnen und Kunden übergeben sowie vorgegebene Abnahmeprotokolle anfertigen
- f) an der Erfassung und Bewertung von Kosten für erbrachte Leistungen sowie des Zeitvergleichs und des Soll-Ist-Vergleichs mitwirken

Zeitliche Richtwerte in Wochen im 1. bis 18. Monat: 7 Wochen

8. Betreiben von IT-Systemen

Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten

- a) Netzwerkkonzepte für unterschiedliche Anwendungsbereiche unterscheiden
- b) Datenaustausch von vernetzten Systemen realisieren
- c) Verfügbarkeit sowie Ausfallwahrscheinlichkeiten anhand von Kriterien einordnen und Lösungsvorschläge unterbreiten
- d) Maßnahmen zur präventiven Wartung und zur Störungsvermeidung nach betrieblichen Vorgaben einleiten und durchführen

Zeitliche Richtwerte in Wochen im 1. bis 18. Monat: 3 Wochen

- e) Störungsmeldungen aufnehmen und anhand von vorgegebenen Kriterien einordnen sowie Maßnahmen zur Störungsbehebung einleiten
- f) Dokumentationen zielgruppengerecht und barrierefrei nach Vorgaben anfertigen, bereitstellen und pflegen

Zeitliche Richtwerte in Wochen im 19. bis 36. Monat: 7 Wochen

9. Inbetriebnehmen von Speicherlösungen

Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten

- a) Sicherheitsmechanismen, insbesondere Zugriffsmöglichkeiten und -rechte, nach Vorgaben implementieren
- b) Speicherlösungen, insbesondere Datenbanksysteme, nach Vorgaben einbinden

Zeitliche Richtwerte in Wochen im 19. bis 36. Monat: 5 Wochen

10. Programmieren von Softwarelösungen

Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten

- a) Programmspezifikationen nach Kundenanforderungen ableiten
- b) Anwendungsfälle und Plattformen bei der Auswahl der Programmiersprache berücksichtigen und bei der Umsetzung mitwirken
- c) Teilaufgaben von IT-Systemen nach Vorgaben automatisieren

Zeitliche Richtwerte in Wochen im 19. bis 36. Monat: 8 Wochen

11. Konzipieren und Realisieren von IT-Systemen

Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten

- a) an der Konzeption von Systemlösungen entsprechend den kundenspezifischen Anforderungen unter Berücksichtigung von Sicherheitsaspekten mitwirken
- b) IT-Systeme auswählen, installieren und konfigurieren
- c) bei der Bewertung und Auswahl externer IT-Ressourcen mitwirken und diese in ein IT-System integrieren

Zeitliche Richtwerte in Wochen im 1. bis 18. Monat: 8 Wochen

- d) Kompatibilitätsprobleme von IT-Systemen und Systemkomponenten beurteilen und lösen
- e) an der Erstellung von Testkonzepten mitwirken sowie Tests durchführen und dokumentieren
- f) Systemübergabe planen und mit den beteiligten Organisationseinheiten sowie Kundinnen und Kunden abstimmen und durchführen

Zeitliche Richtwerte in Wochen im 19. bis 36. Monat: 12 Wochen

12. Installieren und Konfigurieren von Netzwerken

Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten

- a) Netzwerkprotokolle und -schnittstellen für unterschiedliche Anwendungsbereiche bewerten und auswählen b) Netzwerkkomponenten auswählen, installieren und konfigurieren

Zeitliche Richtwerte in Wochen im 1. bis 18. Monat: 5 Wochen

- c) Systeme zur IT-Sicherheit in Netzwerken anhand von Vorgaben implementieren und dokumentieren

Zeitliche Richtwerte in Wochen im 19. bis 36. Monat: 6 Wochen

13. Administrieren von IT-Systemen

Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten

- a) beim Erstellen und Einführen von Richtlinien zur Nutzung von IT-Systemen mitwirken
- b) Lizenzrechte verwalten und die Einhaltung von Lizenzbestimmungen nach Vorgaben überwachen
- c) beim Entwerfen und Abstimmen von Berechtigungskonzepten mitwirken und diese umsetzen
- d) Systemaktualisierungen nach Vorgaben evaluieren und durchführen

Zeitliche Richtwerte in Wochen im 1. bis 18. Monat: 7 Wochen

- e) bei der Erstellung von Konzepten zur Datensicherung und -archivierung mitwirken und diese umsetzen
- f) bei der Erstellung und Umsetzung von Konzepten zur Daten- und Systemwiederherstellung mitwirken
- g) Systemauslastung überwachen und Ressourcen verwalten
- h) Systemverhalten überwachen, nach Vorgaben bewerten und Maßnahmen einleiten

- i) Benutzeranfragen aufnehmen, analysieren und bearbeiten

Zeitliche Richtwerte in Wochen im 19. bis 36. Monat: 14 Wochen

Abschnitt B: Integrativ zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten

Teil des Ausbildungsberufsbildes

1. Organisation des Ausbildungsbetriebes, Berufsbildung sowie Arbeits- und Tarifrecht Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten

- a) den Aufbau und die grundlegenden Arbeits- und Geschäftsprozesse des Ausbildungsbetriebes erläutern
- b) Rechte und Pflichten aus dem Ausbildungsvertrag sowie Dauer und Beendigung des Ausbildungsverhältnisses erläutern und Aufgaben der im System der dualen Berufsausbildung Beteiligten beschreiben
- c) die Bedeutung, die Funktion und die Inhalte der Ausbildungsordnung und des betrieblichen Ausbildungsplans erläutern sowie zu deren Umsetzung beitragen
- d) die für den Ausbildungsbetrieb geltenden arbeits-, sozial-, tarif- und mitbestimmungsrechtlichen Vorschriften erläutern
- e) Grundlagen, Aufgaben und Arbeitsweise der betriebsverfassungsgesetzlichen oder personalvertretungsrechtlichen Organe des Ausbildungsbetriebes erläutern
- f) Beziehungen des Ausbildungsbetriebes und seiner Beschäftigten zu Wirtschaftsorganisationen und Gewerkschaften erläutern
- g) Positionen der eigenen Entgeltabrechnung erläutern
- h) wesentliche Inhalte von Arbeitsverträgen erläutern
- i) Möglichkeiten des beruflichen Aufstiegs und der beruflichen Weiterentwicklung erläutern

Zeitliche Richtwerte in Wochen: Während der gesamten Ausbildung.

2. Sicherheit und Gesundheit bei der Arbeit

Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten

- a) Rechte und Pflichten aus den berufsbezogenen Arbeitsschutz- und Unfallverhütungsvorschriften kennen und diese Vorschriften anwenden
- b) Gefährdungen von Sicherheit und Gesundheit am Arbeitsplatz und auf dem Arbeitsweg prüfen und beurteilen
- c) sicheres und gesundheitsgerechtes Arbeiten erläutern
- d) technische und organisatorische Maßnahmen zur Vermeidung von Gefährdungen sowie von psychischen und physischen Belastungen für sich und andere, auch präventiv, ergreifen
- e) ergonomische Arbeitsweisen beachten und anwenden
- f) Verhaltensweisen bei Unfällen beschreiben und erste Maßnahmen bei Unfällen einleiten
- g) betriebsbezogene Vorschriften des vorbeugenden Brandschutzes anwenden, Verhaltensweisen bei Bränden beschreiben und erste Maßnahmen zur Brandbekämpfung ergreifen

Zeitliche Richtwerte in Wochen: Während der gesamten Ausbildung.

3. Umweltschutz und Nachhaltigkeit

Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten

- a) Möglichkeiten zur Vermeidung betriebsbedingter Belastungen für Umwelt und Gesellschaft im eigenen Aufgabenbereich erkennen und zu deren Weiterentwicklung beitragen
- b) bei Arbeitsprozessen und im Hinblick auf Produkte, Waren oder Dienstleistungen Materialien und Energie unter wirtschaftlichen, umweltverträglichen und sozialen Gesichtspunkten der Nachhaltigkeit nutzen
- c) für den Ausbildungsbetrieb geltende Regelungen des Umweltschutzes einhalten
- d) Abfälle vermeiden sowie Stoffe und Materialien einer umweltschonenden Wiederverwertung oder Entsorgung zuführen
- e) Vorschläge für nachhaltiges Handeln für den eigenen Arbeitsbereich entwickeln
- f) unter Einhaltung betrieblicher Regelungen im Sinne einer ökonomischen, ökologischen und sozial nachhaltigen Entwicklung zusammenarbeiten und adressatengerecht kommunizieren

Zeitliche Richtwerte in Wochen: Während der gesamten Ausbildung.

4. Digitalisierte Arbeitswelt

Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten

- a) mit eigenen und betriebsbezogenen Daten sowie mit Daten Dritter umgehen und dabei die Vorschriften zum Datenschutz und zur Datensicherheit einhalten
- b) Risiken bei der Nutzung von digitalen Medien und informationstechnischen Systemen einschätzen und bei deren Nutzung betriebliche Regelungen einhalten
- c) ressourcenschonend, adressatengerecht und effizient kommunizieren sowie Kommunikationsergebnisse dokumentieren
- d) Störungen in Kommunikationsprozessen erkennen und zu ihrer Lösung beitragen
- e) Informationen in digitalen Netzen recherchieren und aus digitalen Netzen beschaffen sowie Informationen, auch fremde, prüfen, bewerten und auswählen
- f) Lern- und Arbeitstechniken sowie Methoden des selbstgesteuerten Lernens anwenden, digitale Lernmedien nutzen und Erfordernisse des lebensbegleitenden Lernens erkennen und ableiten
- g) Aufgaben zusammen mit Beteiligten, einschließlich der Beteiligten anderer Arbeits- und Geschäftsbereiche, auch

- unter Nutzung digitaler Medien, planen, bearbeiten und gestalten

h) Wertschätzung anderer unter Berücksichtigung gesellschaftlicher Vielfalt praktizieren

Zeitliche Richtwerte in Wochen: Während der gesamten Ausbildung.

5. Vernetztes Zusammenarbeiten unter Nutzung digitaler Medien Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten

- a) gegenseitige Wertschätzung unter Berücksichtigung gesellschaftlicher Vielfalt bei betrieblichen Abläufen praktizieren
- b) Strategien zum verantwortungsvollen Umgang mit digitalen Medien anwenden und im virtuellen Raum unter Wahrung der Persönlichkeitsrechte Dritter zusammenarbeiten
- c) insbesondere bei der Speicherung, Darstellung und Weitergabe digitaler Inhalte die Auswirkungen des eigenen Kommunikations- und Informationsverhaltens berücksichtigen
- d) bei der Beurteilung, Entwicklung, Umsetzung und Betreuung von IT-Lösungen ethische Aspekte reflektieren

Zeitliche Richtwerte in Wochen im 1. bis 18. Monat: 3 Wochen

Bekanntmachung

Herr Andreas Zarella, ehemals Vorstandsvorsitzender des Bauverein zu Lünen eG, ist zum 30. September aus der VW ausgeschieden. Für ihn rückt Heiko Schneider, ECO MONDIA Green Technology Europe GmbH, Dortmund, in der Wahlgruppe Beteiligungs- und Verwaltungsverwaltungen, Gesundheit nach.

Dr. Andreas Appel, Geschäftsf. Gesellschafter Hecker Glastechnik GmbH & Co. KG, Dortmund, rückt für Heike Heim, ehemals Vorstandsvorsitzende der Dortmund Stadwerke AG, in der Wahlgruppe Industrie in die Vollversammlung nach. Frau Heim ist zum 10. Juli 2024 aus der VW ausgeschieden.

Dortmund, 2. Dezember 2024

Industrie- und Handelskammer zu Dortmund
gez. Ulrich Leitermann
Vizepräsident als Vertreter für den Präsidenten
Heinz-Herbert Düstmann
gez. Stefan Schreiber
Hauptgeschäftsführer

Justizministerium hat Handelsrichter wieder- oder neu ernannt

Auf Vorschlag der Industrie- und Handelskammer (IHK) zu Dortmund sind im Jahr 2024 vom Justizministerium des Landes Nordrhein-Westfalen ehrenamtliche Handelsrichter wieder oder neu ernannt worden. Der Ernennungszeitraum beträgt fünf Jahre. Eine Wiederholte Ernennung ist möglich. Das Vorschlagsrecht ist nach gesetzlicher Regelung der IHK zugewiesen. Derzeit sind rund 70 Unternehmerinnen und Unternehmer ehrenamtlich in dieser Funktion bei den sechs Kammern für Handels-sachen des Landgerichts Dortmund tätig. Sollten Sie Interesse an einer Handelsrichtertätigkeit haben, rufen Sie gern Herr Michael Adel unter 0231 5417-276 an.

- Petra Beckmann, Dortmund
- Oliver Böhm, Fröndenberg
- Thomas Chmielink, Unna
- Gerd Hewing, Dortmund
- Klaus Ruchbusch, Selm
- Günter Puschmann, Dortmund
- Thomas Rahenbrock, Dortmund
- Ralph Weber, Lünen
- Ralf Zacharias, Dortmund



... ein Anruf oder Fax erfüllt Ihre Wünsche

Gebr. Lensing GmbH & Co. KG
Anzeigerservice Fachzeitschriften

Westenhellweg 86-88
44137 Dortmund

Telefon: 0231 9059-6420
Fax: 0231 9059-8605

Eintragungen: 6 à 53,50 / 12 à 48,50 Euro + 19 % Mehrwertsteuer

Alles! rund um   **0231 / 527654**
 Fax: **553020**

 **Dipl.-Ing. TECKLENBORG GmbH** **02389 / 7981-0**
 Verkauf – Miete – Service – Schulung
 Schommelweg 2, 59368 Werne a. d. Lippe Fax: **7981-94**
www.tecklenborg.de

 **Professionelle App-Entwicklung** **0231 / 98538090**
www.AppPlusMobile.de

Gebäude-Service **05204 / 9147-0**
STOLL **Fax: 9147-47**
 Gebäude-Service
 Bergstraße 24, 33803 Steinhagen

Alu-Fahrgerüste **0231 / 315030**
Weise **Fax: 31503-20**
 Miete - Service Verkauf
 GERÜSTBAU - LEITERFABRIK

 **0231 / 921027-0**
Fax: 21973
 Wir fertigen auf modernen CNC-gest. Maschinen kompl. Gehäuse, Verkleidungen usw. sowie Zuschnitte genibbelt, gelasert und gekantet vom Einzelteil bis Serien
HEYDO Apparatebau GmbH
 Gernotstr. 13, 44319 Dortmund

 **0231 / 5569700**
Fax: 55697040
 AIRSPACE WORKSHOP GMBH & CO. KG
 WEIßENBURGER STR. 3 • 44135 DORTMUND
 E-Mail: info@ballonzauber.de
 RAUM- UND BALLONDEKORATIONEN • BALLONGAS
 WERBEBALLONS • LUFTSPIELKISSEN • GROSSBALLONS
 DEKORATIONEN • WERBUNG • LOGISTIK

Hochdruckreiniger Nass- und Trockensauger **0231 / 124068**
Fax: 124339

KÄRCHER STORE MOSER
 Wambeler Hellweg 36 • 44143 Dortmund
www.kaercherstore-moser.de

 **0231 / 5898366**
www.bbf24.de
ARBEITSSCHUTZ von A-Z
 Handschuhe | Augenschutz | Atemschutz
 Einwegkleidung | Erste Hilfe | Helme uvm.

hotel ambiente **0231 / 477377-0**
Fax: 477377-10
 WOHNEN & TAGEN

Dein BiERBACH® - Gewerbepark Unna **02303 / 2802-133**
qm-flex **Fax: 2802-129**
 Lagerhallen • Büros • Storage
 Produktionshallen • Wohnungen
immobilien@bierbach.de
www.qm-flex.de

 **0521 / 137878**
Fax: 137880
 Objektbewachung
 Infrastrukturelle Dienstleistungen
 Pförtnerdienste
 Bestreifung & Schießdienst
 August-Bebel-Str. 20, 33602 Bielefeld

Böhmer **02378 / 9293-0**
 seit mehr als 60 Jahren im Immobilienmarkt
BÖHMER & Immobilien **Fax: 9293-29**
www.immobilien-boehmer.de

INTRADUCT **0231 / 952045-0**
Fachübersetzungen & Dolmetscherdienst **Fax: 952045-28**
 Fachübersetzungsbüro für alle Sprachen
 diplomierte Dolmetscher & Übersetzer
 Gerichtsstr. 19 • 44135 Dortmund
info@intraduct.de • www.intraduct.de

Büro-Möbel **0231 / 861077-0**
Schüssler **Fax: 861077-29**
 Büro-Einrichtungshaus Objekt-Einrichtungen
 Eisenhüttenweg 7 • 44145 Dortmund

 **02307 / 2874422**
PROERGBNIS DIE ERFOLGSENTWICKLER
 Managementsysteme zur Erfolgsentwicklung:
 ISO 9001, ISO 14001, IATF 16949
 Aufbau, Pflege und Zertifizierung
 im TECHNOPARK KAMEN, Lünener Str. 212, 59174 Kamen
WWW.PROERGBNIS.DE

Fliesen-Centrum **0231 / 562090-0**
Linnenbecker **Fax: 562090-88**
 Niedersachsenweg 12
 44143 Dortmund
<http://www.linnenbecker.de>

 **02381 / 544700**
Fax: 544709
 Hubwagen ▶ Montagelifte
 ▶ Hubtische ▶ Deichselstapler
 Küberstraße 17 • 59067 Hamm
info@proteus-lift.de • www.proteus-lift.de

GABELSTAPLER CENTER KAMEN **02307 / 208-150**
Fax: 208-111
 An der Seseke 30 • 59174 Kamen
info@gabelstapler-center.de
www.gabelstapler-center.de

Rolladen DAME **02304 / 2538000**
oder 0231 / 6104973
 • Rolladen, Markisen + Reparaturen
 • preisgünstige Motorantriebe auch zum nachträglichen Einbau
www.Rolladen-Dame.de

 **02303 / 41021**
Fax: 49283
KOOP für Gabelstapler
 Verkauf Neu + Gebraucht • Miete
 Service • Ersatzteile • Schulung
www.koop-gabelstapler.de

Technische Gase Großhandel **0231 / 54523180**
Fax: 54523189
CAGOGAS
Cagogas GmbH - Flughafenstr. 151 44309 Dortmund - www.cagogas.de
 Propangas, Technische Gase, Treibgas, usw.
 Supergünstig für Handel und Gewerbe!!!!!!

 **02902 / 58329**
GRUPPENFERIENHÄUSER IM SAUERLAND
 FÜR 10 BIS 26 PERSONEN
www.lammerwald.de

 **0231 / 463346**
Businesstransfer Incentive - Gruppenplaner
www.zwiehoff.de
info@zwiehoff.de

RUHR Wirtschaft **Gesucht und gefunden.**
 Das regionale Unternehmermagazin **Fachkompetenz.**

 **Fa. PC-Probleme??**
 • Schulungen & Service
 • Reparaturen
 • Kaufberatung
 • Fernwartung
 Fa. PC-Probleme??
 Tel.: 0231/3953754
 Mobil: 0151-58884164



Vielfältige Projekte, zuverlässige Umsetzung.



Hochbau | Tiefbau | Gewerbebau | Industriebau |
Kanal- und Straßenbau | Energiewirtschaft

Wir bauen auf Vielfalt. Als Menschen für Menschen.

www.heckmann-bau.de
Römerstraße 113 | 59075 Hamm
T. 02381.79 90 0



| HAMM
HECKMANN
Wir bauen auf Erfahrung und Vielfalt