



IHK magazin

der Industrie- und Handelskammer Aachen

Foto: lucian – stock.adobe.com

IM FOKUS

USA 2025: PARTNER, MARKT, HERAUSFORDERUNG

Wie Unternehmen aus der Region auf neue Spielregeln
in den transatlantischen Beziehungen reagieren

SPOTLIGHT

Blauer Teppich:
Mit KI auf die Überholspur kommen ▶ Seite 8

SPOTLIGHT

Monitoring:
IHKs in NRW fordern Neuausrichtung der Energiewende ▶ Seite 16



s immo.
REGION AACHEN

Immobilienvermittlung

Energieberatung

Grundstücksentwicklung

KOMPETENZ MACHT DEN UNTERSCHIED

Vertrauen Sie auf **unsere Expertise in der Energieberatung**. Gerne erstellen zertifizierte Energieberater Ihren **individuellen Sanierungsfahrplan (iSFP)**.

02405 49800 39
energieberatung@s-immo-aachen.de

s-immo-aachen.de/energieberatung



Europa muss handlungsfähig werden – für freien und fairen Handel

Der globale Handelswettbewerb wird zunehmend von protektionistischen Maßnahmen und geopolitischen Spannungen geprägt. Die USA setzen auf „America First“, China baut seine wirtschaftliche Dominanz aus – und Europa? Statt entschlossen zu agieren, lähmt sich die EU mit Bürokratie und zögerlicher Handelspolitik. Das ist ein gefährlicher Stillstand.

Unsere Wirtschaft braucht offene Märkte, klare Strategien und schnelle Antworten auf protektionistische Maßnahmen. Strafzölle und Handelskonflikte lösen keine Probleme, und eine schwache europäische Stimme verschärft sie. Europa muss auf „Deal the world ... make America great again“ entschlossen reagieren.

Jeden Tag lässt sich beobachten, wie der US-Präsident die Welt ein Stückchen mehr aus den gewohnten Angeln hebt. Seine Entscheidungen und Handlungen haben weitreichende Auswirkungen, die nicht nur in den USA, sondern weltweit zu spüren sind. Uns in Europa bringt das gehörig ins Wanken und verschlägt uns den Atem. Die politischen und wirtschaftlichen Veränderungen, die er initiiert, stellen unsere bisherigen Annahmen und Strategien in Frage. Der „Deal Maker“ hat ein klares Ziel vor Augen – und verändert die Welt. Mit jedem Schritt, den er macht, scheint er neue Wege zu beschreiten und alte Normen zu durchbrechen.

Die EU muss daher dringend ihre wirtschaftliche Souveränität stärken: durch den Abbau bürokratischer Hürden, durch konsequente Handelsabkommen wie mit den südamerikanischen Mercosur-Staaten und durch eine enge

transatlantische Zusammenarbeit. Mit starken Wirtschaftskooperationen fördern wir den Export von europäischen Waren und schaffen neue Investitionsanreize. Aber wir müssen an Tempo gewinnen. Jahrzehntelange Verhandlungen können wir uns zukünftig nicht mehr leisten. Der Rest der Welt wartet nicht auf uns.

Es ist von entscheidender Bedeutung, dass die EU ihre Position in der globalen Wirtschaft festigt und sich gegen externe Einflüsse wappnet. Der freie Handel sichert Arbeitsplätze, fördert Innovation und eröffnet neue Märkte – wir dürfen ihn nicht aufs Spiel setzen. Gleichzeitig müssen wir sicherstellen, dass unsere Handelsbeziehungen fair und ausgewogen sind, um langfristig nachhaltiges Wachstum zu gewährleisten. Nur durch eine starke und geeinte Wirtschaftspolitik kann die EU ihre Wettbewerbsfähigkeit aufrechterhalten.

Europa darf nicht länger ein Getriebener sein. Wir müssen als wirtschaftliche Macht mit einer geschlossenen Strategie auftreten, statt uns von Einzelinteressen bremsen zu lassen. Nur wenn wir die Spielregeln mitgestalten, bleiben wir wettbewerbsfähig. Die Herausforderungen der heutigen Zeit verlangen nach mutigen Entscheidungen und einem klaren Kurs, der uns in eine erfolgreiche Zukunft führt. Jetzt ist der Moment, um die Weichen für eine starke europäische Handelspolitik zu stellen – bevor es andere für uns tun.

Alexander Wilden
Vorsitzender des IHK-Außenwirtschaftsausschusses



Foto: Heike Lachmann/IHK Aachen

EDITORIAL**USA: Partner, Herausforderung – und Realitätstest****Liebe Leserinnen und Leser,**

Die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen Deutschland und den USA sind von besonderer Bedeutung – und aktuell besonders spannungreich. Fünf Monate nach dem Amtsantritt von Donald Trump sehen wir: Der transatlantische Handel bleibt tragfähig, doch die politischen Rahmenbedingungen sind volatiliter denn je.

Zölle, Deregulierung, „America First“: Das alles sind keine bloßen Schlagworte, sondern Realität für viele Unternehmen. Gleichzeitig bleibt der US-Markt einer der attraktivsten weltweit. Wer bereits in den USA produziert, ist im Vorteil. Wer neu plant, braucht verlässliche Analysen, gute Netzwerke – und eine klare Strategie.

Unsere Gespräche mit Expertinnen und Unternehmern zeigen: Es geht nicht um Alarmismus, sondern um Anpassung. „Local for local“, Resilienz und Diversifikation werden zum unternehmerischen Imperativ. Wer den US-Markt versteht, kann weiterhin erfolgreich dort agieren – mit klarem Blick, Flexibilität und Weitsicht.

In diesem Sinne wünschen wir Ihnen eine anregende Lektüre – und viele Impulse für Ihre transatlantischen Aktivitäten.

Viel Freude beim Lesen!

Heike S. Horres, Chefredakteurin

Inhalt



Foto: IHK Aachen / Andreas Schmitter

Mit KI auf die Überholspur kommen

Künstliche Intelligenz (KI) fördern statt überregulieren – das forderte Gisela Kohl-Vogel (l.), Präsidentin der IHK Aachen, beim IHK-Dialogforum Blauer Teppich vor rund 500 Vertreterinnen und Vertretern aus Wirtschaft, Politik, Wissenschaft und Zivilgesellschaft.

**#morgenland360:
Die IHK ZukunftsArena**

Fünf Monate nach dem Beginn von Donald Trumps zweiter Präsidentschaft werfen wir am 26. Juni im *kwartier106* Blicke über den Atlantik – aus beiden Richtungen. Mit Key-Note-Speakerin und Talkgast Nadja Atwal und weiteren Gästen ziehen wir Bilanz der ersten Monate Trump 2.0.



Foto: Nadja Awdal/Privat

Seite
28



© Foto: S.W. – adobe.stock.com

Auf alles vorbereitet sein:

Warum zollrechtliches Know-how immer wichtiger wird – und wie ein IHK-Zertifikatslehrgang dabei unterstützt. Thomas Bothe, Speditionskaufmann und IHK-Dozent, spricht im Interview über die großen Herausforderungen im internationalen Warenverkehr und seinen Zertifikatslehrgang Exportmanager.



**Nachhaltigkeitspreis
der IHK Aachen**

Nachhaltigkeitspreis der IHK: Vorbilder gesucht

Bis zum 1. August können sich Unternehmen aus der Region Aachen um den „Nachhaltigkeitspreis der IHK Aachen“ bewerben. Gesucht werden innovative Projekte und Produkte, welche die Transformation zu mehr Nachhaltigkeit in der Wirtschaft vorantreiben.

Seite
46

Außenwirtschaftstag IHK NRW: Digitalisierung als Chance im Außenhandel

Am 25. Juni veranstalten die Industrie- und Handelskammern in Nordrhein-Westfalen in Mönchengladbach den IHK-Außenwirtschaftstag NRW. Bei der größten Konferenz in NRW für Unternehmen zum Auslandsgeschäft geben Expertinnen und Experten wichtige Impulse und praxisrelevante Informationen. Dr. David Saive, Rechtsanwalt und Special Advisor International Trade, Finance & Digitalization für die ICC Germany spricht im Fachpanel der IHK Aachen und im IHKMagazin über „Digitalisierung als Chance im Außenhandel“.



Foto: ICC Germany

Seite
48

6 Spotlights

- 8 Mit KI auf die Überholspur kommen
- 12 Marode Brücken: NRW auf Platz 1
- 13 Liquiditäts-Check
- 16 IHKs in NRW fordern Neuausrichtung der Energiewende
- 18 Internationale Nachwuchstalente: Fachkräfte aus dem Ausland

20 Im Fokus

- 20 Die transatlantische Wirtschaft bleibt stark – trotz Unsicherheiten
- 24 „America First“: Was das für uns heißt
- 28 „Trump 2.0 ist ein Wake-up-Call für Europa“: Interview mit Nadja Atwal
- 30 Global denken, lokal handeln – FEV
- 34 GKD: Bevorzugung von „Made in America“ kein neues Thema
- 39 Streaming-Tipps
- 40 Zwischen Märkten und Mauern – Barnet Europe
- 44 IHK-Zertifikatslehrgang Exportmanager

46 Impulse

- 46 Nachhaltigkeitspreis der IHK Aachen
- 47 IIDEA: Barrieren abbauen mit Technik
- 48 Außenwirtschaftstag IHK NRW
- 50 Innerstädtische Leerstände als Chance für KMU

52 Aus den Unternehmen

- 64 International
Nachrichten aus der Euregio

66 IHK History Vorschau + Impressum



Ansprechpartnerin Redaktion:



Heike S. Horres
Chefredakteurin
0241 4460-303
heike.horres@aachen.ihk.de



Die aktuelle Ausgabe...

... und ältere – finden Sie auch im Internet unter www.ihk.de/aachen



Aktuelles

1,1%
Zahl des Monats

Um 1,1 Prozent gesunken ist die Produktion der NRW-Industrie im Januar 2025 nach vorläufigen Ergebnissen (kalender- und saisonbereinigt) gegenüber Dezember 2024. Die Produktion in den energieintensiven Wirtschaftszweigen sank um 1,5 Prozent. Die Produktion in der restlichen Industrie war gegenüber dem entsprechenden Vormonat um 0,9 Prozent niedriger. Verglichen mit dem Vorjahresmonat sank die Produktion um 1,9 Prozent (-1,2 Prozent in der energieintensiven und -2,2 Prozent in der übrigen Industrie).

Quelle: IT.NRW

IDEENWETTBEWERB „49 GEWINNT“ SUCHT GESUNDHEITSIDEEN FÜR UNTERNEHMEN

Mehr Gesundheit im Unternehmen ist das Ziel des Ideenwettbewerbs „49 gewinnt“. Kleinst- und Kleinunternehmen mit bis zu 49 Mitarbeitenden sind eingeladen, kreative, gut umsetzbare und wirkungsvolle Ideen für gesunde Arbeitswelten zu entwickeln. Veranstalter ist die BGF-Koordinierungsstelle, ein Zusammenschluss der gesetzlichen Krankenkassen zur Unterstützung Betrieblicher Gesundheitsförderung. Sowohl bereits umgesetzte als auch ganz neue Ideen können eingereicht werden.

Begleitend gibt es kostenlose Unterstützungsangebote, um Ideen zu prüfen, zu verbessern oder auch zu entwickeln. Einsendeschluss ist der 31. Mai. Eine Fachjury kürt die Gewinner, die bis zu 25.000 Euro Förderung erhalten.

➔ www.49gewinnt.de



Übernachtungszahlen: Aachen erreicht neue Rekordwerte

IT.NRW hat die Übernachtungszahlen für 2024 veröffentlicht – und Aachen kann sich über Rekordzahlen im Millionenbereich freuen. Noch nie haben mehr Gäste in Aachen übernachtet.

Der aachen tourist service e. V. (ats) blickt auf ein erfolgreiches Tourismusjahr zurück. Die Zahlen zeigen ein deutliches Wachstum: Von Januar bis Dezember 2024 wurden insgesamt 565.735 Ankünfte registriert. Die Zahl der Übernachtungen stieg auf 1.080.307. Damit übertrifft Aachen die Zahlen der letzten Jahre und erreicht neue Rekordwerte. Besonders stark entwickelte sich der internationale Tourismus: 210.828 ausländische Gäste kamen nach Aachen, ein Anstieg von 14,3 Prozent im Vergleich zu 2023. Die meisten ausländischen Übernachtungen entfielen auf Gäste aus den Niederlanden (55.771), gefolgt von Belgien (40.386), Frankreich (27.506), UK (24.672) und den USA (18.752).

„Die steigenden Zahlen zeigen, dass unsere gezielten Marketingmaßnahmen und internationalen Kampagnen erfolgreich waren“, freut sich Katrin Hissel, Vorständin des ats. Vor allem die Monate von Juni bis August, die von zahlreichen Veranstaltungen und einer hohen Reisebereitschaft profitierten, waren hinsichtlich der Übernachtungszahlen herausragend. Die meisten Ankünfte konnten, wie schon in früheren Jahren, im Dezember verzeichnet werden.

Betrachtet man die Gesamtübernachtungen 2024 im Vergleich zum Vorjahr, konnte Aachen (+ 8,0 Prozent) sowohl den positiven NRW-Trend (+ 1,7 Prozent) als auch die deutschlandweiten Zuwächse (+ 1,9 Prozent) im Tourismus deutlich übertreffen.

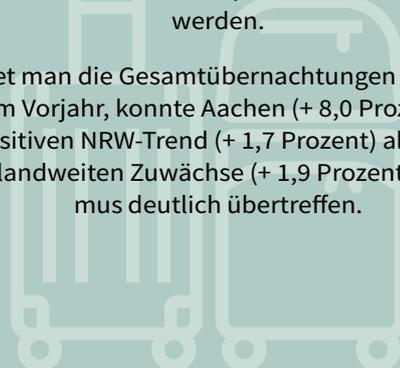


Bild: lassedesignen – Fotolia.com



„Hallo Nachbar! 2025“ goes Euregio

Das Besuchsprogramm „Hallo Nachbar!“ ermöglicht auch im 12. Jahr spannende Einblicke in die Unternehmen der Region Aachen. Mit Vorträgen und Produktionsbesichtigungen stellen sich Betriebe verschiedener Branchen vor und gewähren den Gästen einen Blick hinter die Kulissen. Das Besuchsprogramm bietet eine ideale Gelegenheit zum Kennenlernen, Erfahrungsaustausch und Aufbau regionaler Lieferketten.

„Hallo Nachbar!“ wurde gemeinsam mit Unternehmerinnen und Unternehmern im Industrie-Dialog Aachen entwickelt und wird von der IHK Aachen und der AGIT mbH mit Unterstützung der Wirtschaftsförderungen der Städteregion Aachen sowie der Kreise Heinsberg, Düren und Euskirchen organisiert.

Die Teilnahme ist kostenfrei, eine Anmeldung zu den jeweiligen Terminen ist jedoch erforderlich, da die Teilnehmerzahl begrenzt ist. Informationen zum Programm und zur Anmeldung finden Sie unter

➔ www.aachen.ihk.de/hallonachbar

IHK-Ansprechpartner:
Markus Wolff
0241 4460-239
markus.wolff@aachen.ihk.de



Folgende Betriebe aus der Region freuen sich auf den Besuch der Gäste:

Donnerstag, 8. Mai, 9 Uhr
Otto Junker GmbH, Simmerath

Dienstag, 24. Juni, 15:30 Uhr
Bösl Medizintechnik GmbH, Aachen

Donnerstag, 11. September, 15 Uhr
LAUDON GmbH & Co. KG, Weilerswist

Dienstag, 7. Oktober, 15 Uhr
SCHAAF GmbH & Co. KG, Erkelenz

Mittwoch, 5. November, 9 Uhr
Stelrad BV, Nuth (Niederlande)



FEEDBACK

SAGEN SIE UNS IHRE MEINUNG!

Sie haben Fragen oder Anregungen zu unserem Magazin? Sie wünschen sich ein spezielles Thema? Teilen Sie uns Ihre Gedanken gerne mit.

Heike S. Horres
0241 4460-303
heike.horres@
aachen.ihk.de



ANZEIGEN- BERATUNG

Ihr Ansprechpartner:
Michael Eichelmann
0241 5101-254
michael.eichelmann@
aachener-zeitung.de

FÖRDERPROGRAMM „FIT FÜR DIE ZUKUNFT“:

BERATUNGSZUSCHUSS STEIGT AUF 80 PROZENT



Unternehmen im Rheinischen Revier erhalten jetzt noch stärkere Unterstützung: Die Förderquote des Beratungsprogramms „Fit für die Zukunft“ wurde von 60 auf 80 Prozent erhöht. Wer

sein Unternehmen zukunftssicher ausrichten, interne Prozesse optimieren, digitale oder nachhaltige Strategien entwickeln möchte, kann nun von deutlich verbesserten Förderkonditionen profitieren.

Dank der neusten Anpassung können Unternehmen nun bis zu 15 Beratungstage innerhalb von 36 Monaten in Anspruch nehmen. Übernommen werden 80 Prozent der Beratungskosten, von maximal 1.077 Euro pro Tagewerk. Besonders wichtig: Die Beratung erfolgt gemeinsam mit den Mitarbeitenden und ist darauf ausgelegt, Strategien und Lösungen zu entwickeln, die langfristig im Unternehmen verankert werden können.

IHK-Ansprechpartner:
Markus Wolff, 0241 4460-239
markus.wolff@aachen.ihk.de
Elisa Creuels, 0241 4460-241
elisa.creuels@aachen.ihk.de

Alle Informationen zum Förderprogramm „Fit für die Zukunft“ finden Sie hier:

➔ www.ihk.de/aachen/gruendung/finanzierung-und-foerderung/-fit-fuer-die-zukunft-beratungsprogramm-6209872





Foto: IHK Aachen / Andreas Schmitter

Die Podiumsgäste sprachen vor rund 550 Vertreterinnen und Vertretern aus Wirtschaft, Politik, Wissenschaft und Zivilgesellschaft über das Potenzial von KI-Technologien.

Mit KI auf die Überholspur kommen

BEIM IHK-FORUM BLAUER TEPPICH STAND DAS THEMA KÜNSTLICHE INTELLIGENZ IM FOKUS.

Künstliche Intelligenz (KI) fördern statt überregulieren – das forderte Gisela Kohl-Vogel, Präsidentin der Industrie- und Handelskammer (IHK) Aachen, beim IHK-Dialogforum Blauer Teppich vor rund 500 Vertreterinnen und Vertretern aus Wirtschaft, Politik, Wissenschaft und Zivilgesellschaft. Sie warnte davor, durch unverhältnismäßige Regulierungen und Bürokratielast Innovationen und Wettbewerbsfähigkeit auszubremsten. „Europa droht bei KI im globalen Wettbewerb den Anschluss zu verlieren, wenn wir nicht endlich auf unsere Stärken setzen und gezielt deutlich mehr Investitionen in Schlüsseltechnologien, Bildung und internationale Kooperationen tätigen“, betonte Kohl-Vogel.

Doch Investitionen in Forschung und Entwicklung allein reichen nicht aus. „Entscheidend wird sein, wie schnell und effektiv die entwickelten Technologien in den industriellen und gesellschaftlichen Alltag integriert werden können“, sagte die IHK-Präsidentin und rief auf zu mehr Mut und Entschlossenheit bei der Förderung und Anwendung von KI-Technologien. „Wir müssen gestalten, nicht verwalten“, ermunterte Kohl-Vogel die Politikerinnen und Politiker in Düsseldorf und Berlin, letztlich aber auch alle Unternehmen im IHK-Bezirk.

Beste Voraussetzungen in NRW

Dass die Voraussetzungen in Nordrhein-Westfalen bestens sind, verdeutlichte Monika Löber, stellvertretende Geschäftsführerin der Kompetenzplattform KI.NRW: „Unser Bundesland verfügt über ein sehr lebendiges KI-Ökosystem und beherbergt etwa mit dem renommierten Lamarr-Institut für maschinelles Lernen und künstliche Intelligenz eines von sechs Bundeskompetenzzentren für angewandte KI. Der IHK-Bezirk Städteregion Aachen sowie die Kreise Düren, Euskirchen und Heinsberg bilden die starke Flanke

„Entscheidend wird sein, wie schnell und effektiv die entwickelten Technologien in den industriellen und gesellschaftlichen Alltag integriert werden können.“

IHK-Präsidentin Gisela Kohl-Vogel

im Westen, zum Beispiel mit wegweisender KI-Forschung am Forschungszentrum Jülich sowie dem Hochleistungsrechner Jupiter, der zu den weltweit leistungsfähigsten Supercomputern gehören wird. Die Nähe zu Rechenkapazität ist hier ein bedeutender Standortvorteil. Ein ebenfalls zentraler Akteur ist die RWTH Aachen University als eine der führenden technischen Universitäten in Deutschland. Sie spielt eine zentrale Rolle in der Entwicklung, Erforschung und Anwendung von KI.“

Sichere und zuverlässige KI

Professor Dr. Holger Hoos, Alexander-von-Humboldt-Professor und Lehrstuhlinhaber Methodik der künstlichen Intelligenz an der RWTH Aachen, sprach beim Blauen Teppich unter anderem über Sicherheitsaspekte bei KI. „Es ist wichtig, dass in den Bereichen KI-Zuverlässigkeit und -Sicherheit Grundlagenforschung betrieben wird. Hier ist die RWTH Aachen ideal positioniert – nicht nur in NRW und in Deutschland, sondern auch in Europa und der Welt. Um weltweit eine Führungsrolle beim Thema KI-Sicherheit und Zuverlässigkeit einzunehmen, brauchen wir die Unterstützung der Landes- und Bundesregierung sowie der Europäischen Union“, betonte Professor Dr. Hoos.

Enormer Energiebedarf für KI-Systeme

Der Energiebedarf für KI-Systeme wird drastisch steigen. Dieses Problem will das Aachener Start-up Black Semiconductor GmbH mit seiner innovativen Technologie lösen, und zwar durch optische Verknüpfungen von unzähligen Chips. Die Chips werden so miteinander vernetzt, dass die Grenzen zwischen ihnen verschwimmen und sie dadurch leistungsfähiger werden. CFO Sebastian Schall betonte: „Das, was wir tun, bringt so eine gewaltige Veränderung mit sich wie die Erfindung der Dampfmaschine.“ Das Unternehmen hat sich bewusst für den Standort Aachen entschieden und Anfang des Jahres den neuen Firmensitz mit bis zu 15.000 Quadratmetern Produktionsfläche bezogen. „Wir haben hier die besten Voraussetzungen. Die Nähe zu Belgien und den Niederlanden ermöglicht es uns, Fachkräfte von europäischen Top-Universitäten und Halbleiterunternehmen zu finden, die wir dringend brauchen“, betonte Schall.

Mehr Freiheit im beruflichen Alltag

Inwiefern KI-Anwendungen für mehr Freiheit im beruflichen Alltag sorgen können, beschrieb Philipp Reißel, CEO der amber Tech GmbH. „KI kann den Nutzern helfen, doppelte Arbeit zu vermeiden und Zeit zu sparen“, sagte Reißel, dessen Unternehmen mit vielen mittelständischen Unternehmen zusammenarbeitet. Dank generativer künstlicher Intelligenz lassen sich interne Informationen schnell und einfach auffinden. Reißel weiß: „Das Vermeiden ineffizienter Suchprozesse steigert letztendlich die Zufriedenheit der Mitarbeitenden.“ Ein weiterer

Pluspunkt: „KI-Technologien können Mitarbeitende dazu befähigen, komplexere Aufgaben in kürzerer Zeit zu erledigen. Das ist ein Beitrag zur Milderung des Fachkräftemangels.“

Mut zur Innovation ist gefragt

Ina Scharrenbach (CDU), Ministerin für Heimat, Kommunales, Bau und Digitalisierung des Landes Nordrhein-Westfalen, berichtete: „Die Branche für Informations- und Kommunikationstechnik hat sich in NRW zu einer Schlüsselwirtschaft entwickelt. Über 250.000 Arbeitsplätze mit erheblicher Wertschöpfung stellen für die Bewältigung der Zukunftsaufgaben eine hervorragende Ausgangsbasis dar. In vielen Unternehmen kommt heute bereits in vielen Prozessen künstliche Intelligenz zum Einsatz. Auch in der Landesverwaltung heißt es bereits ‚KI made in Nordrhein-Westfalen‘. Mit der erstmaligen Erprobung eines eigenen KI-Verwaltungsassistenten auf Landesebene legen wir den Grundstein, um die digitale Verwaltung von morgen heute schon zu gestalten. In zahlreichen Kommunen wird heute schon künstliche Intelligenz zum Einsatz gebracht. Insbesondere für die Bearbeitung von Masseverfahren wird damit eine effektive Beschleunigung erreicht.“ Die Ministerin betonte: „Die Verwaltung darf sich nicht selbst fesseln. Mut zu Innovation und zum Einsatz von Technik ist gefragt.“

Der Blaue Teppich fand am Dienstag, 11. März, im Das Liebig in Aachen statt. Moderiert wurde die Veranstaltung erneut von der bekannten TV-Journalistin Janine Steeger. Der Besucherandrang war so groß wie nie zuvor.



IHK-Präsidentin Gisela Kohl-Vogel (3. v. l.) und IHK-Hauptgeschäftsführer Michael F. Bayer (l.) begrüßen hochkarätige Gesprächspartner beim Blauen Teppich 2025: Monika Löber (2. v. l.), Ministerin Ina Scharrenbach, Professor Dr. Holger Hoos, Philipp Reißel (alle mittig), Sebastian Schall (r.) sowie Moderatorin Janine Steeger (2. v. r.).



Foto: FH Aachen / Jenny Kiss

ONLINE-VERANSTALTUNG KARRIERESPRUNG MIT DEM OPEN BORDERS MBA

Am 27. Mai 2025 um 18:30 Uhr gibt es in einer Online-Veranstaltung Informationen über den berufsbegleitenden Studiengang „Open Borders MBA“, der umfassende Kenntnisse im Bereich internationales Management vermittelt. Mitgründer und Dozent des MBA, Professor Dr. Markus Fredebeul-Krein, erläutert Studieninhalte, Zulassungsvoraussetzungen und Studienverlauf.

Mit dem „Open Borders MBA“ haben die FH Aachen und die Universitäten HEC Liège und UHasselt ein Programm für Führungskräfte geschaffen. Es richtet sich an Berufstätige, die sich im Bereich internationales Management weiterbilden möchten. Ziel ist es, die Teilnehmenden auf die nächste Karrierestufe vorzubereiten. Voraussetzung zur Teilnahme ist ein Hochschulabschluss und mindestens drei Jahre Berufstätigkeit sowie idealerweise Erfahrungen in leitender Position. Nach dem erfolgreichen Abschluss des Open Borders MBAs wird den Teilnehmenden neben dem MBA-Zertifikat auch der Masterabschluss in Management der HEC Liège verliehen.

Es wird um eine Anmeldung per E-Mail an toksoez@fh-aachen.de gebeten.

VERANSTALTUNGSREIHE IHK4KMU:INNOVATIV

Eine Stunde, ein Innovationsthema, einfach erklärt! Die IHKs im Rheinland vermitteln Entscheidern, Forschern und Dienstleistern in der Online-Veranstaltungsreihe „IHK4KMU:innovativ“ komplexe und aktuelle Themen kurz und verständlich. Die geplante Themenbandbreite reicht von A wie „AI Artificial Intelligence“ bis S wie „Schutzrechte“.

Do., 8. Mai 2025
AI Act

Do., 5. Juni 2025
Digitaler Produktpass
(Ökodesignverordnung ESPR)

Do., 3. Juli 2025
Aktuelles zu Patenten & Co

Do., 4. September 2025
NIS2 – Rückfragen

Do., 2. Oktober 2025
AI Artificial Intelligence /
KI Künstliche Intelligenz

Do., 6. November 2025
Aktuelles

Diese kostenfreie Online-Veranstaltungsreihe präsentieren die IHKs Aachen, Bonn/Rhein-Sieg, Düsseldorf, Duisburg Köln, Mittlerer Niederrhein und Bergische IHK in Kooperation.

Informationen zu den jeweiligen Terminen und zur kostenfreien Anmeldung finden Sie unter

➔ www.ihk.de/aachen/ihk4kmu

IHK Ansprechpartner:
Markus Wolff
0241 4460-239
markus.wolff@aachen.ihk.de



PRÜFUNGSTERMINE HERBST 2025 KAUFMÄNNISCHE UND GEWERBLICH-TECHNISCHE AuszUBILDENDE

Die schriftliche Zwischenprüfung/ Abschlussprüfung Teil 1 im kaufmännischen Bereich findet am **17. September 2025** sowie die Abschlussprüfung Teil 1 der Kaufleute für Büromanagement am **18. oder 19. September 2025** statt. Die digitale Zwischenprüfung findet für einige ausgewählte Berufe am **15. September 2025** statt. Im gewerblich-technischen Bereich finden Zwischenprüfung und Abschlussprüfung Teil 1 am **23. und 24. September 2025** statt.

Hierzu werden den Ausbildungsbetrieben Aufforderungs- beziehungsweise Anmeldeschreiben mit den Namen der für die Prüfungen vorgesehenen Auszubildenden zugesandt.

Eine ausdrückliche Anmeldung ist nur bei der Abschlussprüfung Teil 1 erforderlich. Bei der Zwischenprüfung sind der IHK lediglich Änderungen mitzuteilen.

Sie haben
Fragen oder
Anregungen
zu unserem
IHKmagazin?



Heike S. Horres,
Chefredakteurin
0241 4460-303
heike.horres@aachen.ihk.de

19. BIS 23. MAI 2025 – WOCHE DER KI

Die KI-Woche der RWTH vernetzt Wirtschaft, Wissenschaft und Öffentlichkeit in und um Aachen im Bereich künstliche Intelligenz



Vom 19. bis 23. Mai 2025 finden zahlreiche Events voller praxisnaher Erfahrungsberichte, rechtlicher Einschätzung von KI-Regulatorien, anregender Diskussionen, Ideenaustausch und jeder Menge Spaß statt.

Die IHK Aachen beteiligt sich mit drei Veranstaltungen an der KI-Woche. Zielgruppen sind dabei Verantwortliche und Themenkümmerer in Unternehmen aller Branchen und Größen.

Informationen zu den Terminen der „Woche der KI“ finden Sie unter
[➔ www.ai-week.rwth-aachen.de](http://www.ai-week.rwth-aachen.de)

IHK-Ansprechpartner:
 Markus Wolff, 0241 4460-239, markus.wolff@aachen.ihk.de

Di, 20. Mai 2025, 16 bis 18 Uhr
 IHK Aachen
„Keine Angst vor dem AI Act: KI-Tools als Anwender rechtssicher ins Unternehmen einbinden“

RA Benjamin Christian Schell, schell.
 Anwaltskanzlei, Frankfurt am Main
 Dr. Walter Plesnik, Ingenieurbüro
 Dr. Plesnik GmbH, Herzogenrath

Künstliche Intelligenz wird in Europa streng reguliert. Insbesondere die neue KI-VO macht rechtliche Vorgaben. Jene Vorgaben betreffen nicht nur Hersteller von KI-Produkten, sondern auch den jeweiligen Anwender. Die Veranstaltung erklärt laiengerecht die rechtlichen Anforderungen beim Einsatz von KI. Ferner gibt sie konkrete Hinweise zur Umsetzung.

Kooperation: IHK Aachen, BITMI Bundesverband IT-Mittelstand e.V., Fokusgruppe KI im digitalHUB Aachen e. V.

Kostenfreie Anmeldung unter:



[➔ www.ihk.de/aachen/innovation/digitalisierung/woche-der-ki-6505172](http://www.ihk.de/aachen/innovation/digitalisierung/woche-der-ki-6505172)

Mi, 21. Mai 2025, 16 bis 17 Uhr
 Online-Seminar
„KI & Urheberrecht: Schutzrechte im Zeichen der künstlichen Intelligenz“
 RA Bilal Abedin, Kanzlei Abedin & Schwiering, Aachen

Die digitale Welt eröffnet Unternehmen und Gründern enorme Chancen – doch gleichzeitig steigen die Herausforderungen im Bereich des geistigen Eigentums. Künstliche Intelligenz generiert Inhalte in Bild, Ton und Video: Aber welche rechtlichen Rahmenbedingungen gelten für KI-generierte Werke bzw. wie lassen sich diese schützen?

Kooperation: IHK Aachen, PNZ Patent- und Normenzentrum Aachen, Fokusgruppe KI im digitalHUB Aachen e. V.

Kostenfreie Anmeldung unter:



[➔ www.ihk.de/aachen/innovation/digitalisierung/woche-der-ki-6505172](http://www.ihk.de/aachen/innovation/digitalisierung/woche-der-ki-6505172)

Do, 22. Mai 2025, ab 16 Uhr
 digitalHUB Aachen
„KI im Mittelstand: Impulse, Innovationen und Austausch – Die Zukunft gestalten“

Die Zukunft der künstlichen Intelligenz wird erläutert durch eine inspirierende Keynote von Aleph Alpha, einen lebendigen Markt der Möglichkeiten sowie kurzen Impulsvorträgen mit spannenden Use Cases. Die IHK informiert zu Förderprogrammen und Weiterbildungen im KI-Kontext. Die Veranstaltung bietet eine perfekte Plattform für den Austausch von Ideen und Erfahrungen und fördert die Potenziale von KI im Mittelstand der Aachen Area, um Innovationen sichtbar zu machen und gemeinsam voranzutreiben.

Kooperation: KI-Center der RWTH Aachen, EDIH Rheinland, Fokusgruppe KI im digitalHUB Aachen e. V., IHK-Stand: Förderprogramme, KI-Weiterbildungen

Kostenfreie Anmeldung unter:



[➔ www.aachen.digital/event/ki-im-mittelstand-impulse-innovationen-und-austausch](http://www.aachen.digital/event/ki-im-mittelstand-impulse-innovationen-und-austausch)

Marode Brücken: NRW auf Platz 1

IHK IN NRW HABEN ANALYSE BEAUFTRAGT UND FORDERN EINE SCHNELLE SANIERUNG

Rund 2.500 Brücken in Nordrhein-Westfalen (NRW) sind marode, fast 800 davon gelten als mangelhaft. Mehr als 30 Prozent der Autobahnbrücken sind sanierungsbedürftig. Das ist das Ergebnis einer Analyse, mit der die Industrie- und Handelskammern (IHKs) in NRW das Center Building and Infrastructure Engineering und das Institut für Straßenwesen an der RWTH Aachen beauftragt haben. „Das Ergebnis ist alarmierend. NRW ist das verkehrsreichste Bundesland. Nirgendwo steht man länger im Stau. In keinem anderen Bundesland müssen mehr Brücken ersetzt oder erneuert werden“, kritisiert Philipp Piecha, Teamleiter Standort und Infrastruktur der IHK Aachen. „Die über Jahrzehnte vernachlässigten Investitionen in unsere Infrastruktur führen zu steigenden volkswirtschaftlichen Kosten und gefährden unseren Wirtschaftsstandort“, sagt Piecha.

Abgestimmtes Baustellen-Management ist wichtig

Es brauche einen Paradigmenwechsel bei Planung und Bau von Infrastrukturprojekten. Der Preis, den NRW für die komplexen Genehmigungs- und Planungsverfahren zahle, ist laut IHK Aachen zu hoch. „Der Brückensanierungs- und Neubaubedarf ist eine Mammutaufgabe. Massive negative Auswirkungen durch Brückensperrungen gilt es zu vermeiden. Autobahn GmbH, Landesbetrieb Straßenbau NRW und DB InfraGO sollten sich auf ein gemeinsam abgestimmtes Verkehrs- und Brückensanierungsmanagement verständigen“, fordert Piecha.



Foto: IHK NRW

Positionspapier der nordrhein-westfälischen IHKs zum Thema Brücken in Nordrhein-Westfalen

„Eine gleichzeitige Sanierung systemrelevanter Brücken während der Arbeiten an der Bahnstrecke würde unweigerlich zum Verkehrskollaps führen und muss unbedingt vermieden werden. Daher ist eine vorausschauende Planung unerlässlich.“

Philipp Piecha, IHK-Teamleiter Standort und Infrastruktur

Mit Blick auf die geplante Sanierung der Bahnstrecke Aachen – Köln und die damit verbundene monatelange, vollständige Sperrung des Bahnkorridors im Jahr 2028 betont Piecha: „Eine gleichzeitige Sanierung systemrelevanter Brücken während der Arbeiten an der Bahnstrecke würde unweigerlich zum Verkehrskollaps führen und muss unbedingt vermieden werden. Daher ist eine vorausschauende Planung unerlässlich.“ Die Erkenntnisse aus der Vollsperrung der A 544 haben gelehrt, wie Verkehrsströme effektiv gesteuert werden können. Die IHK Aachen hatte bereits im Vorfeld der Sperrung gemeinsam mit Stadt, Städteregion Aachen und der Autobahn GmbH Maßnahmen initiiert, um Verkehre zu verlagern und zu bündeln, damit das Ausweichnetz für nicht verlagerbare Verkehre – wie beispielsweise für den Logistikverkehr – entlastet werden kann. Das ist ein Ansatz, der auch für die anstehende Sanierung des Bahnkorridors Aachen – Köln entscheidend ist.

Verfahren digitalisieren, Finanzmittel hochfahren

Die IHK Aachen empfiehlt darüber hinaus, dass bei der Finanzierung von Großbaustellen, die Pendler betreffen, begleitende Maßnahmen durch die öffentliche Hand berücksichtigt werden. In den Niederlanden würden zehn Prozent des Investitionsvolumens für Maßnahmen eingeplant, die Anreize für Umsteiger schaffen, um die Infrastruktur während der Bauphase effizient zu nutzen.

Die nordrhein-westfälischen IHKs fordern in ihrem gemeinsamen Positionspapier außerdem eine Verstärkung und ein Hochfahren der Finanzmittel für die Brückensanierung, eine schnellere Digitalisierung der Planungs- und Genehmigungsverfahren, eine Verbesserung des Erhaltungsmanagements und eine Halbierung der Prozesszeiten.

Weitere Details zu den Untersuchungsergebnissen und das IHK-NRW-Positionspapier finden Sie unter:

➔ www.ihk.de/aachen/brueckenzustand

LIQUIDITÄTS-CHECK FÜR IHK-MITGLIEDSUNTERNEHMEN

Liquidität ist das Rückgrat eines Unternehmens – sie sichert Zahlungsfähigkeit und verhindert finanzielle Engpässe. Betriebswirtschaftliche Berater unterstützen Mitgliedsunternehmen der IHK mit einer Erstberatung zur Analyse und Optimierung ihrer Liquiditätssituation.

Der Liquiditäts-Check besteht aus zwei Phasen:

Phase 1 – Analyse

Die Experten verschaffen sich anhand der finanziellen Daten einen Überblick über die Liquidität des Unternehmens. Dafür benötigen sie einen aktuellen Liquiditätsplan und eine Liste der offenen Forderungen und Verbindlichkeiten.

Phase 2 – Handlungsoptionen

Basierend auf der Analyse werden in einem Beratungsgespräch mögliche Maßnahmen zur Verbesserung der Liquidität erarbeitet. Bei weitergehendem Beratungsbedarf vermitteln die Berater zum Beispiel an die Wirtschaftssenioren NRW.

Fördermöglichkeiten für weiterführende Beratung

Das Land NRW, der Bund und die EU bieten Zuschüsse für Unternehmensberatungen an, um KMU in ihrer Wettbewerbsfähigkeit zu stärken. Das Förderprogramm „Unternehmensberatungen für KMU“ unterstützt kleine und mittlere Unternehmen dabei, ihre Finanzierung neu auszurichten, Umstrukturierungen vorzunehmen oder neue Märkte zu erschließen.

Zusätzlich können KMU, die operativ seit mindestens fünf Jahren tätig sind, Fördermittel aus dem Regionalen Wirtschaftsförderungsprogramm (RWP) beantragen. Förderfähig sind unter anderem Beratungen zu Unternehmensnachfolge, Übernahmen oder Finanzierungsmaßnahmen wie Bürgschaften.

Für weitere Informationen besuchen Sie die IHK-Website oder kontaktieren Sie:

IHK-Ansprechpartner:
René Oebel, 0241 4460-227
finanzierung@aachen.ihk.de



➔ www.ihk.de/aachen/gruendung/unternehmenssicherung/liquiditaetscheck-fuer-ihk-mitgliedsunternehmen-6286474



Foto: IHK Aachen

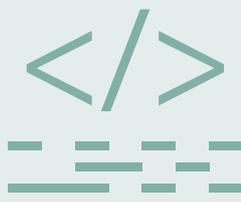
Steht den Unternehmen gerne zur Seite: Das IHK-Team Gründung und Unternehmensförderung unter der Leitung von René Oebel (2. v. r.).

STAHL HALLEN

Andre-Michels.de

02651.96200

5. JUNI 2025: FEIERN, VERNETZEN, BEGEISTERN



Tag der Informatik an der RWTH

Die RWTH Aachen genießt einen herausragenden Ruf als Exzellenzuniversität und Talentschmiede. Neben den klassischen Ingenieurdisziplinen liegt der Fokus hierbei zunehmend auf der Informatik mit deren Teilbereichen, wie etwa Software-Engineering, künstliche Intelligenz, Computergrafik, Kommunikationssysteme, Mensch-Maschine-Interaktion und High-Performance Computing.

Um die Absolventinnen und Absolventen der Fachgruppe Informatik für ihre bestandenen Studienabschlüsse zu feiern sowie Vernetzungsmöglichkeiten mit der Industrie zu bieten, findet jährlich der Tag der Informatik statt. Dieses Jahr ist er für den 5. Juni terminiert. Organisiert wird die Veranstaltung vom Lehrstuhl von Professor Dr. Holger Hoos, der als Alexander-von-Humboldt-Professor für KI mit seinem Team im Bereich sicherer, zuverlässiger und nachhaltiger künstlicher Intelligenz forscht und gemeinsam mit Professor Sebastian Trimpe das KI-Center der RWTH leitet.

Hoos und sein Team möchten den Tag der Informatik ambitionierter und eindrucksvoller als in den Jahren zuvor gestalten: „Es geht darum, nicht nur die Exzellenz unserer Studierenden, Mitarbeitenden und Professorinnen und Professoren zu feiern, sondern auch eine engere Vernetzung mit der lokalen und regionalen Industrie zu ermöglichen. Unser Ziel ist es, einen größeren Anteil unserer Absolventinnen und Absolventen für Karrieren in lokalen und regionalen Unternehmen zu begeistern.“

Professor Hoos sagt: „Unser Angebot stößt auf reges Interesse – eine große Anzahl von Unternehmen aus der Region haben sich bereits als Sponsoren und Teilnehmende angemeldet. Unter den teilnehmenden Firmen finden sich bereits viele bekannte Namen wie Inform, Brunel, Itestra, Lancom und think-cell. Daneben bietet der Tag der Informatik und insbesondere die Jobmesse und die anschließende Party im LIEBIG vielfältige Networking-Gelegenheiten.“

Interessierte Unternehmen können sich noch für den Tag der Informatik anmelden. Für weitere Informationen steht Katharina Isabel Franke, Forschungsnetzwerk-Koordinatorin am Lehrstuhl für Methodik der künstlichen Intelligenz, unter franke@aim.rwth-aachen.de oder 0241 8021454 zur Verfügung.

Foto: KETCO GmbH



Vorträge und Impulse von Experten gaben wichtige Einblicke in die Unternehmensnachfolge.

Initiative „Der Nachfolge-Code“ ist erfolgreich gestartet

Anfang des Jahres feierte „Der Nachfolge-Code“ Premiere: eine Initiative der KETCO GmbH, um den Mittelstand in der Phase der Unternehmensnachfolge zu stärken. Denn die Herausforderung ist gewaltig: In den kommenden zwei Jahren stehen knapp 200.000 familiengeführte Unternehmen vor der Übergabe – und davon wissen zwei Drittel noch nicht, wie es weitergeht. Für eine erfolgreiche Generationennachfolge gibt es keine Patentlösung, doch es gibt erprobte Wege, Muster und Methoden, die sich bewährt haben. Genau darum ging es bei der Premiere mit mehr als 100 Teilnehmenden und darum wird es auch bei den folgenden Events gehen. „Der Nachfolge-Code“ ist eine Initiative, die Unternehmerinnen und Unternehmer zusammenbringt, Wissen teilt und Lösungen entwickelt. Teil dieser Initiative ist nicht nur das gleichnamige Buch, sondern auch eine Community-Plattform (www.nachfolge-code.de). Ziel der KETCO ist es, den Mittelstand dabei zu unterstützen, den Generationswechsel im Unternehmen zu meistern. Carsten Kettler und Dr. John Kettler teilen hierzu ihr Netzwerk.

BERATUNG

**DEUTSCH-NIEDERLÄNDISCHER
SPRECHTAG AM 1. JULI**

Ist der Entschluss gefasst, die eigenen Vertriebstätigkeiten auf das Nachbarland auszuweiten, ergeben sich viele Fragen. Welche Gesetze oder Vorschriften muss ich beachten? Wie kann ich Geschäftsbeziehungen aufbauen und Kontakte zu Kunden herstellen? Außerdem kommen Fragen zum Arbeiten im Home-Office bei grenzüberschreitenden Arbeitsverhältnissen auf. Die IHK Aachen berät und informiert gemeinsam mit Expertinnen und Experten des Grenzinfopunktes Aachen-Eurode sowie dem StartersCentrum Limburg Existenzgründer und Unternehmer, die im Nachbarland tätig werden möchten, in 45-minütigen Einzelgesprächen individuell und persönlich. Zu den häufigsten Themen zählen die Firmengründung, die Erbringung von Dienstleistungen sowie Fragen zum deutschen und niederländischen Steuer- und Sozialversicherungsrecht.

Die nächste Beratung findet am **1. Juli von 9 bis 16 Uhr** im Eurode Businesscenter in Herzogenrath statt. Das Angebot ist kostenlos. Weitere Informationen sowie eine Anmelde-möglichkeit finden Interessierte auf

→ www.ihk.de/aachen/international

IHK-Ansprechpartnerin:
Karin Sterk
0241 4460-297
karin.sterk@aachen.ihk.de



WEBINAR-REIHE

**DIGITALE TOOLS IM EXPORT-
UND IMPORTGESCHÄFT**

Die IHK Aachen bietet am **6., 13. und 27. Mai** jeweils um 10 Uhr ein Webinar zum Thema „Digitale Tools im Export- und Importgeschäft“ an. Insbesondere beim Export und Import von Waren sind zahlreiche Vorschriften einzuhalten. Diese können inzwischen sehr gut online recherchiert werden. In der Webinar-Reihe werden die Datenbanken „EZT-online“, „access2markets“ und „wup-online“ des Zolls beziehungsweise der europäischen Kommission vorgestellt. Anhand von praktischen Beispielen wird erläutert, wie die jeweiligen Datenbanken genutzt werden können und welche Informationen sich zielorientiert recherchieren lassen. Eine Anmeldung zu den jeweiligen Webinaren ist einzeln möglich.

Weitere Informationen sowie Anmelde-möglichkeiten finden Sie auf der Website der IHK unter

→ www.ihk.de/aachen/international/aktuelles/ihk-veranstaltungen-in-der-aussenwirtschaft-6234026

IHK-Ansprechpartnerin:
Andrea Müller
0241 4460-487
andrea.mueller@aachen.ihk.de



aachener-bank.de

**Das neue Plus
für Aachen.**

MeinPlus Regio* ist die modernste Cashback-Lösung für Neukundengewinnung, Kundenbindung und Lokalmarketing ohne Mehraufwand für Sie und Ihre Kunden.

Wir beraten Sie gerne **persönlich** • **nachhaltig** • **jetzt**.

MeinPlus Meine Vorteilswelt **Aachener Bank**



Delheid Soiron Hammer.
Rechtsanwälte

**JURISTISCHE KOMPETENZ DURCH SPEZIALISIERUNG
23 RECHTSANWÄLTE · 23 FACHANWALTSCHAFTEN**

Unser Kompetenz-Team Arbeitsrecht



Dr. Johannes Delheid
Lehrbeauftragter für Gesellschaftsrecht an der KatHO NRW



Günter Stieldorf
Fachanwalt für Arbeitsrecht
Lehrbeauftragter für Arbeitsrecht an der KatHO NRW



Frank Gävert
Fachanwalt für Arbeitsrecht
Fachanwalt für Sozialrecht
Fachanwalt für Medizinrecht



Christian Deutz
Fachanwalt für Arbeitsrecht

**BERATUNG UND PROZESSVERTRETUNG · RECHT
DER VORSTÄNDE UND GESCHÄFTSFÜHRER
SOZIALPLÄNE · BETRIEBSVERFASSUNGSRECHT
KIRCHLICHES ARBEITSRECHT**

Friedrichstraße 17-19 · 52070 Aachen
tel +49.(0)241.946 68-0 · www.delheid.de

LEX-EUREGIO
AACHEN · HASSELT · HEERLEN
LIÈGE · MAASTRICHT

IHKs in NRW fordern Neuausrichtung der Energiewende

IHK NRW

IHK NRW ist der Zusammenschluss der Industrie- und Handelskammern in Nordrhein-Westfalen. IHK NRW vertritt die Gesamtheit der IHKs in NRW gegenüber der Landesregierung, dem Landtag sowie den für die Kammerarbeit wichtigen Behörden und Organisationen.

➔ www.ihk-nrw.de

Monitoring zeigt, dass der Ausbau der Netze und die Reduzierung der Netzentgelte dringend erforderlich sind

Mit dem Aus der alten Bundesregierung kam Anfang Dezember 2024 auch das Aus für eine gesicherte Energieversorgung. Die lange versprochene Kraftwerksstrategie lässt weiter auf sich warten. Ohne sie fehlen für NRW die Grundlagen, um über neue Reservekapazitäten die Energieversorgung in Dunkelflauten zu sichern. Dies macht der neue Bericht des IHK-NRW-Monitorings zur Energiewende deutlich. Das Monitoring dient dazu, mehr Transparenz über die Entwicklung der Versorgungssicherheit zu schaffen und durch die erhobenen Daten eine aktive Begleitung der Entwicklung zu ermöglichen. So können Engpässe frühzeitig erkannt und Vorsorgemaßnahmen rechtzeitig eingeleitet werden. Denn nur auf dieser Grundlage kann die notwendige Sicherheit für Investoren entstehen, um sich langfristig für den Standort NRW zu entscheiden.

„Der letzte Winter hat uns mehrfach gezeigt, dass Dunkelflauten eine reale Gefahr für die Versorgungssicherheit darstellen. Die neue Bundesregierung muss schnellstmöglich ein Regelwerk für einen Kapazitätsmarkt vorlegen“, beschreibt Michael F. Bayer, Hauptgeschäftsführer IHK Aachen, die energiepolitische Priorität für die neue Bundesregierung. Die Entlastung von Unternehmen und Verbrauchern von den zu hohen

Energiepreisen wurde immer wieder in den Haushaltsdebatten zurückgestellt. In der Folge ist die energieintensive Industrie in NRW im vergangenen Jahr immer weiter unter Druck geraten. Die Deindustrialisierung ist zu einem realen Szenario geworden und bedroht den Kern des Industrielands Nordrhein-Westfalen: „Wettbewerbsfähige Energiepreise und eine marktgängige Reserve müssen oberste Priorität für die neue Bundesregierung haben“, führt Bayer weiter aus. Als nächster Schritt müsse eine schnelle Lösung zur Reduzierung der Netzentgelte gefunden werden.

Das vollständige Policy Paper von IHK NRW zur Fortschreibung des Energiewendemonitorings können Sie unter www.ihk-nrw.de herunterladen. Weitere Informationen rund um die Energiewende sind im Energiewende-Cockpit auf der Website der IHK Aachen unter ➔ www.energiewende-cockpit-ihk.de zu finden.

Grafik: IHK NRW



JETZT
ANMELDEN

VERANSTALTUNG AM 26. JUNI 2025

Wirtschaftsfaktor Familien- freundlichkeit ist „wichtiger denn je“

„Wichtiger denn je“ – unter diesem Motto sind kleine und mittlere Unternehmen (KMU) am 26. Juni 2025 von 17 bis 19:30 Uhr in die Nadelfabrik Aachen eingeladen, um sich mit Vertreterinnen und Vertretern aus Politik, Verwaltung und Wirtschaft über den „Wirtschaftsfaktor Familienfreundlichkeit“ auszutauschen. Gerade für KMU, die oft auf eingespielte Teams und langfristige Beziehungen setzen, kann Familienfreundlichkeit den Unterschied machen. „Wirtschaftsfaktor Familienfreundlichkeit“ bringt Unternehmen und Arbeitsmarkt-Akteurinnen und -Akteure gesamtregional zusammen, um an einem Strang zu ziehen. Organisiert wird das jährlich stattfindende Forum vom Kompetenzzentrum Frau und Beruf Region Aachen im Region Aachen Zweckverband (RAZV), unter anderem in Kooperation mit der IHK Aachen, der Wirtschaftsförderung der Stadt Aachen, der Bundesagentur für Arbeit Aachen-Düren, der Handwerkskammer Aachen, der StädteRegion Aachen sowie den Gleichstellungsstellen der Städte Aachen und Würselen.

Nach der Eröffnung durch Birgitt van Megeren (Leitung Kompetenzzentrum Frau und Beruf) und der Begrüßungsrede durch Ulla Thönnissen (Geschäftsführerin RAZV) erörtern auf dem Podium Thomas Hissel (Stadt Aachen), Günter Sevenich (Agentur für Arbeit Aachen-Düren), Marco Herwartz (Handwerkskammer Aachen) und Jannika Alzer (Saint Gobain Glass Deutschland GmbH) aus Institutions- und Elternperspektive, welche Lösungen der Mittelstand den Beschäftigten anbieten kann, welche Rolle „New Work“ spielt und wie Familienfreundlichkeit und Vereinbarkeit auf die Arbeitgeberattraktivität einzahlen. Anschließend zeigt Impulsgeberin Sibylle Stippler vom Institut der deutschen Wirtschaft, Köln, wie kleine und mittlere Unternehmen Familienfreundlichkeit zeitgemäß und als Wettbewerbsvorteil umsetzen können und warum es neben der Unternehmenskultur dafür geeigneter Strukturen bedarf.

Unter der Moderation von Katja Heßeler (Kompetenzzentrum Frau und Beruf Region Aachen) stellen Unternehmen aus der Region Aachen ihr Engagement als Best Practice vor. Ebenso werden Ansprechpartnerinnen und -partner zum Siegel „Attraktiver Arbeitgeber“ und einem Anbieter von betriebsnaher Kinderbetreuung sowie weitere Expertinnen und Experten zum Thema Familienfreundlichkeit vor Ort sein. Die Teilnahme an der Veranstaltung ist kostenlos. Interessierte können sich bis zum 19. Juni auf der Website des RAZV anmelden.



→ regionaachen.de/wirtschaftsfaktor2025

Aachener Bank
Mein Leben lang.

Mathes

NetAachen

STAWAG

IHK-Forum
BLAUER TEPPICH
2025

Danke

an unsere Sponsoren
des Blauen Teppichs 2025!

Internationale Nachwuchstalente: AIESEC vermittelt Fachkräfte aus dem Ausland

Von Anja Nolte

„Wir vernetzen die Unternehmen von heute mit den Führungskräften von morgen“, sagt Jannis Ogon. Er ist seit Ende 2024 Team Leader Incoming Global Talent bei der Studentenorganisation AIESEC, die Praktika im Ausland an junge Menschen in Deutschland vermittelt und gleichzeitig Unternehmen der Region bei der Rekrutierung internationaler Talente unterstützt. Der Verein arbeitet an über 40 Universitäten, darunter auch in Aachen, und hat 600 ehrenamtliche Mitglieder. Ogon ist einer von ihnen: „Wir ermöglichen jungen Menschen wirkungsvolle interkulturelle Austausch Erfahrungen“, erklärt er seine Motivation.

Vier bis fünf Nachwuchstalente finden jedes Jahr mit AIESEC den Weg in Aachener Unternehmen, bundesweit werden mehr als 250 Praktika pro Jahr vermittelt. „Der Prozess ist schnell und unkompliziert“, betont Ogon, der selbst Global Business und Economics an der FH Aachen studiert. „Die Unternehmen erstellen eine Ausschreibung mit den Inhalten des Praktikums und dem gewünschten Profil. Anschließend wird die Ausschreibung im globalen Portal von AIESEC veröffentlicht und so für Bewerberinnen und Bewerber aus der ganzen Welt geöffnet.“ AIESEC sichtet im Vorfeld die Lebensläufe der jungen Menschen, die sich für die drei- bis zwölfmonatigen Praktika bewerben, und schickt den Unternehmen die Unterlagen passender Kandidaten zu. „Die Unternehmen können die Talente in virtuellen Interviews kennenlernen, während wir uns bei-

spielsweise um die Beantragung einer Arbeitserlaubnis für die zukünftigen Praktikantinnen und Praktikanten kümmern und sie vor der Ankunft in Deutschland bei der Wohnungssuche unterstützen. Auf diese Weise stellen wir eine positive Erfahrung für alle Beteiligten sicher.“ Unternehmen würden für den Vermittlungsservice lediglich eine kleine Gebühr bezahlen, sagt Ogon.

Die Vorteile für die Unternehmen lägen auf der Hand: „Unternehmen finden mit AIESEC nicht nur sehr gut ausgebildete Talente, sondern erhalten frische Perspektiven junger Menschen aus der ganzen Welt. Die Integration internationaler Talente ist eine Bereicherung der Unternehmenskultur.“ Auch die Übernahmequote von über 60 Prozent würde für sich sprechen: „In Aachen vermitteln wir überwiegend Praktikantinnen und Praktikanten aus den Bereichen IT, Ingenieurwesen und Business Administration und tragen somit dazu bei, den Fachkräftemangel in der Region zu verringern. Die meisten Kandidatinnen und Kandidaten in unserem globalen AIESEC-Pool haben außerdem bereits einen Universitätsabschluss, verschiedene Qualifikationen und zum Teil schon Berufserfahrung“, bekräftigt der Teamleiter. Die Voraussetzung für die zukünftigen Fachkräfte, um über AIESEC vermittelt zu werden: Sie müssen unter 30 Jahre alt sein. „Viele Unternehmen arbeiten schon seit Jahren mit uns zusammen. Es sind schon einige Erfolgsgeschichten geschrieben worden.“

www.aiesec.de/unternehmen



Foto: Nicholas McIntosh

Die Studentenorganisation AIESEC unterstützt Unternehmen der Region bei der Rekrutierung internationaler Talente. Mit dabei ist Jannis Ogon (2. v. l. hinten), seit Ende 2024 Team Leader Incoming Global Talent: „Bei den vielen Bewerberinnen und Bewerbern auf unserer Plattform sind schon einige Erfolgsgeschichten geschrieben worden.“



Ist mein Unternehmen reif für ein digitales Update?

**Gemeinsam finden
wir die Antworten
für morgen.**

Mit kompetenter Beratung und Finanzierungs-
lösungen für die digitale Transformation.



Weil's um mehr als Geld geht.



IM FOKUS

Die transatlantische Wirtschaft bleibt stark – trotz Unsicherheiten

Dr. Christoph Schemionek über Handelskonflikte,
Zölle und die Zukunft deutscher Unternehmen in den USA

Von Heike S. Horres

Die USA sind Deutschlands wichtigster Handelspartner, doch die wirtschaftspolitische Landschaft wird zunehmend von Zöllen, Protektionismus und geopolitischen Spannungen geprägt. Welche Herausforderungen deutsche Unternehmen derzeit im US-Markt bewältigen müssen und welche Chancen sich trotz der Unsicherheiten bieten, erklärt Dr. Christoph Schemionek, Leiter des „Representative of German Industry and Trade“ (RGIT) in Washington. Im Interview spricht er über die Auswirkungen aktueller handelspolitischer Entscheidungen, die Zukunft transatlantischer Geschäftsbeziehungen und gibt praktische Empfehlungen für Unternehmen, die ihre Präsenz in den USA ausbauen möchten.

IHKmagazin: Die USA sind seit Jahren einer der wichtigsten Handelspartner für Deutschland. Wie schätzen Sie die aktuelle wirtschaftliche Beziehung zwischen beiden Ländern ein – insbesondere vor dem Hintergrund jüngster handelspolitischer Maßnahmen?

Dr. Christoph Schemionek: Trotz der aktuellen handelspolitischen Spannungen bildet die transatlantische Wirtschaft weiterhin eine starke Säule im Welthandel. Die USA sind seit letztem Jahr unser größter Handelspartner, noch vor China. Sie sind ein unglaublich stabiler Markt und bilden mit der EU de facto einen transatlantischen Markt. Allerdings beeinflusst die politische Unsicherheit Projekte zunehmend. Beispielsweise berichten Unternehmen aus dem Maschinenbau von Verzögerungen bei Aufträgen aufgrund laufender US-Zollverfahren.

IHKmagazin: Wie ist die Stimmung in der US-Wirtschaft im Hinblick auf Handelsbeziehungen mit Deutschland und Europa? Gibt es aus Ihrer Sicht Veränderungen gegenüber den Vorjahren?

Schemionek: Die Sorge vor einer durch Zölle getriebenen Inflation ist real. Aktuelle Umfragen zeigen, dass die Angst vor Preissteigerungen sowohl bei Unternehmen als auch bei Konsumenten zunimmt. Die US-Wirtschaft stellt sich auf steigende Preise bei Vorprodukten ein. US-Verbände sind sich bewusst, dass flächendeckende Zölle mehr Branchen und Arbeitsplätzen schaden, als sie schützen. Trumps Steuersenkungen werden insgesamt begrüßt, auch wenn einige Bedenken hinsichtlich der Finanzierung und eines drastischen Anstiegs der US-Staatsschulden haben. Die Abkehr der USA von der WTO (solange sich Chinas Status nicht ändert) und die Hinwendung zu einer protektionistischeren Handelspolitik werden wahrscheinlich überparteilich in den nächsten Jahren bestehen bleiben.

IHKmagazin: Beobachten Sie derzeit ein verstärktes Interesse deutscher Unternehmen, Produktionsstandorte in den USA aufzubauen oder Teile ihrer Wertschöpfungsketten dorthin zu verlagern? Welche Branchen sind dabei besonders aktiv?

Schemionek: Eine Verlagerung ist kein Schalter, der einfach umgelegt werden kann. Es handelt sich um ein komplexes Unterfangen, das langfristige Planung und erhebliche Investitionen erfordert. Aktuell herrscht Unsicherheit bezüglich der US-Zoll- und Handelspolitik, was eine genaue Analyse der Lieferketten erschwert. Unternehmen mit bestehenden Standorten in den USA haben es hier leichter, spontan zu reagieren. Die Eröffnung eines Standorts in den USA kann bei der Vermeidung von Zöllen helfen, muss jedoch gut durchdacht sein. Die weitreichenden Zölle von Trump bedeuten,

„Trotz der aktuellen handelspolitischen Spannungen bildet die transatlantische Wirtschaft weiterhin eine starke Säule im Welthandel.“

Dr. Christoph Schemionek, Leiter des „Representative of German Industry and Trade“ (RGIT) und der Deutschen Industrie- und Handelskammer (DIHK) in Washington, D.C

dass eine Verlagerung der Produktion in die USA möglicherweise keine ausreichende Strategie zur Vermeidung von Zöllen darstellt. Wertschöpfungsketten sind komplex und eine vollständige Verlagerung in die USA oft aufgrund der mangelnden Verfügbarkeit bestimmter Rohstoffe oder spezialisierter Importe unmöglich. Ein genereller Zollsatz auf alles könnte einen möglichen Aufbau einer Produktion von deutschen Unternehmen in den USA zu teuer machen, wenn dafür bereits teure Maschinen importiert werden müssen.

IHKmagazin: Handelskonflikte und Zölle haben in den vergangenen Jahren immer wieder für Verunsicherung gesorgt. Welche Auswirkungen spüren Unternehmen aktuell – sowohl auf dem US-Markt als auch auf deutscher Seite?

Schemionek: Besonders KMU, die oft stark auf spezialisierte Lieferketten angewiesen sind, spüren die Unsicherheit deutlich. In Bezug auf die Zölle sehen wir die komplette Bandbreite an Reaktionen bei deutschen Unternehmen in den USA: Es gibt Unternehmen, die sich keine Sorgen um die Zölle machen, weil ihre Lieferketten entweder nicht betroffen sind oder ihre Produkte hochspezialisiert sind (das heißt, ohne Konkurrenz) und höhere Inputkosten über erhöhte Preise an Verbraucher weitergeben können. Andererseits gibt es Unternehmen, die befürchten, ihre Geschäftstätigkeit einstellen zu müssen.



Zur Person

Dr. Christoph Schemionek ist Leiter des „Representative of German Industry and Trade“ (RGIT), dem gemeinsamen Büro des Bundesverbands der Deutschen Industrie (BDI) und der Deutschen Industrie- und Handelskammer (DIHK) in Washington, D.C. Zudem leitet er die Delegation der Deutschen Wirtschaft in den USA (AHK USA – Washington). In dieser Funktion setzt er sich für die Interessen der deutschen Wirtschaft in den USA ein und fördert den transatlantischen Dialog. Weitere Informationen unter www.rgit-usa.com

„Die Eröffnung eines Standorts in den USA kann bei der Vermeidung von Zöllen helfen, muss jedoch gut durchdacht sein. Die weitreichenden Zölle von Trump bedeuten, dass eine Verlagerung der Produktion in die USA möglicherweise keine ausreichende Strategie zur Vermeidung von Zöllen darstellt.“

Dr. Christoph Schemionek, Leiter des „Representative of German Industry and Trade“ (RGIT) und der Deutschen Industrie- und Handelskammer (DIHK) in Washington, D.C

IHKmagazin: *Inwieweit könnte die Wirtschaftspolitik in der zweiten Amtszeit von Donald Trump anders aussehen als während seiner ersten Präsidentschaft? Wie schätzen Sie die Unterschiede und möglichen Konsequenzen für deutsche Unternehmen ein?*

Schemionek: Das Steuerpaket aus Trumps erster Amtszeit läuft dieses Jahr aus. Der Präsident und die Republikaner arbeiten an noch stärkeren Kürzungen. Ungeklärt ist die Finanzierung und wie stark Kürzungen auch in beliebten Programmen erfolgen. Die Staatsverschuldung könnte erneut zunehmen. Die Inflation droht durch flächendeckende Zölle erneut befeuert zu werden. Die unterschiedliche Haltung zu erneuerbaren Energien könnte zu Verschiebungen in der Automobilindustrie führen. Auch dürfte der Druck auf die Wirtschaft von verbündeten Staaten zunehmen, sich gegen chinesische Subventionen zu positionieren.

IHKmagazin: *Das IHK-Netzwerk unterstützt deutsche Unternehmen in vielen Bereichen. Sie sind ebenfalls Präsident und CEO der Delegation der Deutschen Wirtschaft in Washington. Vor welchen Herausforderungen stehen die deutschen Unternehmen aktuell auf dem US-Markt, und wie können Sie bei RGIT und der Delegation helfen, sich auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten zu behaupten?*

Schemionek: Die Unsicherheit in der Handelspolitik verzögert Projekte. Den Unternehmen fehlt die Planungssicherheit. Viele deutsche Unternehmen haben Fragen zu den Auswirkungen der Zölle. RGIT bietet nicht nur Informationen, sondern

auch individuelle Beratung zu Zollfragen, Marktzugang und regulatorischen Herausforderungen. Wir fungieren als wichtige Informationsquelle und bieten individuelle Beratung, um Unternehmen bei der Navigation des komplexen US-Marktes zu unterstützen.

IHKmagazin: *Abschließend: Welche drei Empfehlungen würden Sie deutschen Unternehmen geben, die ihre Geschäftsbeziehungen in den USA stärken oder ausbauen möchten?*

Schemionek: 1.) Passen Sie Ihre Kommunikation an die jeweiligen Ansprechpartner an. In der aktuellen politischen Landschaft der USA, insbesondere im Kontext der Trump-Administration, ist es von entscheidender Bedeutung, die positiven Beiträge deutscher Unternehmen hervorzuheben. Zeigen Sie klar und deutlich, wie Ihre Investitionen Arbeitsplätze in den USA schaffen und zur lokalen Wirtschaft beitragen. Betonen Sie, dass Sie ein verlässlicher Partner für die amerikanische Wirtschaft sind.

2.) Die US-Politik ist dynamisch und kann sich schnell ändern. Bleiben Sie stets auf dem Laufenden über aktuelle Entwicklungen, insbesondere im Bereich der Handelspolitik. Nutzen Sie Informationsquellen wie den RGIT-Newsletter, um wichtige Nachrichten und Analysen zu erhalten. Vernetzen Sie sich mit Branchenverbänden und Experten, um ein umfassendes Verständnis der politischen Landschaft zu gewinnen. Ignorieren Sie keine politischen Entwicklungen, da diese direkte Auswirkungen auf Ihr Geschäft haben können.

3.) Ein starkes Netzwerk ist in den USA unerlässlich. Bauen Sie Beziehungen zu potenziellen Geschäftspartnern, Kunden und Entscheidungsträgern auf. Nehmen Sie an Branchenveranstaltungen, Konferenzen und Networking-Events teil. Nutzen Sie soziale Medien, um Kontakte zu knüpfen und zu pflegen. Pflegen Sie bestehende Beziehungen aktiv, um langfristige Partnerschaften zu fördern. Ein gutes Netzwerk kann Ihnen helfen, neue Geschäftsmöglichkeiten zu entdecken und Herausforderungen zu meistern.

Last but not least: Nutzen Sie das AHK-USA-Netzwerk mit seinen Standorten in Washington, New York, Atlanta und San Francisco. ■

„America First“: Was das für uns heißt

Wirtschaftsweisse Ulrike Malmendier über Trump 2.0, die Risiken einseitiger Abhängigkeiten – und warum deutsche Unternehmen ihre Zukunft nicht auf Steuertricks bauen sollten.

Von Stephan Johnen



Raus aus der einseitigen Abhängigkeit, mehr Diversifikation und ein Abschied von alten Konzepten und Denkmustern: „Die geopolitische Situation führt uns die Dringlichkeit drastisch vor Augen“, bilanziert die Wirtschaftsweisse Ulrike Malmendier im Interview mit dem IHKmagazin. Egal, ob Donald Trump einen Zoll-Krieg beginnen möchte oder nur eine Drohkulisse aufbaut. „So oder so muss sich die deutsche Wirtschaft auf neue, zukunftsorientierte Technologien umstellen, wenn sie aus der Stagnation kommen möchte“, fordert Ulrike Malmendier ein Umdenken. An die Politik gerichtet findet sie ebenfalls klare Worte: „Zu denken, dass wir mit ein bisschen Steuererleichterungen hier und degressiven Abschreibungen dort wieder an die glorreichen Wachstumsjahre der 1980er-Jahre anknüpfen können, ist Augenwischerei.“ Wenn es Europa schafft, als Wirtschaftsunion aufzutreten, kann die aktuelle Krise zur Chance werden – auch für die Wissenschaft.

*IHKmagazin: Frau Malmendier, ein kleines Gedächtnistraining zum Start:
Was haben Sie in der Wahlnacht gedacht, als sich der Sieg von Donald Trump abzeichnete?*

Ulrike Malmendier: Ich habe gemerkt, dass ich entgegen meinen eigenen Behauptungen doch innerlich auf einen Wahlsieg von Kamala Harris gesetzt hatte.

„Der Schnellkurs in ‚Diversifikation internationaler Lieferketten und Handelsbeziehungen‘, den viele Unternehmen während der Corona-Krise mitmachen mussten, könnte sich jetzt auszahlen. Je weniger ein Unternehmen einseitig von amerikanischen Vorprodukten oder Absatzmärkten abhängig ist oder Alternativen hat, desto einfacher wird es sein.“

Professorin Ulrike Malmendier

IHKmagazin: Hat Sie das Tempo, mit dem der neue Präsident und sein „DOGE“-Team um Elon Musk direkt nach Amtsantritt begonnen hat, den Regierungsapparat und den öffentlichen Dienst umzubauen und Subventionen zu streichen, überrascht?

Malmendier: Nein. Trump hat sich sehr gut auf seine zweite Präsidentschaft vorbereitet, und jeder, der sich mit dem „Project 2025“ auseinandergesetzt hat, wusste das.

IHKmagazin: In seiner ersten Kongress-Rede war wie im Wahlkampf wenig Konkretes zu vernennen, wohl aber das Statement: Wir haben gerade erst angefangen. Auf was dürfen sich die USA und die Welt noch einstellen?

Malmendier: Wir sehen, dass Donald Trump einen eigenwilligen Regierungsstil hat, der kaum zu den bisherigen politischen und diplomatischen Gepflogenheiten passt. Insofern sollten wir mit weiteren Überraschungen rechnen. Was das sein kann, darüber möchte ich nicht spekulieren. Es wird sicher einiges von den Reaktionen der eigenen Wähler abhängen, zum Beispiel wenn die Inflation doch nicht im Zaum gehalten werden kann.

IHKmagazin: Sie leben, lehren und forschen als Wissenschaftlerin in den USA. Welche Entwicklungen sehen Sie für Wissenschaft und freie Lehre?

Malmendier: Die sich abzeichnenden Einschränkungen sind bedrückend. Da gibt es zunächst einmal die finanziellen Kehrtwenden – das Einfrieren

oder die Kündigung zugesagter Forschungsunterstützung, zum Beispiel vom National Institute of Health oder der abgeschafften USAID-Behörde. Natürlich hat jede neue Regierung das Recht, eigene Schwerpunkte in der Wissenschaftsförderung zu setzen. Rückwirkende Absagen sind jedoch etwas anderes – daher auch die vielen gerichtlichen Klagen. Hinzu kommt die Ansage, bestimmte Fachgebiete oder ganze Fakultäten ins Visier zu nehmen, wie etwa Klimaforschung. Ich hoffe, dass die internationale Wissenschaftsgemeinschaft hier ausgleichen kann. Für Europa könnte dies sogar eine Chance sein, Stärken in diesen Gebieten aufzubauen.

IHKmagazin: Wird die Ansage Trumps an „nicht gewählte Bürokraten“ und das sogenannte Establishment Auswirkungen auf Wirtschaft und Wissenschaft haben? Wie steht es angesichts einer „America first“-Politik um den internationalen Wissenstransfer und den Austausch der Akteure?

Malmendier: Es wird auf jeden Fall Auswirkungen auf Wirtschaft und Wissenschaft geben – und es gibt sie schon. Um den internationalen Austausch mache ich mir weniger Sorgen. Der hat sich über Jahre als robust und inklusiv erwiesen. Wir Wissenschaftler sind wahrscheinlich einfach zu sehr von Wissensdurst getrieben. Allerdings gibt es bei politischen Umwälzungen immer wieder Verschiebungen der internationalen Forschungszentren. Auch das könnte passieren.

IHKmagazin: Wie viel Donald Trump verträgt Europas Wirtschaft, insbesondere die deutsche Wirtschaft?

Malmendier: Bereits während der ersten Trump-Administration hat sich die Unsicherheit über die Handelspolitik deutlich vergrößert. Dies hat dazu geführt, dass die Investitionstätigkeit von US-Unternehmen sich verlangsamt hat. Aktuell ist erneut die handelspolitische Unsicherheit gestiegen, zudem hat auch die wirtschaftspolitische Unsicherheit in den USA zugenommen. Vor diesem Hintergrund ist davon auszugehen, dass gerade global agierende Unternehmen sich mit Investitionen zurückhalten werden, einschließlich der amerikanischen Firmen.

Zur Person

Ulrike Malmendier, 1973 in Köln geboren, studierte Volkswirtschaftslehre und Jura an der Universität Bonn, wo sie in Jura promovierte. Eine zweite Promotion erwarb sie in Wirtschaftswissenschaften an der Harvard University. Sie ist Cora Jane Flood Professor of Finance an der Haas School of Business und Professor of Economics am Department of Economics der University of California, Berkeley, sowie Präsidentin der American Finance Association (AFA). Im August 2022 wurde sie von der deutschen Bundesregierung in den Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung („Wirtschaftsweise“) berufen. Ihre Forschungsschwerpunkte liegen in der Unternehmensfinanzierung, in Verhaltensökonomie, in Behavioral Finance, in Organisationsökonomie sowie in Vertragstheorie.

IHKmagazin: Donald Trump hat früh angekündigt, die Welt mit Handelszöllen zu überziehen. Handelt es sich dabei um ein kurzfristiges Säberrasseln, um Druck aufzubauen, oder eine ernsthafte Gefahr für den weltweiten freien Handel, an dem auch Deutschlands Wohlstand hängt?

Malmendier: Unabhängig davon, welche Motivation Trumps dahinter steckt: Bereits die Unsicherheit über das Ausmaß zukünftiger Zölle dürfte sich negativ auf die wirtschaftliche Entwicklung auswirken. Ich kann nur vermuten, dass Trump mit diesen Ankündigungen versuchen will, die Handelsbilanz zu senken. Gleichzeitig ist jedoch wahrscheinlich, dass mit den Zöllen auch die Inflation in den USA wieder steigt.

IHKmagazin: Ihre Kollegin Monika Schnitzler, die Vorsitzende des Sachverständigenrates Wirtschaft, hält es für richtig, es Mexiko und Kanada gleichzutun und sogenannte „Vergeltungszölle“ auf Produkte zu erheben. Im Idealfall auf solche Produkte aus republikanisch geführten Bundesländern, um die republikanischen Senatoren in Bedrängnis zu bringen. Während Trumps erster

Amtszeit hat dies funktioniert. Kann dieser Plan erneut aufgehen?

Malmendier: Europa sollte sich diese Maßnahme auf jeden Fall offenhalten. Am Ende leiden alle beteiligten Länder unter eskalierenden Handelskonflikten, aber das heißt nicht, dass man das Instrument aus der Hand geben sollte, vor allem wenn es auch ein Zeichen entschlossenen gemeinsamen Handelns sein kann.

IHKmagazin: Ist es Teil von Trumps Strategie, Europa zu spalten, um den Aufbau eines starken und wirkungsmächtigen Gegenpols zu verhindern?

Malmendier: Ich kann Ihnen zu der Strategie von Präsident Trump nichts sagen, halte es aber grundsätzlich für sinnvoll, dass Europa sich stärker verbündet.

IHKmagazin: Wie kann Deutschland „America First“ und Donald Trump Paroli bieten? Welche Rolle kommt der Europäischen (Wirtschafts-)Union dabei zu?



Foto: Fotosphaere - stock.adobe.com

-Anzeige-

Ideenwettbewerb

„49 gewinnt“ – Gesundheitsideen für Unternehmen gesucht



© iStock.com/AndreyPopov

Nein, „49 gewinnt“ ist keine Lotterie – gewinnen können Sie aber trotzdem. „49 gewinnt“ ist ein bundesweiter Ideenwettbewerb, der Kleinst- und Kleinunternehmen (KKU) mit 1 bis 49 Mitarbeitenden dazu einlädt, kreative Maßnahmen zur betrieblichen Gesundheitsförderung zu entwickeln. Der Ideenwettbewerb startet am 01. Februar. Er wird von der BGF-Koordinierungsstelle veranstaltet, einem Zusammenschluss der gesetzlichen Krankenkassen.

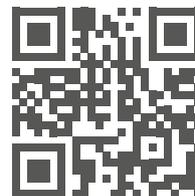
Die Ideen sollen zeigen, wie einfache, aber wirkungsvolle Gesundheitsmaßnahmen den Erfolg von Unternehmen sichern und steigern können – auch in schwierigen Zeiten, die durch Fachkräftemangel, Lieferengpässe und viele Krisen geprägt sind.

Teilnehmen können sowohl Unternehmen, die bereits Gesundheitsideen umgesetzt haben, als auch solche, die bisher nur eine Idee haben oder aber Interesse, eine Idee neu zu entwickeln. Dazu gibt es kostenlose Begleitprogramme, um Ideen zu prüfen, weiterzuentwickeln oder um Impulse zur Ideenentwicklung zu erhalten.

JETZT
MITMACHEN

Einsendeschluss ist der 31. Mai 2025. Auf die Gewinner, die von einer Fachjury ausgewählt werden, wartet Unterstützung im Wert von 10.000 bis 25.000 Euro für die gemeinsame Umsetzung oder Weiterentwicklung der Ideen.

Weitere Informationen und ein Teilnahmeformular finden Sie auf <https://49gewinnt.de/>



Malmendier: In der Tat glaube ich, dass kein europäisches Land allein ein echtes wirtschaftliches und geopolitisches Gegengewicht sein kann. Es ist wichtiger denn je, dass die Europäer die Wirtschaftsunion stärken. Wir brauchen dringend eine echte Harmonisierung, Behebung aller indirekten Kosten beim grenzüberschreitenden Handel und bei grenzüberschreitenden Investitionen.

IHKmagazin: Was empfehlen Sie deutschen Wirtschaftsunternehmen vor dem Hintergrund der aktuellen Ereignisse? Welche Maßnahmen zur Abwendung größeren Schadens können getroffen werden?

Malmendier: Der Schnellkurs in „Diversifikation internationaler Lieferketten und Handelsbeziehungen“, den viele Unternehmen während der Corona-Krise mitmachen mussten, könnte sich jetzt auszahlen. Je weniger ein Unternehmen einseitig von amerikanischen Vorprodukten oder Absatzmärkten abhängig ist oder Alternativen hat, desto einfacher wird es sein.

IHKmagazin: Sind die Unternehmen auf der sicheren Seite, die wie BMW und Siemens bereits seit Jahren in den USA produzieren?

Malmendier: Die großen Unternehmen kennen das Schema schon – erst hat China zunehmend Produktion „in China for China“ statt Exporte nach China verlangt; jetzt verlangt Präsident Trump „in the US for the US“. Das umzusetzen fällt den deutschen Unternehmen mit bestehenden amerikanischen Produktionsstätten natürlich einfacher. Allerdings produzieren sowohl deutsche als auch US-amerikanische Unternehmen in Mexiko oder Kanada

– auch für den US-amerikanischen Markt oder als Zulieferer für den US-amerikanischen Markt. Damit wären alle diese Unternehmen betroffen.

IHKmagazin: Gibt es angesichts der realen und gefühlten Krisen auch Chancen für die deutsche Wirtschaft?

Malmendier: Ich würde vielleicht den Druck, einseitige wirtschaftliche Abhängigkeiten zu vermeiden, und klare Notwendigkeit auch für die Regierung, langfristiges Wirtschaftswachstum zu fördern, als Chance begreifen. So oder so muss sich die deutsche Wirtschaft auf neue, zukunftsorientierte Technologien umstellen, wenn sie aus der Stagnation kommen möchte. Die geopolitische Situation führt uns die Dringlichkeit drastisch vor Augen. Zu denken, dass wir mit ein bisschen Steuererleichterungen hier und degressiven Abschreibungen dort wieder an die glorreichen Wachstumsjahre der 1980er-Jahre anknüpfen können, ist Augenschererei. Hoffentlich werden uns die Krisen helfen, in den sauren Apfel zu beißen und umso gesünder wieder herauszukommen. ■

Anzeige

**Mit einem Sprung
zum gesunden Betrieb**

**Ein gesunder
Betrieb ist ein
erfolgreicher
Betrieb**



BGF
Koordinierungsstelle
NORDRHEIN-WESTFALEN

**Jetzt
Beratungs-
anfrage
starten!**



Andreas Ehlert, Präsident von HANDWERK.NRW: „Ein gesunder Betrieb ist ein erfolgreicher Betrieb – investieren Sie in Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter!“

Für Andreas Ehlert ist Betriebliche Gesundheitsförderung (BGF) ein Schlüssel zum Unternehmenserfolg. Die BGF-Koordinierungsstelle NRW ist Ihr erster Ansprechpartner, wenn es um BGF geht.

Kostet nix, bringt viel: Springen Sie jetzt!
www.bgf-koordinierungsstelle.de/nrw



„Trump 2.0 ist ein Wake-up-Call für Europa“

Warum sich Nadja Atwal auf vier weitere Jahre Trump freut und welche Impulse sie in der aktuellen US-Politik für ein starkes Europa sieht.

Von Bernd Steinbrecher



Groß denken: Nadja Atwal ist überzeugt, dass das amerikanische Mindset von „Everything goes“ Erfolg bringt.

Nadja Atwal ist eine in New York lebende deutsche Unternehmerin und PR-Expertin für Unternehmen in Fintech, Energie, Web3 und Lifestyle. Sie ist Produzentin und Moderatorin für US-Sender bei Fox und Pix 11 und Kommentatorin bei Fox News. Seit 2025 interviewt sie mit Fintech.TV als einzige Deutsche ein Wallstreet-Format. Als erste Deutsche verstärkt sie auch den internationalen Beirat des Global AI Council, eine der führenden Non-Profit-Organisationen im Bereich künstliche Intelligenz. Am 26. Juni ist Nadja Atwal Gast bei #morgenland360 – der IHK-Zukunftsarena. Mit ihr sprach Bernd Steinbrecher, Moderator der Veranstaltung.

IHKmagazin: Sie sind als Expertin für die USA-Deutschland-Beziehungen eine gefragte Gesprächspartnerin. Weil Sie – so formulieren Sie es selbst – „eine ehrliche Übersetzerin der Trump-Politik sind“. Ich bin gespannt auf ihre aktuelle Übersetzung.

Nadja Atwal: Im Moment muss ich nicht viel übersetzen. Denn ich erlebe ihn als einen der transparentesten Politiker der Geschichte. Er macht nichts, was er nicht zuvor angekündigt hätte. Ob bei Verteidigungsausgaben, Bürokratieabbau, Einwanderungspolitik oder Zöllen: Er legt den Finger in die Wunden der Europäer. Und er hat mit vielen Punkten Recht. Warum sollte sich zum Beispiel das amerikanische Volk verschulden, um für die Sicherheit Europas aufzukommen? Dass die deutsche Politik nun überrascht ist, dass Trump für sie unangenehme Wahrheiten ausspricht und seit seiner ersten Amtszeit Deutschland pusht, mehr in seine eigene Rüstung und NATO zu investieren, kann ich fast nicht glauben. Was ich aber klar erkenne, ist, dass die deutschen Medien einen großen Beitrag zu dieser Verwunderung leisten. Sie zeigen ein einseitig schlechtes Bild der Trump-Administration. Zwar haben republikanische Präsidenten seit Dekaden immer das schlechtere Los in den deutschen Medien gehabt, aber bei Trump beobachte ich noch größere Einseitigkeit, die mit fairer Berichterstattung nichts mehr zu tun hat. Und dieses einseitige Bild beeinflusst auch deutsche Politiker.

IHKmagazin: Welche Rolle messen Sie genau den Medien zu?

Atwal: Ein Beispiel: Während Trumps erster Amtszeit habe ich mir einen Sommer, den wir wie üblich an der Ostsee verbrachten, täglich „Tagesschau“ oder „heute“ angeschaut. Kein einziges Mal habe ich etwas Positives über Trump gehört! Wenn diese Berichterstattung der Wahrheit entspräche, müssten die Amerikaner ja entweder dumm oder wahnsinnig sein, ihn nun wieder zu wählen. Das Gegenteil ist der Fall: Der Amerikaner ist extrem smart und hat den fatalen Ruck nach links abgestraft – weil er nicht funktioniert hat. Die meisten in Amerika freuen sich auf vier weitere Jahre Trump – er ist definitiv eine bessere Version als in seiner ers-

#MORGENLAND360: DIE IHK ZUKUNFTSARENA **UNCLE SAM STILL WANTS YOU!?** am 26. JUNI im **KWARTIER106**

Deutschland und die USA: Fünf Monate nach dem Beginn von Donald Trumps zweiter Präsidentschaft werfen wir Blicke über den Atlantik – aus beiden Richtungen. Mit **Key-Note-Speakerin und Talkgast Nadja Atwal**, in den USA lebende Medienexpertin, Moderatorin und Unternehmerin sowie Beirätin des Global AI Councils, und weiteren Gästen ziehen wir Bilanz der ersten Monate Trump 2.0. Wie steht es um die Konsequenzen aus Protektionismus, Zollpolitik und rigidem „America-First“ Denken und Handeln? Mit welcher Strategie sollen wir in der Wirtschaftsregion Aachen reagieren? Was können wir vom amerikanischen Mindset lernen, um internationale Wettbewerbsfähigkeit zurückzuerlangen? Und wieviel Haltung kann sich eine exportabhängige Nation wie Deutschland innerhalb seiner globalen Wirtschaftspolitik leisten? ➔ www.ihk.de/aachen/morgenland360

ten Amtszeit. Er bewegt die Dinge für Amerika in die richtige Richtung. Und ganz nebenbei für Europa auch.

IHKmagazin: Für Europa auch?

Atwal: Zum Beispiel zahlen nun alle europäischen Staaten mehr in die NATO ein, oder nicht? Und wie radikal Trump an das Thema Bürokratieabbau herangeht, ist bereits für viele Europäer eine Blaupause für eigene Reformen. Unter Biden gab es immense neue Regulierungen für viele Businesszweige. Unter Trump kommen zum Glück die Deregulierungen. Und Trump will auch für deutsche Firmen die USA als Produktionsstandort attraktiv machen. BMW hat in den USA seine global größte Produktionsstätte. Tesla hat einen Standort in Deutschland. So geht gemeinsames Wachstum!

IHKmagazin: Wie sollte sich Deutschland Ihrer Meinung nach gegenüber Trump verhalten?

Atwal: Trump ist das, was ich einen „symmetrischen Reflektor“ nenne. Ist man smart und nett zu ihm? Dann ist er smart und nett zurück. Ist man harsch und beleidigend, spiegelt er dies aber auch. Er ist logisch, pragmatisch,

sehr lösungsorientiert. Für ihn zählt nur das Ergebnis. Und bis zu diesem Ergebnis ist alles andere Rhetorik und Verhandlung. Mit offenem Visier und klarer Kante. So ist er. Auch und gerade zu Europa. Mit Erfolg. Denn nun rüstet Deutschland mehr auf und Europa zahlt mehr in die NATO ein.

IHKmagazin: Trump als positiver Impulsgeber für ein starkes Europa?

Atwal: Ja, uneingeschränkt. Schon 2016 hat er Angela Merkel vor der in seinen Augen fatalen Einwanderungspolitik gewarnt, die sie mit ihrer Regierung durchsetzte. Auch kritisierte er scharf, dass Deutschland im Begriff war, sich zu 40 Prozent energieabhängig von dem Land zu machen, gegen das uns die NATO schützen soll: Russland! Wie soll man das Amerikanern erklären? Amerika zwingt uns Deutsche nun, erwachsen zu werden.

IHKmagazin: Schauen wir auf die Wirtschaft in den USA. Was faszinierte Sie im Alter von 23 Jahren am Gedanken, in Amerika ein Unternehmen aufzubauen?

Atwal: Es waren die gleichen Dinge wie heute: Zum Beispiel die Mentalität des „Anything goes“. Hier werden Kinder mit der Haltung aufgezogen: Du kannst alles werden, was du willst. In Deutschland ist es immer noch: „Oh, pass auf, halt den Ball flach und achte darauf, dass du nicht abgehoben wirst“. So entstehen keine großen Träume! Ich hatte zum Glück Eltern, die mich zu einem selbstbewussten und großdenkenden Menschen erzogen haben. Mindset ist alles!

Wir Deutschen müssen wieder zurückfinden dazu, nicht nur Denker und Entwickler zu sein, sondern auch Macher. Wir ertrinken in Bürokratie und sind momentan abgehängt – auf dem Weg zur globalen Irrelevanz statt auf dem Weg zu dem Powerplayer, der wir sein sollten. Wir brauchen sofortiges Umdenken. ■

IHK

**Uncle Sam
still wants
you?!?**

**360
MORGENLAND**
Die ZukunftsArena

**Transatlantische Beziehungen
im Wandel.**

Echte Inputs. Echte Debatte. Echte Outputs.

26.06.25
17:30 UHR KWARTIER106

JETZT ANMELDEN!

Global denken, lokal handeln – FEV und der US-Markt

Handelszölle, Elektromobilität und technologische Entwicklungen:
Wie das Unternehmen FEV in einem dynamischen Marktumfeld agiert.

Von Anja Nolte

Die FEV Group hat mehr als 35 Jahre Erfahrung auf dem US-Markt und hat rund 500 Experten in den USA vor Ort. „Der US-Markt hat eine große Relevanz für uns“, sagt Christoph Menne, Mitglied der Geschäftsführung der FEV Europe GmbH.

©Foto: Heike Lachmann



„Wir investieren weiterhin kontinuierlich an all unseren Standorten, in Aachen beispielsweise in die Elektromobilität“, betont Christoph Menne, seit 2020 Mitglied der Geschäftsführung der FEV Europe GmbH. „Gleichzeitig muss man sagen, dass es zurzeit für uns als Entwicklungsdienstleister, der eng mit der Automobilindustrie zusammenarbeitet, nicht einfach ist.“ Zusätzliche Zölle verbreiten Unsicherheit in der ohnehin schon angeschlagenen Industrie. Welche Auswirkungen eventuelle Beschränkungen in Zukunft haben könnten und welche Rolle der amerikanische Markt für die FEV Group spielt, erklärt der promovierte Ingenieur im Interview mit dem IHKmagazin. Der Tenor: „Wir sind ein global agierendes Unternehmen und setzen uns dafür ein, dass keine neuen Handelsbarrieren entstehen.“

IHKmagazin: Welche Bedeutung hat der US-amerikanische Markt für die FEV Group?

Christoph Menne: Wir haben mehr als 35 Jahre Erfahrung auf dem US-Markt, unterhalten vier Standorte in den USA, sieben Standorte in Summe in den Americas (USA, Mexiko, Brasilien) und haben rund 500 Experten in den USA vor Ort. Unser wichtigster und größter Standort in der Nähe von Detroit ist ein Entwicklungszentrum mit eigenen Einrichtungen und Betriebsprüfständen, sowohl für hybride Antriebe als auch für batterieelektrische Antriebe. Hinzu kommen Software- und Fahrzeugentwicklung. Zudem transferieren wir unser Know-how weltweit – und somit auch in den USA – in angrenzende Industrien wie zum Beispiel Luft- und Raumfahrt sowie den Energiesektor. Anfang des Jahres haben wir unsere Innovationen auf der renommierten „Consumer Electronics Show“ in Las Vegas präsentiert. Dort waren wir neben führenden Tech-Giganten und internationalen Fahrzeugherstellern mit einem eigenen Stand vertreten.

„Ich kann mir schon vorstellen, dass auch unter der neuen Administration Technologien, die langfristig relevant sind, zukunftsorientiert weiter gefördert werden. Das sieht man jetzt auch im Bereich künstliche Intelligenz, der auch für die Automobilindustrie wichtig ist.“

Christoph Menne, Mitglied der Geschäftsführung der FEV Europe GmbH

Wir entwickeln in den USA mit einem großen Team primär für unsere Kunden vor Ort. Die Tätigkeiten dort, aber beispielsweise auch am Standort hier in Aachen für amerikanische Kunden oder für europäische Kunden, die in den USA aktiv sind, sind sehr wichtig für uns – wir reden hier von Auftragseingängen von mehr als 20 Prozent des gesamten Volumens. Diese Größenordnung hat für die FEV Group selbstverständlich eine hohe Relevanz.

IHKmagazin: Was verändert sich zurzeit durch die neue amerikanische Administration?

Menne: Es gibt eine große Unsicherheit, insbesondere bei den europäischen OEM (Original Equipment Manufacturer / Originalausrüstungshersteller), was die Zölle für den Absatzmarkt USA bedeuten werden. Dieser ist für viele europäische



Foto: Heike Lachmann

FEV investiert am Hauptsitz in Aachen in den Ausbau hochmoderner Labore für Batteriezellen und Wasserstoffanwendungen sowie einen Solarpark zur nachhaltigen Energiegewinnung.



Foto: Heike Lachmann

Christoph Menne zeigt eine elektrische Antriebseinheit für Schwerlast-Lkw, wie sie auch für den amerikanischen Markt entwickelt werden.



Foto: FEV

FEV ist weltweit führend im Bereich der Hochvolt-Batterien. Zur Entwicklung der Zellen betreibt das Unternehmen in Aachen ein hochmodernes Labor.

Hersteller extrem wichtig, denn es handelt sich schließlich um einen sehr großen Markt. Gleichzeitig sind unsere Kunden in den USA mit eigenen Werken präsent, das heißt, sie wären von den Zöllen nicht direkt betroffen – zumindest nicht bei den Produkten, die in den USA gefertigt werden.

IHKmagazin: Wie wichtig ist es also – gerade in der aktuellen Zeit –, mit einem Unternehmen direkt vor Ort zu sein?

Menne: Es ist für uns von großer Bedeutung, in den USA präsent zu sein, da es ein Ziel der neuen amerikanischen Administration ist, das Prinzip „local for local“ umzusetzen. Daher wird unsere Präsenz vor Ort in Zukunft sicherlich noch wichtiger werden. Inwieweit sich eventuelle Maßnahmen auf die Aktivitäten hier in Europa auswirken, können die OEM aktuell, Stand März, noch nicht abschätzen. Die Gefahr ist aber gegeben, dass sich Projekte eventuell verzögern, langsamer hochfahren oder Aktivitäten reduziert werden. Das wird man jetzt abwarten müssen.

IHKmagazin: Welche Szenarien gibt es, die sich besonders negativ auswirken würden?

Menne: Zölle verteuern die europäischen Produkte dramatisch und treffen auch die OEM sicher hart. Angesichts der aktuellen Situation hat die Automobilindustrie weltweit mit Herausforderungen in verschiedenen Absatzmärkten zu kämpfen – auch in China. Wäre jetzt auch noch der amerikanische Markt betroffen, hätte dies für den europäischen Automobilsektor negative Auswirkungen. Aber wie gesagt: Diejenigen, die vor Ort in den USA fertigen, produzieren dort zielgerichtet solche Produkte, die eine starke lokale Nachfrage

haben. Diese Hersteller sind dann weniger stark betroffen. Daher erwarten wir als FEV für unsere Tätigkeiten vor Ort weder einen positiven noch einen stark negativen Effekt.

Weitreichende Zölle wie zum Beispiel zwischen USA und Kanada sowie auch zwischen USA und Mexiko haben allerdings auch auf die amerikanischen Hersteller negative Auswirkungen.

Aus unserer Sicht sind freier Handel und guter Austausch ohne Handelsbarrieren für unser Geschäft immer wichtig. Wir sind global mit internationalen Teams tätig und setzen uns dafür ein, dass keine zusätzlichen Handelsbarrieren aufgebaut werden.

IHKmagazin: Welche Produkte von FEV wären betroffen von einem negativen Szenario?

Menne: Wir befassen uns schwerpunktmäßig mit allen Themen rund um den Antrieb und die Software- sowie Fahrzeugentwicklung. Dazu gehört die klassische Antriebsentwicklung – von Verbrennungsmotoren über Batterien bis hin zur Leistungselektronik –, aber beispielsweise auch die komplette Fahrzeugentwicklung, Plattformentwicklung oder die Entwicklung von Chassis und Fahrwerk in all seinen Ausprägungen. Eine unter Umständen jetzt am US-Markt einsetzende Absatzschwäche würde sicherlich dazu führen, dass europäische OEM ihre Aktivitäten in Bezug auf Neuentwicklung eher verlangsamen und dass Entscheidungen über Projekte in der Fahrzeugentwicklung verzögert werden. Inwieweit Zölle die lokalen Hersteller in den USA tatsächlich stärken, ist schwer zu sagen. Es könnte natürlich bedeuten, dass es dann gegebenenfalls auf dem amerikanischen Markt vor Ort mehr Aktivitäten gibt. Der Absatzzrückgang für Europa wäre sicher kritisch.

IHKmagazin: Werden auch andere Märkte interessanter, wenn es aufgrund von Beschränkungen zu negativen Auswirkungen kommt?

Menne: China ist natürlich ein ganz wichtiger Markt für die Automobilindustrie. In vielen Bereichen spielt China mittlerweile ganz vorne mit, gerade was die Elektromobilität betrifft. Dazu gehört zum Beispiel die Zellentwicklung, wo wir in Europa, aber in Teilen auch in den USA, stark aufholen müssen. China ist aber auch ein wichtiger Absatzmarkt, gerade im Premiumsegment. Wir sind in China ebenfalls mit eigenen Entwicklungszentren vertreten. Man

muss aber auch sagen, dass die Themen, die aus den USA oder aus Europa für China gemacht werden, stark fokussiert auf bestimmte Innovationsbereiche sind. Beispielsweise ist in China – entgegen der öffentlichen Wahrnehmung – der Verbrennungsmotor mit sehr hoher Effizienz weiterhin extrem relevant. Man sieht jetzt sogar, dass die chinesischen Zulieferer in einigen Bereichen sehr stark kommen, weil sich die europäische Zulieferindustrie mehr aus den Themen verabschiedet oder zu spät investiert hat.

IHKmagazin: *In Europa geht der Absatz von E-Fahrzeugen mittlerweile wieder zurück. Wie sieht es technologisch auf dem amerikanischen Markt aus?*

Menne: Technologisch ist abzusehen, dass sich die Elektrifizierung in den USA mit der neuen Administration eher verzögert. Das heißt, wir werden wahrscheinlich keine so schnelle Durchdringung von batterieelektrischen Fahrzeugen auf dem amerikanischen Markt sehen, wie noch vor einigen Jahren abgeschätzt wurde. Das heißt aber nicht, dass nicht gleichzeitig auch Entwicklung stattfindet, sowohl bei den elektrischen wie auch bei den hybridisierten Antrieben. Beispielsweise steht dort das Thema Wirkungsgradeffizienz im Fokus, da die Kunden ein Interesse haben, möglichst wenig Kraftstoff zu verbrauchen, auch wenn dieser in den USA deutlich günstiger ist als hier. Außerdem ist der amerikanische Markt stark geprägt von großen Fahrzeugen wie SUVs oder Pick-up-Trucks – deswegen steht die Elektromobilität in den USA auch noch mal vor besonderen Herausforderungen: Die Batterien für solche Fahrzeuge sind sehr schwer, sehr groß und teuer, sodass sich im Rahmen der Elektrifizierung allmählich auch andere Antriebskonzepte durchsetzen – zum Beispiel die Kombination einer etwas kleineren Batterie mit einem Verbrennungsmotor als „Range Extender Electric Vehicle“ (REEV), was technologisch sehr interessant ist. In den USA werden nun die ersten Fahrzeuge eingeführt, die im urbanen Umfeld rein elektrisch mit einer Reichweite von bis zu 150 Kilometern fahren. Für anspruchsvollere Aufgaben wie das Ziehen schwerer Lasten oder Fahrten über Land unterstützt ein hocheffizienter Verbrennungsmotor.

IHKmagazin: *Unsicher ist auch, wie es mit dem „Inflation Reduction Act“ weitergeht, ein Bundesgesetz, das 2022 von Joe Biden unterzeichnet wurde.*

Menne: Das Bundesgesetz hat technologische Entwicklungen und Innovationen stark gefördert. Ich kann mir schon vorstellen, dass auch unter der neuen Administration Technologien, die langfristig relevant sind, zukunftsorientiert weiter gefördert werden. Das sieht man jetzt auch im Bereich künstliche Intelligenz, der auch für die Automobilindustrie wichtig ist – nicht nur im Sinne der Entwicklungsmethodik, sondern auch, um neue Features in die Fahrzeuge zu integrieren. Wir haben beispielsweise mit unserem

„Es ist für uns von großer Bedeutung, in den USA präsent zu sein, da es ein Ziel der neuen amerikanischen Administration ist, das Prinzip „local for local“ umzusetzen.“

Christoph Menne, Mitglied der Geschäftsführung der FEV Europe GmbH



Foto: FEV

FEV North America Inc. sitzt in Auburn Hills, Michigan, in unmittelbarer Nähe von Detroit, dem wichtigsten Standort der US-Automobilindustrie.

Softwarebereich FEV.io, einen Sprachassistenten, entwickelt, der in das Infotainment-System von Fahrzeugen integriert wird und mit dem man sich wie mit einem Gesprächspartner ganz normal unterhalten kann. Der Sprachassistent hilft dem Kunden, den Tag zu organisieren, sagt ihm, wie viel Reichweite er noch hat, oder sagt dem nächsten Gesprächspartner Bescheid, dass sich das Meeting um zehn Minuten verzögert. Es gibt tausende interessante Features, die nur mit KI realisierbar sind. In dem Bereich „Software Defined Vehicle“ werden die USA auch zukünftig ganz stark vorne mitspielen.

IHKmagazin: *Zum Schluss: Was erwarten Sie von der Politik in Deutschland?*

Menne: Es ist entscheidend, schnell Klarheit zu schaffen. Sowohl in der EU-Kommission als auch in Deutschland deutet sich eine Haltung zur Technologieoffenheit an, die eine längere Marktzuverlässigkeit hybridisierter Antriebe über 2035 hinaus ermöglicht und auch alternative Kraftstoffe wie E-Fuels berücksichtigt. Schnelle und verlässliche Entscheidungen sind dabei essenziell. Der Fokus auf Elektromobilität ist sinnvoll – wir haben ein starkes Entwicklungsteam und bereits erheblich investiert. Wenn dieser Weg stark ins Stocken gerät und die Strategie erneut wechselt, wird das problematisch. Die Automobilindustrie kann nicht unbegrenzt in alle Technologien gleichzeitig investieren.

IHKmagazin: *Und in Bezug auf die USA?*

Menne: Es ist wichtig, dass wir als Europa auch zukünftig – bei allen Schwierigkeiten und Meinungsverschiedenheiten – weiterhin partnerschaftlich eine Zusammenarbeit mit den USA anstreben. ■

„Die Bevorzugung von ‚Made in America‘ ist kein neues Thema für uns“

GKD trotz Protektionismus und setzt auf Wachstum. Marktumbrüche? GKD bleibt auf Kurs.

Von Stephan Johnen

In bewegten Zeiten gilt es, einen kühlen Kopf zu bewahren, sagt Unternehmerin Lara Kufferath. Die Dürener GKD-Gruppe hat unter anderem zwei Standorte in den USA. „Local for Local“-Strategien könnten angesichts weltweit aufflammender protektionistischer Politik an Bedeutung gewinnen.

„Geopolitische Veränderungen mit weltwirtschaftlichen Auswirkungen gab es schon immer. Nun erleben wir sie wieder verstärkt“, bilanziert Unternehmerin Lara Kufferath. Die 36-Jährige ist CEO der weltweit aktiven GKD-Gruppe und schaut sich die Entwicklungen nicht nur in den USA nüchtern beobachtend an. Ihr Ziel ist es, das Unternehmen möglichst agil zu halten, um sich anpassen zu können. „Wir sind im engen Dialog mit unseren Standorten in den USA und werden Wege finden, mit veränderten Rahmenbedingungen umzugehen – so wie wir es in der Vergangenheit auch schon getan haben“, sagt sie im Interview mit dem IHKmagazin.



©Foto: GKD

„Die USA bleiben auf Importe angewiesen. In der Vergangenheit haben wir bereits erlebt, dass protektionistische Maßnahmen später angepasst wurden.“

Lara Kufferath,
CEO der GKD-Gruppe

IHKmagazin: Frau Kufferath, wie wichtig sind die USA als Markt für die GKD-Gruppe?

Lara Kufferath: Die Vereinigten Staaten sind ein wichtiger Markt. Die GKD-Gruppe macht über 50 Prozent des Umsatzes außerhalb von Europa, ein signifikanter Anteil entfällt dabei auf die USA.

IHKmagazin: Wie verlässlich schätzen Sie die USA unter ihrem neuen Präsidenten derzeit als Handelspartner ein?

Kufferath: Unser Geschäftspartner ist ja nicht die Regierung der Vereinigten Staaten, sondern amerikanische Kunden, die meist auf unsere Produkte angewiesen sind. Ob bei großen Konzernkunden oder kleineren Einzelunternehmen, unsere Produkte sind nicht mal eben so zu ersetzen. Wir fahren bei GKD keine Kostenführerschaftsstrategie, sondern eine Differenzierungsstrategie. Wir sind im engen Dialog mit unseren Standorten in den USA und werden Wege finden, mit veränderten Rahmenbedingungen umzugehen – so wie wir es in der Vergangenheit auch schon getan haben.

IHKmagazin: Wie wirken sich US-Strafzölle auf Ihr Geschäft aus? Wie verändern sie den Umgang mit den Kunden?

Kufferath: Wir haben ganz unterschiedliche Kundengruppen – von Rahmenverträgen mit großen Konzernen, über Einzelbestellungen von Ersatzteilen bis zum öffentlichen Architekturprojekt. Ein Beispiel ist hier das Projekt des Flughafens Los Angeles, bei dem tausende Quadratmeter unseres PC-OMEGA-1520-Gewebes eingesetzt wurden. All unsere Kunden müssen als wirtschaftliche Akteure ihre Verträge einhalten und setzen



©Foto: GKD

Seit vielen Jahren hat GKD einen Standort in den USA. Ein zweiter ist kürzlich dazugekommen.

auf unsere Produkte, um ihre Geschäfte erfolgreich und fristgerecht umzusetzen. Dabei verlassen sie sich auf die Qualität und Verfügbarkeit unserer Produkte. Wir sitzen hier alle in einem Boot. Strafzölle, wie sie aktuell von der amerikanischen Regierung angedacht sind, wirken sich primär nachteilig auf die lokale Wirtschaft und die lokalen Preise aus. Wir beobachten die Situation genau und gehen mit unseren Kunden in den Dialog.

IHKmagazin: Merken Sie, dass plötzlich die Pause-Taste bei Projekten gedrückt wird?

Kufferath: Das war eher während des Wahlkampfes und kurz vor der Wahl der Fall. Da haben wir eine abwartende Haltung bemerkt. Jetzt ist wieder deutlich mehr Dynamik zu verspüren. Als GKD-Gruppe sind wir gut aufgestellt. Wer noch keinen Standort in den USA hat, wird nun möglicherweise darüber nachdenken, einen aufzubauen.

IHKmagazin: Sie klingen sehr entspannt. Hatten Sie keine schlaflosen Nächte, als Donald Trump anfang, die ersten Dekrete zu unterzeichnen und Strafzölle anzukündigen?

WELTMARKTFÜHRER AUS DÜREN

Die GKD – Gebr. Kufferath AG ist als inhabergeführte, technische Weberei Weltmarktführer für Lösungen aus Metallgewebe, Kunststoffgewebe und Spiralgeflecht. Das Unternehmen bedient seit 1925 eine Vielzahl von Anwendungsfeldern in den Bereichen Architektur und Design, Industrie und Filtration, Prozessbänder und Anlagenbau. Mit dem Stammsitz in Deutschland, fünf weiteren Standorten in den USA, Südafrika, China und Chile sowie Niederlassungen in Frankreich, Spanien und weltweiten Vertretungen ist GKD überall auf dem Globus vertreten und nah an Kunden und Märkten. Das Unternehmen hat sich das Ziel gesetzt, den Umsatz in den nächsten Jahren auf über 200 Millionen Euro zu steigern. Weltweit arbeiten mehr als 800 Menschen für GKD.

➔ www.gkd-group.com



Kufferath: Wir sind seit über 30 Jahren mit einem eigenen Standort in den USA aktiv, GKD-USA ist unsere zweitgrößte Landesgesellschaft mit einer lokalen Geschäftsführung, und im gesamten Spektrum der GKD-Angebote tätig. Mit der Übernahme von Nextwire in Star City (Arkansas) haben wir seit einigen Jahren einen zweiten Standort. Unser lokaler Footprint war schon immer relativ hoch, die Bevorzugung von „Made in America“ ist kein neues Thema für uns. In den USA ist GKD sehr stark im Architekturbereich, wir haben viele Industriekunden und ein gutes Ersatzteilgeschäft bei Filtrationsmedien und Prozessbändern. Auch bei Architekturfassaden und Innenverkleidungen hatte GKD viele öffentliche Projekte; auch dort wurde „Made in America“ vorgezogen. Wir sind darauf eingestellt.

IHKmagazin: Haben Sie keine Angst, dass ein weltweiter Zollkrieg die Geschäfte schädigen wird?

Kufferath: Selbstverständlich bewegt mich als Bürgerin das, was in der Welt vorgeht. Aber in meiner Rolle im Unternehmen gilt es, einen kühlen Kopf zu bewahren. Wir nehmen die Situation ernst und schauen, wie wir damit umgehen. Die USA bleiben auf Importe angewiesen. In

der Vergangenheit haben wir bereits erlebt, dass protektionistische Maßnahmen später angepasst wurden, sei es durch Ausnahmen für bestimmte Produktgruppen oder durch Handelskontingente. Wir liefern zwar Produkte und Halbzeuge aus Metall und Kunststoff in die USA, aber ein signifikanter Anteil der Wertschöpfung passiert vor Ort. Geopolitische Veränderungen mit weltwirtschaftlichen Auswirkungen gab es schon immer, nun erleben wir sie wieder verstärkt – wir machen uns laufend Gedanken zu unseren Märkten und zu unserem Production Footprint. Als Unternehmerin schaue ich mir die Entwicklungen nüchtern beobachtend an – und halte das Unternehmen möglichst agil, um sich anpassen zu können.

IHKmagazin: Wie könnte eine veränderte globale Strategie aussehen?

Kufferath: Die GKD-Gruppe hat aktuell weltweit sechs Produktionsstandorte und bedient verschiedene Industrien in über 100 Ländern. Risiken und Veränderungen gehören immer zum Geschäft. Unser Geschäft in den USA sehe ich aktuell gar nicht so stark im Risiko. Als Bürgerin fühlt es sich nach einer Zeitenwende an, was gerade geschieht, auch was den Zusammenhalt des Westens betrifft. Die weltweit aufflammende protektionistische Politik wird Auswirkungen haben. Aber ein Unternehmen muss jeden Tag mit Krisen umgehen, beispielsweise wenn im Suez-Kanal ein Schiff festhängt. Eine Frage der Zukunft wird auch sein, was in China geschieht. Das betrifft viele deutsche Unternehmen, die eher standardisierte Ware produzieren, die schneller ersetzt werden kann. GKD fertigt innovative, technisch anspruchsvolle Produkte mit Alleinstellungsmerkmal, teils mit Patentschutz. Und dennoch – ob in den USA oder in China: Internationale Unternehmen wie unseres denken verstärkt über „Local for Local“-Strategien nach und wägen diese gegenüber vernetzten globalen Wertschöpfungsketten ab. Unternehmen, die langfristig

©Foto: GKD



Zur Person

Lara Kufferath ist seit 2021 Teil des Vorstands der GKD-Gruppe aus Düren und führt das Unternehmen seit 1. Juli 2024 in vierter Generation als erste CEO des Unternehmens in einer hybriden Geschäftsführung mit zwei familienexternen Vorständen. Sie verantwortet in ihrer Funktion die Ressorts Vertrieb und Marketing sowie Digitalisierung und Transformation. Vor ihrem Einstieg ins Familienunternehmen studierte sie BWL und begann ihre berufliche Laufbahn in der Schweiz, wo sie Stationen in der produzierenden Industrie und in der Unternehmensberatung durchlief. Die 36-Jährige lebt mit ihrer Familie in Köln.

Bestand haben wollen, werden immer auf Entwicklungen reagieren und ihren Weg finden. Politik ist dabei nur einer von vielen Faktoren.

IHKmagazin: Hilft Donald Trumps Politik womöglich sogar der GKD-Landesgesellschaft?

Kufferath: Ja und nein. Unser zweites Werk in Arkansas ist unter anderem aktiv im Bereich Holzverarbeitung und in der Papierindustrie. „Made in America“ hilft uns an unseren lokalen Standorten als Partner für die Industrie. Gleichzeitig erleben wir, dass viele Holzverarbeitungsbetriebe aus Kostengründen aufgeben müssen, weil es billiger ist, Papierzellstoff aus China zu importieren und in den USA zu verarbeiten, als die Produktion und die nachhaltigere Forstwirtschaft vor Ort zu betreiben. Die beiden Quellen werden an unterschiedlichen Qualitätsstandards gemessen. Das Beispiel zeigt, wie wenig ganzheitlich Regierungen in ihren Eingriffen in die Wirtschaft sind. Anstatt die lokale Herstellung zu schützen, kommt nun einfach das Endprodukt aus China. Je mehr Wirtschaftszweige, Firmen und Arbeitsplätze eine solche Politik betrifft und je weniger nachvollziehbar Entscheidungen sind, desto mehr Widerstand wird es aus der Bevölkerung geben. Dinge werden nachjustiert, Beschlüsse wieder aufgehoben. Ich glaube immer noch an den freien Markt, aber „frei“ heißt auch, dass wir „level playing fields“ brauchen. Wir werden sehen, was passiert.

IHKmagazin: Trump sieht sich selbst als Deal Maker. Was sagen Sie als Unternehmerin – kann er gut verhandeln?

Kufferath: Er verfolgt jedenfalls eine andere Verhandlungsstrategie als ich. Er kommt aus der Wirtschaft, scheint aber nicht auf langfristige Beziehungen und Partnerschaften zu setzen. Das mag in der Bauindustrie einmal funktioniert haben, aber ich bevorzuge Verhandlungen auf Augenhöhe. Mir sind langfristige Partnerschaften wichtig, weil sie nachhaltiger sind. Wir pflegen Kundenbeziehungen über Jahrzehnte, entwickeln Dinge sehr eng gemeinsam mit Kunden. Natürlich vertreten wir unsere Interessen und lassen uns nicht über den Tisch ziehen, auch nicht von deutlich größeren Playern – und diesen Respekt bringen wir ebenso kleineren Partnern entgegen. Öffentliche Machtkämpfe und vor allem Bloßstellung haben in der Wirtschaft nichts zu suchen, in der Politik erst recht nicht. Auch in der Wirtschaft überlegt

man sich im Übrigen gut, wann man sich als CEO selbst an den Verhandlungstisch setzt und wann man die Führungskräfte und Teams machen lässt. Gerade bei wichtigen Verhandlungen sitzen die obersten Entscheider oft bewusst nicht direkt am Tisch – so kann man immer gesichtswahrend herausgehen und auch die andere Seite herauslassen und hat noch eine Eskalationsstufe in der Hinterhand. In der Politik ist das aus meiner Sicht noch viel wichtiger, man lässt Unterhändler im Hintergrund agieren, findet diplomatische Lösungen und inszeniert keine Show für die Presse.

IHKmagazin: Welche politischen Forderungen stellt die Unternehmerin an die Europäische Union und die neue Bundesregierung?

Kufferath: Vielleicht hat Donald Trump ja einen schlafenden Löwen geweckt. Wirtschaft war seit langer Zeit jedenfalls endlich wieder ein Wahlkampfthema in Deutschland, eine Emanzipation Europas wird lauter gefordert. Es wäre positiv, wenn sich Europa nun aus der Not heraus zusammenrauft und gemeinsam europäische Strategien entwickelt; nicht nur bei der Verteidigung. Gemeinsam kann die EU wirtschaftlich durchaus den USA die Stirn bieten. Nach einer langen Phase des Friedens werden die Zeiten offenbar wieder dynamischer, der Imperialismus scheint wieder Mode zu sein. Europa sollte aufhören, nur zu reagieren, sondern eigene Forderungen und vor allem eine positive Zukunftsvision formulieren. Wir müssen schneller werden, schlagkräftiger werden, Bürokratie abbauen, mutiger in Aktion gehen.



Ihr Mediaberater
für das IHK-Magazin:
Michael Eichelmann

Sie überlegen, eine Anzeige im IHK-Magazin zu schalten? Wenden Sie sich einfach an Michael Eichelmann, er berät Sie gerne!

0241 5101-254
michael.eichelmann@aachener-zeitung.de

STORMS • DE
gewerbebau

Hans Montag

Ihr Spezialist
für individuellen
Gewerbebau

Telefon 02431 96960

Das Mutterhaus in Düren: Mittlerweile liefert GKD Metallgewebe in viele Länder und hat dort auch Firmensitze.



©Foto: GKD

Aber eines ist auch klar: Anders als in einer Autokratie, wo Entscheidungen von heute auf morgen gefällt und umgesetzt werden können, dauern unsere demokratischen Prozesse länger. Und das ist auch gut so, auch wenn es manchmal anstrengend ist.

IHKmagazin: Machen Sie sich Sorgen um den Standort Deutschland?

Kufferath: Es gibt nach wie vor eine Berechtigung für den Standort Deutschland. Wir sind Teil eines starken europäischen Marktes, gut in Innovation und Entwicklung. Klar ist, dass wir unsere Wettbewerbsfähigkeit auch am (Produktions-)Standort aufrechterhalten müssen – hier gibt es sicherlich auch Forderungen an die Politik und notwendige Maßnahmen.

Und dennoch, auf GKD insgesamt bezogen: Unsere Unternehmensgruppe hat ein breit diversifiziertes Produktportfolio, ist sehr international unterwegs und hat eine tiefe eigene Wertschöpfung. Wir verkaufen selten Standardprodukte, sondern entwickeln Lösungen gemeinsam mit unseren Kunden und fertigen kunden- und auftragsbezogen. Dieses Setup macht uns flexibel und krisenresistenter.

IHKmagazin: Wie wird das Jahr 2025? Wagen Sie eine Prognose?

Kufferath: Ich nehme wahr, dass die aktuellen Diskussionen von viel Aufregung geprägt sind und einige Themen zu stark dramatisiert werden. Man darf sich streiten! Wir brauchen vielleicht sogar wieder eine Kultur des Streitens, bei der man hart in der Sache, aber respektvoll im Miteinander ist. Ein Streit um die Sache sollte lösungsorientiert, nicht nur konsensorientiert sein. Es ist gar nicht so schlecht, dass wir wieder gezwungen werden, über grundlegende Veränderungen nachdenken. Hier dürfen wir der Gesellschaft mehr zumuten, anstatt die Bequemlichkeit aufrechterhalten zu wollen. Diese erhöhte

Dynamik stresst mich erst mal nicht – nichts ist schlimmer als Stillstand. Wir Unternehmer waren diesbezüglich wohl schon immer etwas anders gepolt, da wir ja im Wettbewerb stehen. Wer bequem wird, verliert.

IHKmagazin: Was ist das wichtigste Thema 2025?

Kufferath: Nach wie vor ist der Klimawandel die größte Bedrohung für die Menschheit. Die GKD-Gruppe setzt stark auf das Thema Nachhaltigkeit und setzt hier auf die Entwicklung neuer Technologien. Gleichzeitig bedienen wir auch alte Industrien. Ob erneuerbare Energien oder Öl und Gas, ob e-Mobility oder Dieselmotor – unsere Produkte sind dabei und machen die Prozesse unserer Kunden nachhaltiger und effizienter. Die E-Mobilität in den USA boomt im Übrigen auch unter Trump, die Realität in der Wirtschaft sieht anders als die öffentliche Wahrnehmung. Produkte, die einen Beitrag zur Nachhaltigkeit leisten, sind gefragt. Dazu gehört bei uns auch, das Umfeld und die Mitarbeitenden wertschätzend zu behandeln. Egal ob in China oder in den USA: Wer für uns arbeitet, kann sich darauf verlassen, dass er Arbeitnehmerschutz genießt und wertgeschätzt wird. Wir haben unsere CSR-Initiativen nicht über Bord geworfen. Das wird auch der politische Wind aus Washington, Moskau oder Peking nicht ändern können. ■

„Unser Geschäftspartner ist nicht die Regierung der Vereinigten Staaten, sondern amerikanische Kunden, die meist auf unsere Produkte angewiesen sind. Wir sind im engen Dialog mit unseren Standorten in den USA und werden Wege finden, mit veränderten Rahmenbedingungen umzugehen – so wie wir es in der Vergangenheit auch schon getan haben.“

Lara Kufferath, CEO der GKD-Gruppe



Streaming-Tipps

Unsere Streamingtipps
zum Fokus-Thema „Handelspartner USA“



phoenix der tag Wirtschaftsweise Veronika Grimm zu US-Strafzöllen und ihren Konsequenzen

Phoenix

Prof. Veronika Grimm (Wirtschaftswissenschaftlerin der TU Nürnberg und Mitglied des Sachverständigenrates zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung) zu den aktuellen US-Strafzöllen und ihren Konsequenzen für Europa.

(Video verfügbar bis 04.03.2027)

➔ <https://ogy.de/ja5a>

Tagesgespräch Trumps Handelskrieg: Wie werden wir das spüren?

ARD-alpha

US-Präsident Donald Trump hat Zölle auf Importe aus Kanada, Mexiko und China angekündigt. Ähnliche Pläne hat er auch Waren aus der Europäischen Union. Welche Folgen würde das für uns haben?

(Video verfügbar bis 03.02.2030)

➔ <https://ogy.de/1khl>

WISO Zölle für EU-Waren: Folgen für Handel

ZDF

Wie würden sich allgemeine Zölle von Trump auf die Wirtschaft auswirken? Und wie kann Europa auf Trumps Zolldrohungen reagieren?

(Video verfügbar bis 03.03.2027)

➔ <https://ogy.de/faey>

US-Zölle: Deutsche Industrie wappnet sich

BR24

Stehen wir vor einem Handelskrieg? Gar vor einem Ende der Globalisierung? Schwer zu sagen – denn US-Präsident Trump nutzt gerade Strafzölle als Druckmittel gegen andere Länder und bald wohl auch gegen die EU. Schauen wir erstmal ins Lexikon.

(Video verfügbar bis 04.02.2027)

<https://ogy.de/kr11>

Boom der deutschen Rüstungsindustrie

Deutsche Welle

Durch Russlands Überfall auf die Ukraine hat sich die Sicherheitslage verändert. Deutschland soll als Teil der NATO verteidigungsfähiger werden. Und mehr Hightech-Militärgüter wie Kampfpanzer, U-Boote, Luftabwehrsysteme oder Drohnen herstellen. Die deutsche Rüstungsindustrie boomt aufgrund der veränderten Sicherheitslage durch Russlands Überfall auf die Ukraine. Die Aktien der Rüstungsunternehmen sind stark gestiegen. Deutschland muss seine Verteidigungsfähigkeit erhöhen und mehr Hightech-Militärgüter produzieren. Dies erfordert erhebliche Investitionen und eine Erhöhung der Produktion. Eine wachsende Rüstungsindustrie könnte auch der Gesamtwirtschaft zugutekommen.

(ohne Angabe zur Verfügbarkeit)

➔ <https://ogy.de/ztwc>

Plusminus Mercosur-Abkommen – Wer profitiert von dem Handelsdeal?

Das Erste

Nach 25 Jahren war es Anfang Dezember 2024 so weit: Die Verhandlungen zum Mercosur-Abkommen wurden abgeschlossen. Das Handelsabkommen mit Brasilien, Argentinien, Uruguay und Paraguay soll eine der größten Freihandelszonen der Welt schaffen. Weniger Zölle – davon soll auch die deutsche Exportwirtschaft profitieren. Doch bislang sind viele Unternehmen und auch die Bauernverbände noch skeptisch.

(Video verfügbar bis 08.01.2027)

➔ <https://ogy.de/m5ig>

Zwischen Märkten und Mauern

Von Georg Müller-Sieczkarek

Bernd Lenzen, Geschäftsführer von Barnet Europe, über neue Hürden im Welthandel und was sie für Firmen bedeuten

Hightech auf Rollen: Barnet bietet eine breite Palette von Hochleistungsgarnen für eine Vielzahl von Anwendungen an.

Bernd Lenzen ist Geschäftsführer der Barnet Europe in Aachen, einer Tochtergesellschaft des US-amerikanischen Unternehmens William Barnet & Son LLC. Barnet zählt zu den führenden Distributoren und Herstellern von textilen Fasern und Garnen, bei dem er zudem Gesellschafter ist. Der 59-Jährige pflegt seit vielen Jahren enge Kontakte in die Vereinigten Staaten. Im Interview mit dem IHKmagazin spricht Lenzen über die aktuelle Entwicklung seit dem Amtsantritt von US-Präsident Donald Trump und die Folgen.

IHKmagazin: Herr Lenzen, Sie beobachten als Geschäftsführer eines US-Tochterunternehmens die Entwicklung in den Vereinigten Staaten genau. Hat Sie die Entwicklung seit Beginn der Trump-Administration überrascht?

Bernd Lenzen: Ich denke, das haben viele befürchtet – und erwartet. Donald Trump hatte bereits im Wahlkampf eine ganze Reihe von radikalen Maßnah-



WO ÜBERALL BARNET DRINSTECKT: VOM FLUGZEUGSITZ BIS ZUM OP-KITTEL

Barnet Europe ist ein Unternehmen der Textilindustrie und eine Tochtergesellschaft von William Barnet & Son LLC, einem traditionsreichen Familienunternehmen mit Sitz in Spartanburg, South Carolina, USA, das 1898 von William Barnet in Albany (New York) gegründet wurde. Im Laufe der Jahrzehnte hat sich das Unternehmen zu einem global agierenden Player entwickelt, mit Niederlassungen und Produktionsstätten in den USA, Deutschland, Belgien, Großbritannien, Indien und China. Weltweit beschäftigt Barnet 450 Mitarbeiter, davon rund 80 in der Barnet Europe in Aachen, die ursprünglich 1975 von dem Textilingenieur Bertold Schmid unter dem Namen Cherotan Fibres gegründet wurde und 1990 an die US-amerikanischen Eigentümer verkauft wurde.

Nachhaltigkeit und Recycling spielen seit jeher eine zentrale Rolle im Unternehmen. Schon früh setzte Barnet auf die Wiederverwertung von Wollresten aus der Textilproduktion und legte so den Grundstein für eine erfolgreiche Geschäftsidee, die bis heute – wenn auch mit anderen Materialien – fortgeführt wird. Heute konzentriert sich Barnet Europe auf die Herstellung synthetischer Kurzschnitffasern und den Handel mit Filamentgarnen.

Die Produkte von Barnet kommen in zahlreichen technischen Textilien zum Einsatz, etwa in Filtermedien und Geotextilien, sowie in der Automobilindustrie, der Papierproduktion, in medizinischer und technischer Arbeitsbekleidung und in der Verstärkung von Hochleistungskunststoffen – die Palette reicht von der OP-Kleidung über Schutzanzüge für Feuerwehrleute bis hin zu Flugzeugsitzen und Fischernetzen.

➔ www.barnet.com

men angekündigt. Nun sehen wir, dass er einiges davon tatsächlich in dieser Schärfe auf außergewöhnliche Art und Weise umsetzt.

IHKmagazin: *Hat man aus der ersten Amtszeit von Trump zu wenig gelernt? Hätte Europa besser vorbereitet sein können – oder müssen?*

Lenzen: Ich glaube schon. Vielen hat offensichtlich schlicht die Fantasie gefehlt sich vorzustellen, dass das amerikanische Volk ihn tatsächlich ein zweites Mal wählen würde. Sie haben unterschätzt, was da aus den USA auf uns zukommt. Sonst hätten sich sicherlich einige gerade in der Politik im Vorfeld anders geäußert oder positioniert und vor allem besser vorbereitet. Das fällt dem einen oder anderen jetzt möglicherweise auf die Füße. Und dennoch bin ich zuversichtlich, dass die EU ihm nun mit Stärke und Souveränität begegnet.

IHKmagazin: *Strafzölle schüren die Angst vor einem drohenden Handelskrieg weiter.*

Lenzen: Strafzölle sind kein neues Instrument, werden aber normalerweise in Antidumping-Verfahren ermittelt. Dieser Prozess dauert in der Regel viele Monate. Das gibt den Beteiligten ausrei-

chend Zeit, sich einzubringen und auch auf den Strafzoll einzustellen. Nun aber setzt sich Trump über bisherige Spielregeln hinweg und setzt Zölle als politisches Druckmittel ein. Wenn es nun an den verschiedenen Fronten zu einem echten Handelskrieg kommt, ist die Wahrscheinlichkeit sehr groß, dass es am Ende auf allen Seiten Verlierer geben wird. Die Sorge bei amerikanischen Unternehmen wächst zusehends.

IHKmagazin: *Mit welchen Folgen rechnen Sie für Ihr Unternehmen?*

Lenzen: Unser Hauptsitz ist in den USA, aber wir sind neben Barnet Europe hier in Aachen auch in Shanghai (China), Seoul (Südkorea) und in Bombay (Indien) vertreten. Wir gehen davon aus, dass wir die Herausforderungen, die sich auch für uns zweifelsohne ergeben werden, mit einem gewissen Aufwand und auch mit Kosten bewältigen können. Unsere globale Positionierung hilft enorm. Zudem sind wir mit unseren Standorten stark auf die regionalen Märkte ausgerichtet. Dennoch wird die neue US-Handelspolitik auch zukünftig Teilbereiche unserer Geschäftsentwicklung beeinflussen.

„Vielen hat offensichtlich schlicht die Fantasie gefehlt, sich vorzustellen, dass das amerikanische Volk ihn tatsächlich ein zweites Mal wählen würde.“

*Bernd Lenzen,
Geschäftsführer der
Barnet Europe in
Aachen*



Foto: Gorodenkoff - stock.adobe.com

OP-Kleidung, Arztanzüge, sterile OP-Tücher oder chirurgisches Nahtmaterial stellen hohe Ansprüche an die Qualität von Garnen.



Foto: hiiDeE - stock.adobe.com

Auch in Schutzanzügen, etwa für Feuerwehrleute, werden Spezialgarne von Barnett verwendet.



Im Gespräch mit Georg Müller-Sieczkarek erklärt Bernd Lenzen (r.), was die neuen Hürden für den Welthandel bedeuten.

IHKmagazin: Warum?

Lenzen: Wir liefern Rohstoffe für die Papier-, Textil- und Kunststoffindustrie. Viele Produkte, etwa für die Automobilindustrie, sind für spezielle Anwendungen entwickelt. Sie können nicht von heute auf morgen ersetzt werden, da es keine zugelassenen Alternativprodukte gibt. Wenn diese Produkte über einen längeren Zeitraum mit Strafzöllen belegt sind, sind die Entwicklungskosten im nicht verantwortbaren Risiko.

IHKmagazin: Spüren Sie bereits Auswirkungen bei Ihren Kunden?

Lenzen: Wir haben beispielsweise einen Kunden, der in den vergangenen Jahren eine Produktion in Mexiko aufgebaut hat und von dort auch den amerikanischen Markt mit Bezugstoffen für die Automobilindustrie beliefert. Nach enormen Anlaufkosten erwirtschaftet er in einem wirtschaftlich schwierigen Umfeld erstmalig Gewinne. Und ausgerechnet jetzt kommt Trump und stellt die Rahmenbedingungen quasi über Nacht auf den Kopf. Für Mittelständler können die Auswirkungen existenzbedrohend sein.

IHKmagazin: Wie reagieren die Geschäftspartner innerhalb und außerhalb der USA auf die aktuellen Entwicklungen?

Lenzen: Die Sorgen sind groß, dass dieser Handelskonflikt weiter eskaliert. Denn eigentlich gibt es nur zwei Möglichkeiten: Entweder man reagiert mit gleichen Maßnahmen und verhängt seinerseits Gegenzölle oder man versucht den Streit im Dialog zu lösen. Was im Fall von Donald Trump alles andere als einfach ist. Zumal manche Gründe konstruiert wirken.

IHKmagazin: Wie meinen Sie das?

Lenzen: Trump wirft zum Beispiel Kanada oder Mexiko vor, den Drogenschmuggel in die USA nicht konsequent genug zu bekämpfen. Damit nimmt er ein politisches Motiv zum Anlass, um wirtschaftlichen Druck aufzubauen. Und Trump will erreichen, dass ausländische Unternehmen verstärkt in den

USA investieren und produzieren. Dabei gibt es besonders in der Produktion seit Jahren große Personalprobleme.

IHKmagazin: Was bedeutet die neue Gangart für die amerikanische Wirtschaft und die Verbraucher?

Lenzen: Sie wird sicher Folgen haben, teilweise sehr zeitnah, einiges wird sich auch erst mittelfristig auswirken. Ein baldiger Anstieg der Inflation ist sehr wahrscheinlich. Sowohl Dollar- als auch Börsenkurse haben bereits deutlich an Wert eingebüßt. Das schürt die Sorge der amerikanischen Wirtschaft. Sollte sich dieser Trend fortsetzen, werden Teile der amerikanischen Bevölkerung auch im Hinblick auf ihre Ersparnisse unruhig werden. Wir sind noch in einer frühen Phase. Es wird interessant sein, wie er seinen Kurs fortführt. Das er sehr schnell ist im Umsetzen, aber auch im Zurücknehmen von Maßnahmen, hat er in den letzten Wochen immer wieder bewiesen.

IHKmagazin: Aber es gibt auch viel Applaus für den Maga-Präsidenten.

Lenzen: Meine Gesellschafter-Kollegen leben in South Carolina und sind eingefleischte Republikaner, allerdings mit einer deutlich differenzierten Meinung zu Trump. Bereits während seiner ersten Amtszeit war ihnen die Art und Weise seines Agierens immer wieder unangenehm, gar peinlich. Aber sie haben vor allem die Erwartung, dass der Regierungswechsel von den Demokraten zu



Foto: Barnet Europe

Am Standort Aachen beschäftigt Barnet Europe rund 80 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, weltweit sind es 450.

den Republikanern positive Auswirkungen auf das zukünftige Wirtschaftswachstum hat. Die Hoffnung ist getrübt, da Investitionen bereits deutlich zurückgingen.

IHKmagazin: *Trump wirft Asien und vor allem China unfaire Praktiken vor. Auch Sie sind auf diesen Märkten aktiv. Womit rechnen Sie in Zukunft?*

Lenzen: Es gab schon lange die Sorge, dass asiatische – insbesondere chinesische – Produzenten auf den lokalen Märkten ihre Produkte mehr oder weniger zu regulären Preisen anbieten, aber gleichzeitig ihre Überkapazitäten in anderen Bereichen der Welt zu Dumpingpreisen verkaufen. Die bereits angesprochenen etablierten Verfahren der Antidumpingzoll-Ermittlung waren bislang ein recht probates Mittel der Regulierung für Importe in die EU. Im Handel zwischen China und Europa sehe ich mittelfristig keine gravierenden Änderungen. Für die Entwicklung des Handelskonflikts zwischen USA und

China lässt sich jedoch beobachten, dass Strafzölle in neue Dimensionen gehoben werden und der Handelskonflikt weiter eskaliert.

IHKmagazin: *Erwarten Sie, dass Teile der Produktion nun wieder nach Europa zurückverlagert werden?*

Lenzen: Das kann ich mir nicht vorstellen. Die Produktion von Faserprodukten in Europa ist schon seit den 1990er-Jahren immer weiter reduziert worden. Gleichzeitig sind in Asien und vor allem in China enorme Produktionskapazitäten entstanden. Auch wegen hoher Energiekosten sind die Ertragsaussichten unattraktiv. ■

Von der ersten Entwurfsskizze bis zur Fertigstellung

Seit über 30 Jahren ist VALERES Industriebau GmbH der Spezialist für die Erstellung von industriell und gewerblich genutzten Gebäuden für klein- und mittelständische Unternehmen.

VALERES
building your future

Mehr erfahren unter
[valeres.de](https://www.valeres.de)



Wir machen es einfach.



Auf alles vorbereitet sein

Warum zollrechtliches Know-how im internationalen Handel immer wichtiger wird – und wie ein IHK-Zertifikatslehrgang dabei unterstützt. Thomas Bothe, Speditionskaufmann und IHK-Dozent, spricht im Interview über die großen Herausforderungen im internationalen Warenverkehr und seinen Zertifikatslehrgang Exportmanager.

Von Daniel Boss

© Foto: S.W. – adobe.stock.com

IHKmagazin: Herr Bothe, zunächst eine Frage aus aktuellem Anlass: Wie blicken Sie als Exportfachmann auf die Zoll-Situation zwischen den USA und der EU?

Thomas Bothe: Zur Einordnung muss man sich klarmachen, dass die USA traditionell ein Handelsdefizit haben, es werden also mehr Waren importiert als exportiert. Ein Grund hierfür findet sich in einer hohen Binnennachfrage der dortigen Verbraucher, die aus der eigenen Wirtschaft nicht befriedigt werden kann. Ein weiterer Grund ist im starken Dollar zu suchen, der dafür sorgt, dass Importe billiger, Exporte hingegen teurer sind. Das Handelsdefizit der USA besteht bereits seit den 1970er-Jahren und hat sich in den vergangenen Jahrzehnten stark erhöht. Die Erhebung zusätzlicher Zölle auf Importe ist nun eine medienwirksame Maßnahme, die Donalds Trumps Wählern signalisieren soll: „Schaut her, ich kümmere mich um die amerikanische Wirtschaft. Die zusätzlichen Einnahmen durch die neuen Zölle werden unser Land reich und mächtig machen!“ Was der amerikanischen Bevölkerung dabei vorenthalten wird ist, dass die Zölle von den US-amerikanischen Importeuren auf die Verkaufspreise der eingeführten Produkte umgelegt werden und sich somit der Kaufpreis für den Endverbraucher erhöhen wird.

IHKmagazin: Die Folge?

Bothe: In der Folge werden diese Produkte vermutlich weniger nachgefragt und die Importe

sinken und damit die erhofften Mehreinnahmen durch Zölle. Wenn vergleichbare Produkte in den USA hergestellt werden, mag die Nachfrage für diese Produkte steigen, aber ob der Bedarf mit den vorhandenen Produktionskapazitäten gedeckt werden kann, bleibt abzuwarten. Reichen die Mittel nicht, müssen zusätzliche Möglichkeiten zur Produktion geschaffen werden. Das immerhin wird dann zu neuen Arbeitsplätzen in den USA führen. Kurzfristig kommt zwar mehr Geld in die Staatskasse durch die zusätzlichen Zölle. Um das Handelsdefizit in den Griff zu bekommen, ist diese Maßnahme aber ungeeignet.

IHKmagazin: Und aus Sicht der EU?

Bothe: Die zusätzlichen Zölle sind natürlich auch für die Exporteure in der EU nicht hilfreich, werden sich diese doch negativ auf den Verkauf der Produkte auswirken und somit ein ohnehin schon rückläufiges Wirtschaftswachstum zusätzlich schwächen. Die Reaktion mit Gegenzöllen hat sicher auch etwas damit zu tun, dass man sein Gesicht wahren möchte, um eine Position der Stärke zu demonstrieren. Diese Maßnahme kann tatsächlich zu einem Einlenken der USA führen. Bereits in seiner ersten Amtszeit hat Trump Strafzölle auf Stahl- und Aluminiumerzeugnisse aus der EU erhoben. Die EU reagierte mit Gegenzöllen auf beliebte US-amerikanische Produkte wie Motorräder, Whisky und Jeans.

IHKmagazin: Warum ist der von Ihnen durchgeführte Zertifikatslehrgang Exportmanager mehr denn je sinnvoll?

Bothe: Der Lehrgang versetzt die Teilnehmenden in die Lage, das bereits vorhandene Wissen auszubauen beziehungsweise sich aktuelles Wissen anzueignen. Außerdem wird das vorhandene Praxiswissen auf einen fundierten theoretischen Unterbau gesetzt, sodass die Teilnehmenden leichter erkennen können, was sich hinter Entscheidungen verbirgt oder wie sich diese auswirken können. Der Kurs legt also auch das Fundament für ein umfassenderes Gesamtverständnis für die Materie.

IHKmagazin: Was vermitteln Sie in diesem Kurs?

Bothe: Es werden sämtliche Inhalte vermittelt, die ex- und importseitig benötigt werden, um die täglich anfallenden Geschäftsvorgänge einzuordnen, zu priorisieren und zoll- und steuerrechtlich korrekt abzuwickeln. Dabei geht es nicht nur um zolltechnische Inhalte, sondern auch um die damit verbundenen notwendigen kaufmännischen Kenntnisse und Rechtsgrundlagen. Auch sie werden umfassend vermittelt.

IHKmagazin: Für wen ist dieses Angebot besonders attraktiv?

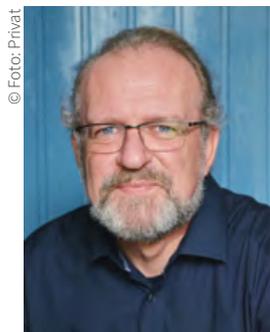
Bothe: Der Zertifikatslehrgang Exportmanager richtet an alle Unternehmen, die grenzüberschreitend und mithin international Handel treiben, Waren ex- und importieren. Es ist ein Angebot für Firmen, die ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter schulen lassen möchten, um entweder selbst aktiv mit dem Zoll zu arbeiten oder sich von Bevollmächtigten vertreten zu lassen und trotzdem auf dem aktuellen Stand zu sein. Der Lehrgang ist berufsbegleitend konzipiert, wendet sich also an Arbeitnehmende, die bereits in diesem Bereich arbeiten oder in Kürze arbeiten wollen.

IHKmagazin: Auf welche Berufsbiografie blicken Sie selbst zurück?

Bothe: Ich bin ausgebildeter Speditionskaufmann und habe knapp 30 Jahre in diesem Beruf gearbeitet, sowohl in Speditionen als auch auf der Kunden- seite. Seit 2013 bin ich freiberuflicher Dozent für Speditionslehre, Zoll sowie Themen rund um Ex- und Import. Dabei arbeite ich zwar nicht ausschließlich, aber überwiegend für Bildungsträger.

IHKmagazin: Wie, glauben Sie, werden sich die Anforderungen im Exportbereich in den kommenden Jahren erhöhen?

Bothe: Dazu komme ich noch einmal auf den wichtigsten Handelspartner Deutschlands zurück: Je mehr Fronten die USA in einem Handelskrieg eröffnen, desto mehr wird dies langfristig die USA schwächen. Die „Amerika first“-Devisen könnte dann in eine Isolation der USA führen. Um es zugespitzt zu formulieren: Wenn die USA von der Bühne des internationalen Handels abtreten, wird die Lücke schnell von anderen Akteuren wie zum Beispiel China geschlossen. Was auch immer in den nächsten Jahren passieren wird: Es ist gut, darauf professionell vorbereitet zu sein. ■



© Foto: Privat

Zur Person

Thomas Bothe ist Dozent für den Zertifikatslehrgang Exportmanager (IHK). Aus seiner Sicht ist ein gutes Verständnis zollrechtlicher und außenwirtschaftlicher Zusammenhänge heute wichtiger denn je.

**DER ZERTIFIKATSLEHRGANG EXPORTMANAGER (IHK)**

Der Online-Zertifikatslehrgang „Exportmanager (IHK)“ mit Dozent Thomas Bothe vermittelt neben Basiswissen vertiefendes Grundverständnis für außenwirtschaftliche und zollrechtliche Zusammenhänge. Behandelt werden verschiedene Themenbereiche: Vorbereitung von Im- und Export, Abwicklung des Auslandsgeschäfts, Verfahren des Außenhandels von Waren sowie Besonderheiten (unter anderem ATLAS, Ausfuhrkontrolle und US-Reexportrecht). Der Kurs findet zwischen dem 5. Mai und 11. August 2025 als Live-Webinar statt, montags und mittwochs von 18 bis 20:30 Uhr. Die Kosten für die 84 Stunden betragen 1.990 Euro. Am Ende steht ein schriftlicher Online-Test.

Weitere Infos sowie Anmelde-möglichkeiten gibt es hier: ➔ www.ihk.de/aachen/system/veranstaltungssuche/vstdetail-antra-go/5374550/15208?terminId=15208

„Der Lehrgang versetzt die Teilnehmenden in die Lage, das bereits vorhandene Wissen auszubauen beziehungsweise sich aktuelles Wissen anzueignen. Außerdem wird das vorhandene Praxiswissen auf einen fundierten theoretischen Unterbau gesetzt, sodass die Teilnehmenden leichter erkennen können, was sich hinter Entscheidungen verbirgt oder wie sich diese auswirken können.“

Thomas Bothe, Dozent für den Zertifikatslehrgang Exportmanager (IHK)

Impulse

Vorbilder gesucht

Zweiter Nachhaltigkeitspreis der IHK Aachen: Bewerbung bis zum 1. August

Bis zum 1. August 2025 können sich Unternehmen aller Branchen und Größen aus der Region Aachen mit durchgeführten und aktuell laufenden Projekten und Produkten um den „Nachhaltigkeitspreis der IHK Aachen“ bewerben. Gesucht werden innovative Projekte und Produkte, welche die Transformation zu mehr Nachhaltigkeit in der Wirtschaft vorantreiben.

„Nach der erfolgreichen ersten Runde vor zwei Jahren mit über 30 Bewerbungen wollen wir auch in 2025 – im Rahmen der europäischen Woche der Nachhaltigkeit – den Nachhaltigkeitspreis erneut ausloben“, freut sich Michael F. Bayer auf die Bewerbungen der Unternehmen.

Der notwendige Transformationsprozess zu einer nachhaltigen Wirtschaft wird von vielen Unternehmen in der Region Aachen ambitioniert angegangen. Um weitere Unternehmen bei ihrer Transformation zu stärken und das Thema Nachhaltigkeit voranzutreiben, hat die IHK Aachen im September – als erste Kammer NRW-weit – einen „Nachhaltigkeitspreis“ für Projekte von Unternehmen vergeben.

Die Bedeutung von Nachhaltigkeit in der Wirtschaft wird immer wichtiger. Immer mehr Verbraucherinnen und Verbraucher achten auf die Nachhaltigkeit von Produkten und Dienstleistungen und bevorzugen Unternehmen, die sich für Umweltschutz und soziale Verantwortung einsetzen. Der regionale Nachhaltigkeitspreis in der Region Aachen soll genau hier ansetzen. Er richtet sich an Unternehmen aller Branchen und Größen, die in der Region ansässig sind und sich in besonderem Maße für Nachhaltigkeit und Umweltschutz engagieren. Ziel des Preises



Foto: IHK Aachen

Altglas als Sockel, Holz aus dem Nationalpark Eifel als Fassung und ein Stück Dom aus Aachen als Kern: Auch 2025 gibt es eine Trophäe zu gewinnen.



SAVE THE DATE

Fr., 1. August 2025: Einreichungsfrist
Do., 28. August 2025: 1. Jurysitzung
Fr., 19. September 2025: 2. Jurysitzung
Do., 25. September 2025: Abschlussveranstaltung

Weitere Infos unter:

➔ www.ihk.de/aachen/nachhaltigkeitspreis

ist es, gute Beispiele von Unternehmen aus der Region zu würdigen und diese bei der Transformation zu einer nachhaltigen Wirtschaftsform zu stärken.

Welche Projekte können im Wettbewerb prämiert eingereicht werden?

Prämiert werden Produkte und Projekte von Unternehmen, die zu einer nachhaltigeren Form des Wirtschaftens beitragen und als „Best Practice“ die Innovationskraft der Technologieregion Aachen einmal mehr unter Beweis stellen: „Egal ob innovative Produkte, Projekte zu Themen der Energieeffizienz, der Kreislaufwirtschaft, des sozialen Engagements von Unternehmen oder eine vorbildliche Form der Nachhaltigkeitskultur im Unternehmen“, erklärt Michael F. Bayer, Hauptgeschäftsführer der IHK Aachen.

Die Auszeichnung mit dem regionalen Nachhaltigkeitspreis kann für Unternehmen eine große Chance sein, ihre Geschäftspraktiken zu verbessern und sich als Vorreiter in Sachen Nachhaltigkeit zu positionieren.

Der Nachhaltigkeitspreis der IHK Aachen ist ein kostenfreier Wettbewerb, an dem Unternehmen aus allen Branchen teilnehmen können. Die eingereichten Projekte durchlaufen ein zweistufiges Jury-Verfahren, in dem ein Gremium aus Wissenschaft und Wirtschaft die Bewertung vornimmt. ■

Foto: IIDEA



So genannte Cobots dienen als Assistenzsysteme und sind individuell anpassbar.

Barrieren abbauen mit Technik

Inklusion und Integration durch Cobots auf dem ersten Arbeitsmarkt: Das IIDEA-Projekt

Das Projekt IIDEA – Inklusion und Integration durch Cobots auf dem ersten Arbeitsmarkt – wird vom Bundesministerium für Arbeit und Soziales gefördert und verfolgt das Ziel, Menschen mit Behinderungen (MmB) durch innovative Roboterlösungen eine gleichberechtigte Teilhabe am Arbeitsmarkt zu ermöglichen. Es wird durchgeführt vom Institut für Getriebetechnik, Maschinendynamik und Robotik der RWTH Aachen University. Im Rahmen des Projekts werden individuell anpassbare Arbeitsplätze präsentiert, die gezielt auf die Fähigkeiten der Beschäftigten eingehen – beispielsweise mit kollaborationsfähigen Robotern (Cobots), die als verlängerter Arm dienen. Im Fokus stehen Cobots, die als Assistenzsysteme Menschen bei der Arbeit unterstützen, indem sie deren Einschränkungen ausgleichen und die Selbstständigkeit fördern.

Ein zentrales Element des Projekts ist das IIDEA-Infomobil mit zwei voll ausgestatteten Cobot-Arbeitsplätzen. Dieses mobile Demonstrationslabor kann kostenlos ein Unternehmen besuchen, um praktisch und vor Ort zu zeigen, wie Cobots Arbeitsplätze barrierefrei gestalten können. Dabei werden sowohl die

Technologie als auch die praktische Umsetzung von Inklusionsprojekten vorgestellt. IIDEA setzt auf die Kombination von technologischem Fortschritt, Vernetzung und praxisnaher Aufklärung, um Barrieren für MmB abzubauen und die Akzeptanz neuer Technologien zu fördern.

Das Projekt zielt darauf ab, Vorurteile gegenüber Technik und bürokratischen Hürden zu überwinden. Neben der Entwicklung von inklusiven Arbeitsplätzen werden Schulungen, Workshops und Leitfäden angeboten, um Unternehmen bei der Umsetzung zu unterstützen. Langfristig strebt IIDEA an, die entwickelten Konzepte in verschiedenen Branchen und Ländern zu etablieren und so einen nachhaltigen Beitrag zur Inklusion auf dem Arbeitsmarkt zu leisten.

Unternehmen können das kostenfreie IIDEA-Infomobil an ihrem Standort empfangen, um zu erfahren, wie Cobots zur Inklusion beitragen können. Terminvereinbarungen sind möglich unter iidea@igmr.rwth-aachen.de. ■

➔ www.iidea.rwth-aachen.de

Einstiegsqualifizierung

Keine passende Bewerbung vorliegen?

Dann nutzen Sie die Möglichkeit durch ein Langzeitpraktikum – die sogenannte Einstiegsqualifizierung – potenzielle Auszubildende kennenzulernen und in Ihr Unternehmen zu integrieren. Wir helfen Ihnen dabei, motivierte Fachkräfte von morgen zu finden und unterstützen auch finanziell.

Jetzt informieren:
0800 4 5555 20



 **Bundesagentur für Arbeit**
Agentur für Arbeit
Aachen – Düren
bringt weiter.

Digitalisierung als Chance im Außenhandel

Außenwirtschaftstag IHK NRW

Von Patricia Heiliger

Am 25. Juni 2025 veranstalten die Industrie- und Handelskammern in Nordrhein-Westfalen im Borussia-Park in Mönchengladbach zum 13. Mal den IHK-Außenwirtschaftstag NRW (AWT). Bei der größten Konferenz in NRW für Unternehmen zum Auslandsgeschäft geben Expertinnen und Experten wichtige Impulse und praxisrelevante Informationen zu Themen wie Geopolitik, Internationalisierung, Markterschließung, Exportkontrolle, Supply Chain Management und vielem mehr. Die Teilnehmenden erwartet ein Veranstaltungsprogramm aus Fachvorträgen, Themen-Panels sowie persönlicher Länderberatung durch die Deutschen Auslands-handelskammern.

Dr. David Saive, Rechtsanwalt und Special Advisor International Trade, Finance & Digitalization für die ICC Germany, berät Unternehmen, internationale Organisationen und Staaten bei der Digitalisierung des Außenhandels, der Außenhandels-

finanzierung sowie des Logistik- und Transportwesens. Er ist unter anderem als externer Special Advisor for International Trade, Finance & Digitalization für ICC Germany tätig. Er ist Teil des Fachpanels der IHK Aachen (siehe Box auf Seite 49). Im Gespräch mit dem IHKmagazin erklärt Saive, warum Digitalisierung eine Chance für den Außenhandel ist.

IHKmagazin: Sie beraten Unternehmen bei der Digitalisierung ihrer Außenwirtschaftsprozesse. Wo sehen Sie derzeit die größten Hürden und welche Chancen und Wettbewerbsvorteile kann Digitalisierung im Außenhandel eröffnen?

Dr. David Saive: Digitale Prozesse sind schnell, effizient, nahtlos, resilient und in Echtzeit abbildbar. Dafür müssen die Prozesse jedoch über die eigenen Unternehmensgrenzen hinausgedacht werden. Das beste interne System nützt nichts, wenn am Ausgangspunkt immer noch Papier verschickt wird. Darin



Foto: ICC Germany

„Die Digitalisierung beginnt im Kleinen, in der eigenen Systemlandschaft.“

Dr. David Saive, Rechtsanwalt und Special Advisor International Trade, Finance & Digitalization, ICC Germany

Dr. David Saive berät Unternehmen, internationale Organisationen und Staaten bei der Digitalisierung des Außenhandels, der Außenhandelsfinanzierung sowie des Logistik- und Transportwesens.

„Es müssen branchenübergreifende Standards geschaffen werden, um das volle Potenzial aus den Daten zu schöpfen.“

Dr. David Saive, Rechtsanwalt und Special Advisor International Trade, Finance & Digitalization, ICC Germany

liegt die größte Herausforderung der Digitalisierung. Es müssen branchenübergreifende Standards geschaffen werden, um das volle Potenzial aus den Daten zu schöpfen. Dasjenige Unternehmen, das am schnellsten ein Daten-Ökosystem mit seinen Partnerinnen und Partnern aufsetzt, ist auch am schnellsten in der Lage, gemeinsam mit den Partnerunternehmen Mehrwertdienste aus den Daten zu gewinnen.

IHKmagazin: Viele Dokumente im Außenhandel werden beziehungsweise müssen immer noch im Original zwischen den Unternehmen ausgetauscht werden: Welche Fortschritte konnten kürzlich erzielt werden und wohin geht die Reise?

Saive: Besonders hervorzuheben sind auf der Ebene des öffentlichen Rechts das voll-digitale Carnet sowie die Ablösung des eUZ (elektronisches Ursprungszeugnis) durch das voll-digitale dUZ (digitales Ursprungszeugnis). Ab jetzt können die Prozesse rund um Carnets sogar per App abgewickelt werden. Und in naher Zukunft ist auch der Gang zum Drucker nicht mehr erforderlich, um ein Ursprungszeugnis zu erhalten. Das sind tolle Fortschritte auf dem Weg zu einer Welt des Paperless Trades.

IHKmagazin: Was empfehlen Sie Unternehmen, die ihre Prozesse im Außenhandel gezielt digitalisieren wollen?

Saive: Klein anfangen, aber groß denken! Die Digitalisierung beginnt im Kleinen, in der eigenen Systemlandschaft. Unternehmen sollten zunächst intern die Kommunikation voll auf Daten ausrichten. Verknüpfen Sie Ihre Systeme intern über Schnittstellen und legen Sie ein führendes System für die Datenhaltung und eine einheitliche Datenstruktur an. Beachten Sie dabei, dass Sie mit anderen Unternehmen kommunizieren müssen. Berücksichtigen Sie das beim Strukturaufbau und verständigen Sie sich frühzeitig mit allen Partnerunternehmen auf Kommunikations- und Datenstandards. Die ICC Digital Standards Initiative stellt dafür wichtige Handreichungen und Orientierungshilfen bereit. ■

FACHPANEL DER IHK AACHEN AM 25. JUNI:

Smart Supply – Lieferketten digital, effizient und nachhaltig steuern

Zeit ist Geld – der bekannte Rat für Kaufleute ist angesichts von Lieferengpässen, steigenden Compliance-Anforderungen und knappen Ressourcen aktueller denn je. Wer Zeit spart und schnell liefert, hat eindeutige Wettbewerbsvorteile. Wie erleichtert die Digitalisierung die Steuerung von Warenströmen und Prozessen? Wie kann die Effizienz in der Lieferkette mithilfe von transparentem Datenmanagement und vernetzter Systeme gesteigert werden? Wie gelingt es, Nachhaltigkeit trotz weit verzweigter Lieferantenbeziehungen im Unternehmen zu implementieren?

Diese Fragen diskutiert die Senior Spezialistin „Internationaler Handel“ Patricia Heiliger der IHK Aachen **am 25. Juni um 11:45 Uhr beim Außenwirtschaftstag** gemeinsam mit:

Frank Hormesch, Director Sourcing & Sustainability, FYNCH-HATTON Textilhandels-gesellschaft mbH

Thomas Plum, Head of Logistics, NEUMAN & ESSER GmbH & Co. KG

Dr. David Saive, Rechtsanwalt, Special Advisor International Trade, Finance & Digitalization für die ICC Germany e.V.

Die Unternehmensvertreter geben zudem Einblick in die Praxis ihres aktuellen Lieferkettenmanagements.



➔ www.ihk.de/aachen/international/aktuelles/ihk-aussenwirtschaftstag-nrw-6434048

AWT **IHK NRW**

IHK-Außenwirtschaftstag NRW
25. Juni 2025 | Borussia-Park Mönchengladbach

Jetzt anmelden!
www.awt.nrw



Foto: Helko - stock.adobe.com

Die Leerstände in den Innenstädten können eine Chance für den Mangel an Gewerbeflächen bieten.

Innerstädtische Leerstände als Chance für KMU

Urbane Produktion: Veranstaltung am 13. Mai

Produzierende Unternehmen in der Innenstadt? Warum nicht, denn dort gibt es gerade für kleine und mittelständische Betriebe ausreichend Leerstand. Die Firma Klocke Nanotechnologie hat es probiert und erklärt, wie es gehen kann.

Wer als produzierendes kleines beziehungsweise mittelständisches Unternehmen (KMU) neue Räume in den Industriegebieten in der Region sucht, wird sich wundern, wie wenig Angebote es gibt. Nicht zuletzt im Impulspapier „Gewerbeflächenpotenziale erhöhen durch flächensparende Kompensation“ der Industrie- und Handelskammern im Rheinland wird dringend angemahnt, dass es in vielen Städten und Gemeinden zu wenig Gewerbe- und Industrieflächen gibt und Kommunen immer häufiger ansiedlungswillige Unternehmen abweisen müssen. Allein im Stadtgebiet Aachen fehlen laut Analyse der Bezirksregierung Köln für die nächsten 25 Jahre rund 200 Hektar Gewerbeflächen.

Und wenn eine mögliche Gewerbe-Immobilie gefunden wurde, dauert jeder Versuch einer Anmiete inklusive Nutzungsänderung beziehungsweise erforderlichem Bauantrag einige Monate. Sollte der Änderungsantrag am Ende abgewiesen werden

oder sich die Vertragspartner nicht einigen können, gehen bei der Suche nach einem alternativen Standort wieder Monate ins Land. Zeit, die die Unternehmen in der Regel nicht haben.

„Deswegen ist es wichtig, auch außerhalb der gängigen Wege Ausschau zu halten“, erklärt Dr. Volker Klocke, Geschäftsführer der Klocke Nanotechnik GmbH. „Als wir 2022 die Kündigung unserer circa 300 Quadratmeter großen Produktionsräume am Standort Aachen wegen Eigenbedarfs bekamen, hatten wir zwei Jahre Zeit, einen neuen Standort zu finden. Wir waren bestürzt, wie gering das Angebot war und erweiterten unsere Suche sofort auf die ganze Städteregion Aachen bis Jülich.“

Der urbane Leerstand als Lösung

Gespräche mit der IHK Aachen, den Technologiezentren und den Kommunen brachten keinen Erfolg, da es zu dem Zeitpunkt in der benötigten Größenordnung kein Angebot in den Gewerbe- und Industriegebieten gab. „Dabei lag die Lösung für alle sichtbar vor uns“, erklärt Dr. Klocke sein Erfolgsmodell. „Jedes Mal, wenn ich durch die Innenstädte ging, sah ich leerstehende Geschäfte – wunderschöne Räume in der genau



Foto: privat

Wagte den Umzug ins Zentrum von Jülich: Volker Klocke zog mit seinem produzierenden Unternehmen in die Innenstadt.

„Ich wäre im Traum nicht auf die Idee gekommen, mich in der Innenstadt mit meinem produzierenden Unternehmen anzusiedeln. Das hätte ich mich nicht einmal mit einem Ingenieurbüro ohne Produktion getraut.“

Dr. Volker Klocke, Klocke Nanotechnik GmbH

richtigen Größe für uns – und das auch noch in einem äußerst attraktiven Umfeld mit einer Vielzahl von Restaurants, Geschäften, Paketdienstleistern und Busverbindungen direkt um die Ecke.“

Bis er den Schritt wagte, verging noch einige Zeit. „Ich wäre im Traum nicht auf die Idee gekommen, mich in der Innenstadt mit meinem produzierenden Unternehmen anzusiedeln. Das hätte ich mich nicht einmal mit einem Ingenieurbüro ohne Produktion getraut“, sagt Dr. Klocke. Erst auf Drängen seiner Mitarbeitenden nahm Dr. Klocke Kontakt zum Vermieter eines ehemaligen Sonnenstudios im Zentrum von Jülich auf. Dieser zeigte sich bereit, über den Tellerrand zu schauen und eine Nutzungsänderung vom Dienstleister beziehungsweise Einzelhandel hin zum produzierenden Gewerbe zu beantragen. Ein Antrag, der schnell und unkompliziert bewilligt wurde.

„Wir sind begeistert von dieser Lösung, unseren Berufsalltag im Zentrum aller Angebote einer Stadt verbringen zu dürfen. Zeitaufwendige Besorgungen, Arzt- oder Friseurbesuche, mit Besuchern Essen gehen, all dies geht nun sofort, ohne den sonst üblichen Aufwand.“

Mut und neue Konzepte werden gefördert

In Jülich wird das entsprechende NRW-Förderprogramm durch das Citymanagement unter dem Motto „LADENLUST Jülich“ vermarktet (➔ www.citymanagement-juelich.de/Foerderprogramme). Die Jülicher Strategie ist darauf ausgerichtet, die Attraktivität der Innenstadt langfristig durch einen vielfältigen Nutzungsmix zu erhalten und zu verbessern.

„Alle Innenstädte in Deutschland sind in einem umfassenden Wandel – der stationäre Handel konzentriert sich auf die attraktivsten Lagen. Daraus ergeben sich neue Chancen für industrienahe Dienstleister und kleinere und mittlere Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes“, meint auch IHK-Hauptgeschäftsführer Michael F. Bayer. „Not macht bekanntlich erfindend – Urbane Produktion ist ein wichtiger Baustein, um die Innenstädte als attraktive Standorte zu erhalten. In zahlreichen

Kommunen ist es aktuell möglich, für leerstehende Ladenlokale für maximal zwei Jahre eine gesponserte Miete zu erhalten, um darin neue Konzepte auszuprobieren oder den Start in die Selbstständigkeit zu wagen.“ ■

IHK-Ansprechpartner:

Nils Jagnow

0241 4460-234

nils.jagnow@aachen.ihk.de

Ansprechpartner im Unternehmen:

Dr. Volker Klocke

Klocke Nanotechnik GmbH

0171 4771402

info@nanomotor.de

Veranstaltung „Innenstädte – Neues Leben durch urbane Produktion und Dienstleistung“

13. Mai 2025, 15 bis 18 Uhr

Urban Brand Space

Kleinmarschierstraße 18, 52062 Aachen

Weitere Informationen zur Veranstaltung und zum Thema:

➔ www.ihk.de/aachen/standortpolitik/standort-region-aachen/urban-production-6503238



Aus den Unternehmen

Jubiläen
25 Jahre

aixACCT Systems GmbH,
Aachen

Elke Anneluise Gerda
Knaust-Kalkbrenner,
Düren

Klaus Gerd Philippi,
Eschweiler

RaJo-Boote GmbH,
Wassenberg

Reprotechnik Rur GmbH,
Düren

Im Zuge einer Kapitalerhöhung sind die Sparkassen Neuss und Rhein-Maas (Kleve) dem Aktionärskreis der S-UBG AG beigetreten: (v. l.) Wilfried Röth (SK Rhein-Maas), Dr. Ansgar Schleicher (S-UBG), Bernhard Kugel (S-UBG) und Marcus Longerich (SK Neuss).



Foto: Andreas Woitschütz

MEHR EIGENKAPITAL UND NETZWERK:

Sparkassen Neuss und Rhein-Maas treten Aktionärskreis der S-UBG AG bei

Die S-UBG AG, regionale Beteiligungsgesellschaft aus Aachen, hat zwei neue Aktionäre gewonnen: Im Zuge einer Kapitalerhöhung treten die Sparkassen Neuss und Rhein-Maas (Kleve) dem Aktionärskreis der S-UBG bei. „Damit vergrößern wir unser Zielgebiet um zwei wirtschaftsstarke Regionen mit zahlreichen innovativen Unternehmen“, sagt Bernhard Kugel, Vorstandsmitglied der S-UBG AG. „Neben unserer finanziellen Schlagkraft wächst mit den neuen Gesellschaftern auch unser Kompetenznetzwerk rund um Management und Unternehmensentwicklung – davon werden Firmen in den Regionen Rhein-Kreis Neuss und Rhein-Maas profitieren.“ Weitere Gesellschafter der 1988 gegründeten Private-Equity-Gesellschaft bleiben die Sparkassen Aachen, Düren, Krefeld, die Kreissparkassen Heinsberg und Euskirchen sowie die Stadtparkasse Mönchengladbach. Als mittelstandsorientierter Fonds beteiligt sich die S-UBG an Firmen aus Wachstumsbranchen, die zusätzliches Eigenkapital benötigen, etwa für Expansionen, Gesellschafterwechsel und Nachfolgelösungen. ■

GESCHÄFTSJAHR 2024

AIXTRON behauptet sich in schwierigem Marktumfeld und gibt Nachfolge im Vorsitz des Aufsichtsrats bekannt

AIXTRON SE hat im Geschäftsjahr 2024 in einem schwierigen Marktumfeld ein gutes Ergebnis erzielt. Die aktualisierte – wie auch die ursprüngliche – Umsatzprognose wurde mit 633,2 Millionen Euro (+1 Prozent) erreicht. Seit 2020 ist der Umsatz von AIXTRON durchschnittlich um rund 24 Prozent pro Jahr gestiegen. Das Betriebsergebnis lag mit 131,2 Millionen Euro aufgrund von negativen Produktmixeffekten, einer geringeren als erwarteten Auslastung im operativen Bereich und höheren Betriebsaufwendungen um -16 Prozent unter dem Vorjahr. Dennoch konnte der führende Anbieter von Depositionsanlagen für die Halbleiterindustrie seine Technologieführerschaft und Wettbewerbsposition in allen relevanten Endmärkten halten und weiter ausbauen.

Zur Stärkung der Marktposition habe maßgeblich die in den Jahren 2022 bis 2023 eingeführte G10-Anlagenfamilie beigetragen: Im Jahr 2024 machte die Baureihe bereits rund 50 Prozent des Anlagenumsatzes aus. „Wir konnten unseren Umsatz leicht steigern und unsere Marktpositionen weiter ausbauen. Das Potenzial SiC- und GaN-basierter effizienter Leistungs-



Foto: stock.adobe.com – Rafael Henrique

Behauptet sich in schwierigem Marktumfeld: AIXTRON SE hat im Geschäftsjahr 2024 ein gutes Ergebnis erzielt.

elektronik ist aufgrund der energieintensiven künstlichen Intelligenz und anderer Anwendungen weiterhin enorm. Mit unserem neuen Innovationszentrum und unserer ersten 300 mm-GaN-Prototypenanlage können wir unsere Kunden bei dem zukünftigen Umstieg auf die nächste Wafergröße optimal unterstützen. Wir werden die aktuelle Phase der Marktkonsolidierung nutzen, um uns für die nächste Wachstumsphase des Halbleiterzyklus optimal vorzubereiten“, sagt AIXTRON-Vorstandsvorsitzender Dr. Felix Grawert.

Das Unternehmen gab außerdem bekannt, dass Alexander Everke, Mitglied des Aufsichtsrats, als designierter Nachfolger für den Aufsichtsratsvorsitz vorgesehen ist. Dank der erfolgreichen Klärung der Nachfolgeregelung plant der amtierende Aufsichtsratsvorsitzende Kim Schindelhauer, sein Mandat bereits mit Ablauf der Hauptversammlung 2025 niederzulegen. ■

DELLERS® Kunstharzlacke

- ✓ sind auf der Basis von nachwachsenden Rohstoffen hergestellt
- ✓ schützen vor Schäden durch Korrosion
- ✓ werden in der Region hergestellt



Auf der Komm 1-3
52457 Aldenhoven/Jülich
Tel. 02464-99060
www.farbenfabrik-oellers.de



Durch die internationale Brille geblickt

Barbara Frett, Gründerin und Geschäftsführerin der Frettnetwork GmbH, unterstützt Firmen erfolgreich bei der Stellenbesetzung. Die Ausbildung einer jungen Ukrainerin hat sie selbst in die Hand genommen.

Von Anja Nolte

Yelizaveta Yatskova kam 2022 nach Deutschland. Mit im Gepäck der jungen Ukrainerin: ein Hochschulabschluss in Marketing. Das Jura-Studium, das sie parallel dazu absolviert hatte, schloss sie in Aachen erfolgreich mit dem Bachelor ab: „Das war online möglich“, erzählt die heute 24-Jährige. Trotzdem macht sie seit Januar zusätzlich eine Ausbildung zur Kauffrau E-Commerce bei der Frettnetwork GmbH, in Kooperation mit Lindt. „Ich möchte die Chance nutzen, noch besser Deutsch zu lernen und mich in die Arbeitswelt zu integrieren“, erklärt Yatskova. Von Januar bis August 2024 ab-

solvierte sie den B2-Kurs für den Beruf an der Sprachenakademie und – nach der Unterstützung und Vermittlung durch den Ausbildungsträger FAW (Fortbildungsakademie der Wirtschaft) – besucht sie seit September 2024 das Berufskolleg Nord. An drei Tagen pro Woche arbeitet Yatskova nun auch im internationalen Team der Aachener Personalberatung Frettnetwork an der Henricistraße.

Dass Yatskova auf der Suche nach einer Ausbildungsstelle bei Frettnetwork landen würde, war keineswegs geplant. Barbara Frett, Gründerin und Geschäftsführerin des Unternehmens, das Firmen beim Rekrutierungsprozess von Fach-, Führungskräften und C-Level-Positionen – insbesondere in den Bereichen Life Sciences, Engineering und Erneuerbare Energien – unterstützt, hatte sich zunächst nach freien Ausbildungsstellen in der Region umgehört. „Allerdings sind Stellen im Bereich E-Commerce in der Aachener Region rar gesät. Die E-Commerce-Kugel dreht sich vielmehr in Berlin“, erzählt Frett, die jahrelang als Personaldirektorin auch für eine Niederlassung ihres Arbeitgebers, einem Würselener Technologieunternehmen in der globalen Reise- und Tourismusbranche, in der Hauptstadt zuständig war. „Die Liste der Unternehmen aus Aachen, die in Frage kamen, war schnell zu Ende.“ Also nahm die erfahrene Headhunterin die Ausbildung der Ukrainerin selbst in die Hand. „Wir sind ein kleines Team, aber pragmatisch“, sagt sie und fügt hinzu: „Vor allem sind wir bei Frettnetwork sehr international aufgestellt – wir haben beispielsweise Mitarbeiterinnen mit griechischem oder rumänischem Hintergrund und eine Mitarbeiterin aus Russland.“ Frett selbst lebt in den Niederlanden – dort hat sie 2017 außerdem die Firma Frettnetwork international B.V. gegründet. „Ich habe eine sehr internationale Familie und immer schon eine internationale Brille auf“, erzählt die Unternehmerin, die sich auch als Mitglied der IHK-Vollversammlung, als ehrenamtliche Prüferin für Personalfachwirte und seit etwa 25 Jahren als ehrenamtliche Richterin am Arbeitsgericht engagiert.

800 besetzte Stellen und rund 200 feste Firmenkunden

Frettnetwork sei kein klassisches E-Commerce-Unternehmen, räumt Frett ein. Die Ukrainerin habe aber kleine Projekte – zum Beispiel den Umzug einer Webseite inklusive SEO-Optimierung –, die sie zusammen mit dem Marketing-Manager und einer Werkstudentin betreut. Der nächste Schritt sei ein Einblick in die Buchführung und auch die Mitarbeit im Recruiting-Team. „Wir lernen hier Hands-on“, betont Frett. Eine längere Praxiseinheit soll sie zudem durch ein Praktikum bei Lindt erhalten, sodass die Auszubildende nicht nur weitere, klassische E-Commerce-Inhalte erlernt, sondern auch die Luft eines Großunternehmens schnuppern kann. Bei Frettnetwork mache der Löwenanteil schließlich das Headhunting aus, die „Talentjagd“, sowie das Recruiting und Outplacement, bei dem Frett Personen, die von Unternehmen freigestellt werden, komplett begleitet, bis sie in einem neuen Job angekommen sind. 800 besetzte Stellen und rund 200 feste Firmenkunden zählen zur Erfolgsbilanz der Geschäftsführerin, die das Unternehmen Ende 2014 im Laurensberger Industriegebiet gründete.

Foto: Thomas Langens



„Ich möchte die Chance nutzen, noch besser Deutsch zu lernen und mich in die Arbeitswelt zu integrieren“, sagt Yelizaveta Yatskova, die 2022 nach Deutschland kam.

„Wir haben einen großen Kundenstamm und werden immer wieder weiterempfohlen“, berichtet sie und erklärt: „Wir bringen mehr mit als der übliche Personaldienstleister, das heißt, in unserem Team sind überwiegend Personen, die schon einmal in Unternehmen im Bereich Human Resources gearbeitet oder verantwortungsvolle Positionen bekleidet haben. Dadurch bilden wir eine echte Brücke für unsere Kunden und kommunizieren auf Augenhöhe.“ 70 Prozent der Kunden kämen aus der Region, die für Frett bis nach Köln und Düsseldorf reicht und auch die Benelux-Länder umfasst. „Die Region hört für mich nicht an der Grenze auf. Ich habe Kunden in Belgien, in der Deutschsprachigen Gemeinschaft, in Antwerpen, im Limburger Kreis bis hinter Eindhoven.“ Aber auch bundesweit ist das Unternehmen, das jetzt das zehnjährige Jubiläum feierte, unterwegs, etwa in Berlin und München, und sogar in Österreich, der Schweiz oder in Großbritannien. „Wir haben auch schon mal für eine US-kanadische Firma den Aufbau am Standort Deutschland begleitet.“ Ein wichtiger Faktor für die internationale Arbeit: „Wir sind hier alle mindestens dreisprachig“, bekräftigt Frett.

Offen sein und Erfolgsgeschichten schreiben

Während die internationale Zusammenarbeit in Konzernen schon gelebt werde, würden sich kleine und mittlere Unternehmen jedoch häufig davor scheuen, Menschen mit Migrationshintergrund einzustellen. „Oftmals ist das interkulturelle Mindset einfach noch nicht so ausgeprägt, manchmal ist es die Angst, dass die Einarbeitung zu viel Zeit und Geld kostet“, weiß Frett. „Dann ist es meine Aufgabe, sie vom Gegenteil zu überzeugen: dass sie in den meisten Fällen davon profitieren.“ Ihr Appell an andere Unternehmen: „Öffnet euch, das sind gut ausgebildete Menschen!“ Natürlich hat sie auch einige Erfolgsgeschichten auf Lager: Zum Beispiel die von einer jungen Frau aus Chile, die über ihren damaligen Arbeitgeber nach Aachen gekommen war. Als der Konzern Personal abbaute, war die Master-Absolventin – mit einigen Jahren Berufserfahrung – auf der Suche nach einem Job. „Sie hatte den Ehrgeiz, in ein neues, gutes Arbeitsverhältnis zu starten und Deutsch zu lernen. Ich habe vor kurzem noch mal mit ihr telefoniert: Sie schließt gerade B2 ab, jetzt geht es Richtung C“, berichtet Frett und betont: „Ich weiß, was es heißt, die Ärmel hochzukrempeln. Und diese Menschen sind ganz klar bereit, die Extrameile zu gehen.“ Und mit Yelizaveta Yatskova schreibt sie gerade die nächste Erfolgsgeschichte: „Dass wir sie mit ins Team aufgenommen haben, ist eine echte Bereicherung für uns alle.“ ■

Die Geschäftsführer der I.F.I. GmbH: (v. l.) Bernd Konrath (scheidend), Denise Berger und Rolf-Dieter Lieb.



Foto: I.F.I. Institut für Industriaerodynamik GmbH

FRISCHER WIND

I.F.I. VOLLZIEHT GENERATIONSWECHSEL IN DER GESCHÄFTSLEITUNG

Das I.F.I. Institut für Industriaerodynamik GmbH wurde 1990 als Spin-off der FH Aachen gegründet, um praktische Fragen der Bauwirtschaft zum Thema „Luft an und im Gebäude“ wissenschaftlich fundiert bearbeiten zu können. Aus dem kleinen FH-Labor hat sich im Laufe der Jahre ein erfolgreiches Unternehmen entwickelt, das im Juni in die Hände der nächsten Generation übergeben wird. Im I.F.I. hilft ein Team von circa 40 Ingenieuren, Simulationsexperten, Technikern und Modellbauern weltweiten Kunden bei Fragestellungen rund um die Strömungstechnik an stehenden Objekten – eine Nischendienstleistung, die das I.F.I. zu einem „Hidden Champion made in Aachen“ macht.

Einer der ersten, der noch vor Gründung des I.F.I. im Dienst seiner Professoren Gerhardt und Kramer Projekte bearbeitete, war Bernd Konrath. Im Jahr 1983 verfasste er seine Diplomarbeit und arbeitete anschließend bei Vorgänger- und Schwestereinrichtungen, bis er 1992 einer der ersten Angestellten des I.F.I. wurde. Als Fachmann der Entrauchung und Bauwerksaerodynamik erhielt er 2006 seine Ernennung zu einem von zwei Geschäftsführern des Unternehmens, gemeinsam mit seinem Kollegen Dr. Rolf-Dieter Lieb. Nach fast zwanzig Jahren übergibt Konrath diese Position nun vollständig an seine Tochter und Mitgesellschafterin Denise Berger. Berger ist bereits seit 2001 Mitarbeiterin des I.F.I. und war lange Zeit dessen kaufmännische Leiterin. 2014 wurde sie zur Prokuristin ernannt und 2024 in den Kreis der Geschäftsführung aufgenommen. Auch Berger ist mit Brandrauchversuchen, energieeffizienten Lüftungssystemen oder der Windlast-Optimierung von Hochhäusern vertraut, wird aber als Diplom-Kauffrau die Weiterentwicklung des Instituts vorrangig in kaufmännischer und prozessualer Hinsicht vorantreiben. Als Garant für fachliche Exzellenz stehen der Geschäftsführung sechs hochqualifizierte Abteilungsleiter zur Seite und auch Konrath wird dem I.F.I. weiterhin seine Expertise für die Projektarbeit zur Verfügung stellen – freut sich aber auf mehr Freizeit und lässt somit gerne „frischen Wind“ einziehen. ■

Aachener cwork AG beruft Claire Meyerratken als COO in den Vorstand



Claire Meyerratken (l.) wurde als COO in den Vorstand der cwork AG berufen und setzt zusammen mit Tobias Kollwe, Vorstandsvorsitzender der cwork AG, die Expansionsstrategie um.

Die cwork AG, ein bundesweit agierender Anbieter von Coworking Spaces, hat ihren Vorstand erweitert. Seit Februar verantwortet Claire Meyerratken als COO das operative Geschäft der worqs-Spaces. Die cwork AG betreibt unter anderem die Marke worqs Coworking & Flex Office. Meyerratken ist seit mehreren Jahren bei der cwork AG in Bereich Business Development tätig. Davor war sie unter anderem als Geschäftsführerin der Bonner MMS Messe Management und Services tätig. Neben der Betreuung des operativen Geschäfts der aktuell 17 Coworking Spaces von worqs Coworking & Flex Office wird Meyerratken auch den Ausbau des Franchise-Geschäfts vorantreiben. „Ich freue mich darauf, die Expansion von worqs Coworking & Flex Office weiter voranzutreiben und insbesondere unser Franchise-Modell auszubauen. Der Coworking-Markt bietet enormes Potenzial für skalierbare und nachhaltige Geschäftsmodelle – diese Chancen wollen wir gemeinsam mit unseren Partnern, egal ob Existenzgründer oder bestehender Coworking Space, optimal nutzen“, erklärt Meyerratken zu ihrer neuen Aufgabe als Vorständin der cwork AG. Für dieses Jahr plant die cwork AG zwei weitere Spaces unter dem Label worqs Coworking & Flex Office. Der neue Space in Vossenack bei Düren wurde bereits im März eröffnet. Zudem soll es einen weiteren Standort in Berlin geben. Tobias Kollwe, Vorstandsvorsitzender der cwork AG erklärt: „Mit Claire Meyerratken verstärken wir unser Führungsteam um eine erfahrene Strategin, die unser Wachstum mit klarer Vision und operativer Exzellenz begleiten wird. Die cwork AG ist für die Zukunft bestens aufgestellt, um unsere Expansionsstrategie erfolgreich umzusetzen – insbesondere im Bereich Franchising und operatives Geschäft.“ ■

GUT AUF DAS BERUFSLEBEN VORBEREITET

34 junge Menschen haben ihre Ausbildung an der RWTH Aachen gemeistert

Elektronikerinnen und Elektroniker für Geräte und Systeme, Kaufleute für Büromanagement oder Chemielaborantinnen und Chemielaboranten – das sind nur einige der Berufe, in denen die Auszubildenden der RWTH Aachen künftig tätig sein werden: Insgesamt 34 junge Menschen haben ihre Abschlussprüfung im Winter bestanden. Kanzler Manfred Nettekoven und IHK-Vertreter Michael Arth überreichten im Gästehaus der Hochschule die Zeugnisse und verabschiedeten sie damit ins Berufsleben. Fünf Absolventinnen und Absolventen schlossen ihre Prüfung mit Sehr gut ab. Eine von ihnen ist Lara von den Hoff, Kauffrau für Büromanagement.

Von den Absolventinnen und Absolventen werden 21 von der RWTH übernommen, neun davon für mehr als ein Jahr. Eine von ihnen unterschreibt einen unbefristeten Vertrag. Als eine der größten Arbeits- und Ausbildungsstätten der Region bietet die RWTH mehr als 700 Ausbildungsplätze in 20 verschiedenen Berufen an. ■



Lara von den Hoff, Kauffrau für Büromanagement, und Rico-Carlos Kyrlan, Elektroniker für Geräte und Systeme, fühlen sich gut auf die Herausforderungen der Arbeitswelt vorbereitet.

Heinsberger lecker Energie ist erneut „TOP-Lokal- versorger“ für Strom

Zum zwölften Mal TOP-Lokalversorger

Das Energieverbraucherportal hat den Energieanbieter lecker zum zwölften Mal in Folge mit dem Siegel „TOP-Lokalversorger“ in der Sparte Stromversorger für das Versorgungsgebiet Heinsberg ausgezeichnet. „Wir freuen uns über die erneute Auszeichnung. Sie bestärkt uns darin, unsere kundenorientierte Ausrichtung konsequent weiterzuentwickeln“, sagt Simone Deckers, Geschäftsführerin Kunde/Markt der lecker Energie GmbH. Sie betont: „Mit der Auszeichnung wird uns neben einem fairen Preis-Leistungsverhältnis und einem guten Kundenservice auch ein starkes Engagement für

eine klimafreundliche Energieversorgung und die Region bescheinigt.“ Laut Energieverbraucherportal ist das Siegel

„TOP-Lokalversorger“ ein Gütezeichen, das Verbrauchern Orientierung bietet. Es zeigt auf, welche Versorgungsunternehmen nicht nur faire Preise und Transparenz bieten, sondern auch aktiv an einer nachhaltigen und innovativen Energiezukunft arbeiten. ■



25 JAHRE INNOVATION IN DER STRÖMUNGSTECHNIK

VENTAIX GmbH feiert Jubiläum

Die VENTAIX GmbH begeht in diesem Jahr ein besonderes Jubiläum: Vor 25 Jahren, am 1. Januar 2000, wurde das Unternehmen gegründet – als Weiterentwicklung des 1994 ins Leben gerufenen „Dr.-Ing. Ralf Teichmann – Ingenieurbüro für Strömungstechnik“. Seitdem hat sich VENTAIX als Spezialist für die Entwicklung, Produktion und den Vertrieb von strömungstechnischen Apparaten und Geräten etabliert.

Ein Schwerpunkt des Unternehmens liegt in der Konstruktion und Herstellung von Armaturen für den Gefahrguttransport zur Belüftung sowie Be- und Entladung von Kesselwagen der Eisenbahn – mit hydraulischer, pneumatischer oder mechanischer Betätigung. Darüber hinaus bietet das Unternehmen Pumpen und Filtersysteme für kritische Medien wie Säuren, Laugen und wässrige Lösungen an. Die Entwicklung maßgeschneiderter Filtrationslösungen aus Kunststoff und Edelstahl gehört ebenfalls zum Portfolio – von der ersten Idee bis zur fertigen Umsetzung.

Neben den eigenen Produkten bietet VENTAIX auch Beratung in Strömungsfragen sowie Dienstleistungen wie Druck- und Durchflussmessungen oder Strömungsoptimierungen für bestehende und zukünftige Prozesse. Mit 25 Jahren Erfahrung und einem klaren Fokus auf Qualität und Innovation bleibt VENTAIX ein verlässlicher Partner für Unternehmen, die auf sichere und effiziente Strömungstechnik setzen. ■



TRADITION TRIFFT INNOVATION: WOG IMMOBILIEN STOLBERG FEIERT 125. JUBILÄUM

125 Jahre Erfahrung: Seit ihrer Gründung im Jahr 1900 steht die Wohnungsgenossenschaft 1900 eG Stolberg Rhld. (WoGe Immobilien) für eine nachhaltige Wohnraumentwicklung und engagierte Immobilienverwaltung. Mit ihrer 125-jährigen Geschichte gehört sie zu den ältesten Selbsthilfeorganisationen der Region und verfolgt seither konsequent ihr Ziel: die Bereitstellung von gutem und bezahlbarem Wohnraum für ihre Mitglieder. Aktuell besitzt die WoGe 624 Wohnungen und verwaltet zusätzlich rund 500 Immobilieneinheiten für externe Eigentümer. Die WoGe ist heute weit mehr als eine klassische Wohnungsgenossenschaft: Neben der Verwaltung eigener und fremder Immobilien hat sie sich als Immobilienmakler etabliert. Die Vermittlung von Wohn- und Gewerbeimmobilien, die Objektbewertung und eine Beratung rund um Baufinanzierungen machen die WoGe zu einem verlässlichen Partner für Immobiliengeschäfte. „Durch die Kombination von genossenschaftlicher Tradition und modernen Maklerdienstleistungen schafft die WoGe echten Mehrwert für ihre Mitglieder und Kunden“, sagt der geschäftsführende Vorstand Aleksander Godau. Besonders im Bereich des Immobilienmaklergeschäfts setzte die WoGe auf individuelle Beratung, professionelle Abwicklung und eine starke regionale Vernetzung. Mit Blick auf die Zukunft bleibt die WoGe ihrem Anspruch treu: Sie vereint nachhaltige Wohnraumversorgung mit innovativem Immobilienhandel und positioniert sich als starker Akteur in der Region. ■



Foto: FCC Environment CEE

Mit jahrelangem Know-how und starker Kommunikation treiben Couplink-Sales-Managerin Sonja Iven und Mario Fink, Head of Group Logistics der FCC-Gruppe, die Digitalisierung des Transportmanagements voran.

TRANSPARENT UND EFFIZIENT

FCC ENVIRONMENT CEE SETZT AUF DIE TELEMATIK-LÖSUNG VON COUPLINK

Um die Prozesse seiner rund 1.400 Fahrzeuge zu optimieren und steigende Reporting-Anforderungen zu erfüllen, führt der Entsorger FCC Environment CEE in sieben europäischen Ländern die Telematik-Lösungen von Couplink ein. Die Telematik-Plattform smart!matics NG wird alle bisherigen länderspezifischen Lösungen ersetzen und die Basis des kompletten FCC-Transportmanagements bilden. Die Digitalisierungsoffensive beginnt in Österreich, wo sich auch das Headquarter der Gruppe befindet. Dort hat FCC bereits die ersten Schritte getan und etwa 230 Sammelfahrzeuge, Container- und Muldentransporter sowie alle weiteren Lkw mit Telematik-Boxen von Couplink ausgerüstet.

In einem bereits gestarteten Testbetrieb werden Daten wie Fahrzeiten, Hubbewegungen oder Verbrauchswerte während der Touren automatisiert erfasst und transparent in Echtzeit zur Verfügung gestellt. Fahrerinnen und Fahrer erhalten Handhelds – Smartphones und Tablets – mit der Couplink-App. Diese wird ihnen zukünftig die Auftragsdaten anzeigen und ihnen die Dokumentation ihrer Tätigkeiten erleichtern. Mit diesem umfassenden Telematik-System könne das Unternehmen die gestiegenen Reporting-Anforderungen lückenlos und zugleich einfach erfüllen. Im Containerservice von FCC übernimmt die Telematik eine weitere neue Aufgabe: Dank des Behälter-Trackings und -Managements sind Verantwortliche immer präzise über den Standort und Status jedes einzelnen der tausenden Absetz- und Abrollcontainer sowie Presscontainer im Bilde. Auch Fahr- und Abholzeiten sowie Ladungsarten und -mengen werden dabei dokumentiert. So schafft das System auch in diesem Bereich eine präzise Nachvollziehbarkeit und Transparenz der Geschäftsprozesse. Dies soll Effizienz und Planbarkeit steigern sowie ein effektives Kunden- und Beschwerdemanagement ermöglichen. ■

Mohr + More feiert 25-jähriges Firmenjubiläum

Seit 25 Jahren steht die Mohr + More Communication GmbH aus Aachen für kreative Ideen, Konzepte, Design und die Entwicklung markanter Wort- und Bildmarken. Geschäftsführer Oliver Mohr gibt zu: „Die Zeiten haben sich stark verändert“. Zu Beginn, im Jahr 2000, seien noch nächtlich CDs zur Datensicherung gebrannt und mit nach Hause genommen worden – heute dominiere KI die Diskussionen.

Mohr erinnert sich jedoch gut an die prägendsten Momente seiner Karriere. Nach dem Abitur zog es ihn aus Aachen weg, um in einer großen Werbeagentur Fuß zu fassen. Über 100 Bewerbungen blieben erfolglos, bis eine Bewerbung auf einem Bierdeckel ihm schließlich eine Ausbildung zum Werbekaufmann bei McCann-Erickson in Düsseldorf einbrachte. Zwei Jahre später war er als „Junior Account Manager“ bei McCann-Erickson in Frankfurt tätig und betreute internationale Kunden wie Agfa, Bayer und Levi's. Später wechselte er als „Account Director“ zu McCann-Erickson in Hamburg und betreute Kunden wie Esso und Coca-Cola. Ein Headhunter aus London führte Mohr schließlich als „Client Service Director“ zu Wieden & Kennedy nach Amsterdam. „Eine Wahnsinns-Epoche“, erinnert sich Mohr. Es wurden TV-Spots für Nike und Top-Athleten rund um den Globus gedreht.

Während eines Wochenendbesuchs in Aachen lernte Mohr seine Frau kennen. Nach zwei Jahren Fernbeziehung und dem Wunsch nach einer eigenen Familie zog er zurück nach Aachen und gründete seine Agentur. Zunächst mit Manuela Margraff als „Mohr + Margraff GbR“. 2000 übernahm Mohr die Anteile und firmierte die Agentur in „Mohr + More Communication GmbH“ um. Erste Arbeiten entstanden für das Modehaus Helg, das Möbelhaus Mathes, VW Kerkhoffs und die Aachener Nachrichten. Weitere namhafte Kunden wie Dr. Babor und Alemannia Aachen folgten. Mit wachsendem Erfolg betreute das Team von Mohr + More unter anderem den TSV Aachen damals bis in die 1. Liga und die WOF-Gruppe (World of Fitness), die noch heute zu den Stammkunden zählt. Die Agentur gewann neue Kunden wie DocMorris und expandierte über die lokalen Grenzen hinaus. „Es freut mich immer wieder, wenn unsere Arbeiten, wie zum Beispiel für die WOF Gruppe, Moll-Automobile oder das Grenzlandtheater in ganz Aachen zu sehen sind. Für Janssen Cosmetics hat M+M sogar einen „Red Dot Award“ für Verpackungs-Design gewonnen. Demnächst steht ein Umzug in ein neues Büro an, und im Juli wird die Agentur eine neue Adresse haben. „Dann kann man uns bei der Arbeit zusehen“, verrät Mohr, der sich auf viele weitere kreative Jahre freut. ■



Mohr + More Communication GmbH

Foto: topsystem GmbH



Im Februar hat die topsystem GmbH ihr 30-jähriges Bestehen gefeiert: Das Jubiläumsevent, das rund 150 Gäste, darunter auch Vertreter aus Wirtschaft, Politik sowie Nachbarn und Partner der vergangenen drei Jahrzehnte vereinte, bildete einen festlichen Rahmen für einen Rückblick auf die Erfolgsgeschichte des Unternehmens und einen Ausblick auf die künftigen Entwicklungen.

VOM DEUTSCHEN SYSTEMHAUS ZUM GLOBAL PLAYER

Die topsystem GmbH blickt auf 30 Jahre zurück

Die topsystem GmbH wurde vor 30 Jahren in Aachen gegründet und hat sich seither zu einem führenden Anbieter im Bereich der sprachgesteuerten Logistiklösungen entwickelt. Mit der Einführung von LYDIA Voice setzte das Unternehmen frühzeitig auf Innovation und half zahlreichen Unternehmen weltweit, ihre Logistikprozesse effizienter und zukunftsfähiger zu gestalten. Heute ist topsystem ein international agierendes Unternehmen, das sich durch stetige Weiterentwicklung und Innovationskraft auszeichnet. Gegründet im Jahr 1995, hat das Unternehmen zunächst eine Steuerungssoftware für Industrieöfen entwickelt, bevor es die Luftfahrtbranche erschloss und die Potenziale im Bereich Logistik erkannte – insbesondere in Bezug auf sprachgeführte Kommissionierung.

In den letzten drei Jahrzehnten hat topsystem seine Expertise in sprachgeführten Arbeitsprozessen mit LYDIA Voice weiter ausgebaut. Seit 2016 ist topsystem Teil der 1987 gegründeten, global agierenden EPG (Ehrhardt Partner Group) mit 17 Standorten weltweit, die sich auf Logistiksoftware spezialisiert hat. Durch diese Zugehörigkeit werden unternehmerische und produktübergreifende Synergien genutzt, um die gemeinsame Mission „Smarter Connected Logistics“ voranzutreiben. Ziel ist es, Prozesse kontinuierlich zu optimieren und maßgeschneiderte Lösungen anzubieten. Mit Lösungen aus den Bereichen Voice und Logistics Solutions ist topsystem ein wichtiger Bestandteil der EPG ONE Supply Chain Execution Suite. Im Jahr 2021 erfolgte der Umzug des Unternehmens ins Tivoli Innovation Center in Aachen, um Platz für weiteres Wachstum zu schaffen. 2024 zählte topsystem erstmals 150 Mitarbeitende, Tendenz steigend. ■

Hans Georg Lesmeister feiert 25 Jahre Selbstständigkeit

Der Aachener Weinhändler Hans Georg Lesmeister feierte Anfang des Jahres seine 25-jährige Selbstständigkeit. Begonnen hatte er 1992 im väterlichen Weinhaus Lesmeister, welches er dann im Januar 2000 übernahm. Somit ging das Geschäft, von seinem Großvater Gottfried Lesmeister 1928 als Zigarren- und Tabakwarengeschäft gegründet, in die dritte Generation über. Das alte Stadthaus in der Pontstraße 60 befindet sich mittlerweile in fünfter Generation im Eigentum der Familie Lesmeister. In drei Jahren kann Lesmeister auf das 100-jährige Bestehen anstoßen. ■

Der Aachener Weinhändler Hans Georg Lesmeister führt seit 25 Jahren das Weinhaus Lesmeister im roten Stadthaus an der Pontstraße.



Foto: neomesh GmbH



Der Sparkassen-Vorstand blickt auf eine zufriedenstellende Geschäftsentwicklung im Jahr 2024 zurück – vor allem mit Blick auf das weiterhin schwierige Umfeld.

Sparkasse Aachen verzeichnet zufriedenstellendes Geschäftsjahr 2024

Auch 2024 wurde die deutsche Wirtschaft belastet durch politische Unsicherheiten, internationalen Wettbewerbsdruck, unterdurchschnittlich ausgelastete Kapazitäten, schwachen Konsum und die weiterhin hohe Inflation.

Die Geschäftsentwicklung der Sparkasse Aachen war 2024 stabil: Im Kreditgeschäft zog die private Nachfrage im zweiten Halbjahr wieder leicht an, die gewerbliche Kreditnachfrage war mit Blick auf die wirtschaftlichen Unsicherheiten zurückhaltender als im Vorjahr. Anlagen bei der Sparkasse waren nach der Normalisierung im Vorjahr wieder stark gefragt. Ein erwartungsgemäß rückläufiger Zinsüberschuss führte zu einem geringeren Betriebsergebnis als im Vorjahr. Die Bilanzsumme der Sparkasse Aachen stieg leicht auf 14,9 Milliarden Euro. Rund 4.000 neue Girokonten bestätigen die Sparkasse Aachen als Finanzdienstleister Nr. 1 in der Städteregion. Die Sparkasse führte Ende 2024 rund 324.000 Privatgirokonten und mehr als 35.000 Geschäftsgirokonten für ihre Kundinnen und Kunden. „Insgesamt sind wir mit der Geschäftsentwicklung 2024 zufrieden – vor allem mit Blick auf das weiterhin schwierige Umfeld“, resümiert Norbert Laufs, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Aachen.

Der Bestand an Kundenkrediten wuchs im Geschäftsjahr 2024 um 206 Millionen Euro (+2,0 Prozent) auf insgesamt 10,6 Milliarden Euro. „Die Unternehmen sind aufgrund der wirtschaftlichen und politischen Unsicherheiten zurückhaltend mit Investitionen“, erläutert Thomas Salz, Vorstandsmitglied der Sparkasse Aachen. Im Geschäftsjahr sagte die Sparkasse Aachen Darlehen in Höhe von 1,4 Milliarden Euro zu. Seit über 35 Jahren stellt die Sparkasse außerdem Eigenkapital für Unternehmen bereit: Hierzu ist sie Beteiligungen an der S-UBG AG, der S-VC GmbH und an vier Seed Fonds eingegangen. Über die S-UBG AG, die S-VC GmbH sowie zwei TechVision Fonds ist die Sparkasse Aachen aktuell mit rund 48 Millionen Euro beteiligt, die als Beteiligungskapital für technologieorientierte Unternehmen zur Verfügung gestellt werden. Gerade die beiden aktuellen Seed Fonds unterstützen mit einem Gesamtvolumen von rund 100 Millionen Euro risikoreiche Gründungen in der Frühphase. An dem Seed-Fonds-Volumen hat die Sparkasse Aachen einen Anteil von 27 Millionen Euro. Öffentliche Mittel von der NRW.Bank oder der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) hat die Sparkasse für insgesamt 334 Vorhaben mit einem Volumen von 88 Millionen Euro vermittelt.

Die Kundeneinlagen haben sich 2024 um 395 Millionen Euro (3,6 Prozent) auf 11,5 Milliarden Euro erhöht. „Die Kundinnen und Kunden schätzen nach wie vor die verzinsliche Anlage bei der Sparkasse“, sagt Salz. „Wir können unsere Kredite also vollumfänglich aus unserem Einlagenvolumen refinanzieren. So bleiben Einlagen und Kredite im regionalen Geldkreislauf.“

Der Zinsüberschuss der Sparkasse Aachen sank 2024 um 20 Millionen Euro auf 291 Millionen Euro. Der Zinsaufwand stieg stärker als der Zinsertrag. Abgefedert wurde das niedrigere Zinsergebnis durch einen um fünf Millionen Euro auf 99 Millionen Euro gestiegenen Provisionsüberschuss. Die Verwaltungskosten der Sparkasse sanken aufgrund geringerer Sachkosten um acht Millionen Euro auf -183 Millionen Euro. Daraus ergibt sich ein Betriebsergebnis vor Bewertung von 212 Millionen Euro. „Mit Blick auf das schwierige wirtschaftliche Umfeld sind wir mit unserem Betriebsergebnis 2024 zufrieden“, resümiert Laufs. „Wir gehen für 2025 von einem weiter rückläufigen Betriebsergebnis aus.“ Ende 2024 beschäftigte die Sparkasse Aachen insgesamt 1.668 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, davon 779 Vollzeitbeschäftigte, 739 Teilzeitbeschäftigte und 150 Auszubildende. Damit erhöhte sich der Mitarbeiterbestand gegenüber dem Vorjahr per 31.12. um elf Personen. In den Tochtergesellschaften der Sparkasse sind weitere 360 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter tätig. Damit zählt die Sparkasse nach wie vor zu einer der größten Arbeitgeberinnen in der Städteregion Aachen. ■

Foto: Andreas Steindl



Spielerisch lernen und wichtige Erlebnisse und Erkenntnisse mitnehmen, darum geht es beim Börsenspiel der Sparkasse Aachen: Das Siegerteam „etc0406“ mit Elisa Nacken und Theresa Wenzel vom Aachener Anne-Frank-Gymnasium, umrahmt von Sparkassenvorstand Holger Schmitz (l.) und Lehrer Bernard Kerz (r.).

BÖRSENGEWINNER WERDEN ZU LEINWAND-STARS

Das war ein besonderer Moment, als Elisa Nacken und Theresa Wenzel vom Aachener Anne-Frank-Gymnasium ihre Namen in großen Lettern auf der Kinoleinwand im Cineplex im Kapuziner Karree lesen konnten. Unter dem Teamnamen „etc0406“ hatten die beiden Schülerinnen mit ihrem Lehrer Bernard Kerz am Planspiel Börse der Sparkasse Aachen teilgenommen und haben prompt gewonnen, wie sie bei der Siegerehrung erfuhren. Das bundesweite Planspiel Börse veranstalten die Sparkassen schon seit vielen Jahren. In den 17 Laufzeitwochen lernen die Teilnehmenden spielerisch und ganz ohne eigenes Risiko grundlegendes Börsenwissen und das Verständnis wirtschaftlicher Zusammenhänge. Finanzielle Bildung ist keineswegs langweilig, wenn sie wie hier spannend und praxisnah vermittelt wird. Teilnehmen können insbesondere Schülerteams. Es gibt aber auch eigene Wettbewerbe für Lehrerinnen und Lehrer, für Studierende sowie für Sparkassen-Azubis und Sparkassen-Mitarbeitende. Die Regeln sind ganz einfach. Jedes Team hat ein virtuelles Startkapital von 50.000 Euro. Die Teams investieren ihr Kapital an der Börse in Wertpapieren, verkaufen wieder und kaufen nach. Natürlich nicht in echt, sondern nur als Spiel. Aber mit echten Börsenkursen, die es im richtigen Börsenleben gibt. Sieger ist das Team, das am Spielende das meiste Geld hat. Das war bei der Schülerwertung das Team „etc0406“ mit einem satten Plus von über 30 Prozent. Damit liegen sie im Rheinland sogar unter den Top 10. Und nach dem Börsenspiel ist vor dem Börsenspiel. Der nächste Wettbewerb startet am 1. Oktober. ■

Büschler

vermietet
Arbeitsbühnen & Baumaschinen

- Arbeitsbühnen
- Teleskopstapler
- LKW-Kipper 7,5t
- Bagger
- Radlader
- Dumper
- Rüttelplatten
- Baustellenbeleuchtung
- Bautrockner
- Häcksler
- Aufsitzkehrmaschine
- Anhänger
- Vermietung u. Verkauf

Die Büschler vermietet Arbeitsbühnen GmbH bietet Ihnen einen umfangreichen Service in fast allen Belangen des Höhenzugangs. Durch jahrelange Erfahrung können wir auch für Ihre schwierigsten Zugangsprobleme eine Lösung finden, dazu gehört auch die qualifizierte Beratung vor Ort.



Würselener Straße 6–8 | D-52222 Stolberg
Tel.: 0 24 02/2 25 44 | www.buescher-gruppe.de





Mit Tobias Butscheid (r.) und Michael Mießen (l.) steht ID Ingenieure & Dienstleistungen, Sondermaschinenbauer aus Euskirchen, unter neuer Führung. Die jüngere Generation an der Spitze des Unternehmens setzt deutliche Akzente auf Automation mit KI.

NEUE GESCHÄFTSLEITUNG

ID Ingenieure & Dienstleistungen blickt in die Zukunft

Das Euskirchener Unternehmen ID Ingenieure & Dienstleistungen steht seit Februar unter neuer Geschäftsleitung, die den Fokus deutlich auf Automation im Bereich Robotik und industrielle Bildverarbeitung setzt. Die positive Entwicklung des Sondermaschinenbauers aus dem Rheinland ist bei Brancheninsidern bundesweit bekannt. Jetzt setzt eine jüngere Generation an der Spitze des Unternehmens deutliche Akzente auf Automation mit KI. „Es ist der nächste logische Schritt. Wer sich, wie ID Engineering aus Euskirchen, seit über 25 Jahren erfolgreich am Markt behauptet, muss sich den aktuellen Marktanforderungen immer wieder anpassen“, sagt der neue Geschäftsführer Tobias Butscheid. Der Gründer und bisherige Geschäftsführer von ID, der 55-jährige Michael Gottschalk, hatte die Leitung im Februar in die Hände von Butscheid gegeben, der zuvor bereits als Prokurist an seiner Seite stand. Zusammen mit Michael Mießen, dem neuen technischen Leiter, ist die Zielsetzung klar formuliert: Spezialisierung auf Automation in der Qualitätsprüfung mit Einsatz von Machine Vision. Während Butscheid bereits im zehnten Jahr bei dem Sondermaschinenbau-Spezialisten ID tätig ist, kreuzten sich die beruflichen Wege mit Mießen immer wieder durch die Zusammenarbeit mit Partnerunternehmen. Dieses Potenzial erkannte ID-Gründer Gottschalk, der sich nun in der Geschäftsführung der Schoeller Gruppe, zu der auch ID gehört, neuen Aufgaben widmet. ■

FÜR MEHR AGILITÄT UND INNOVATIONSKRAFT

SCHOELLER ERWEITERT GESCHÄFTSLEITUNG UND MODERNISIERT ORGANISATIONSSTRUKTUR

Die Schoeller Werk GmbH & Co. KG modernisiert ihre Organisation und verschlankt die Führungsstrukturen. Durch flachere Hierarchien, optimierte Kommunikationswege und beschleunigte Entscheidungsprozesse stärkt Schoeller, einer der führenden Hersteller für längsnahtgeschweißte und gezogene Edelstahlrohre in Premiumqualität auf dem europäischen Markt, seine Agilität und Innovationskraft. Sichtbarstes Zeichen der Umstrukturierung und Verschlangung der Organisation ist die Abschaffung einer ganzen Führungsebene. Die bisherige Struktur aus Geschäftsführung und zwei darunterliegenden Führungsebenen wurde aufgelöst. Stattdessen gibt es künftig nur noch das sogenannte CxO-Team sowie eine „erste Führungsebene“ darunter. Das CxO-Team besteht aus Geschäftsführung und -leitung und deckt fachlich sechs Kernressorts ab.

Seit Jahresbeginn besteht die Geschäftsführung aus CEO Alexander Mertens und dem neuen CTO Michael Gottschalk. Letzterer führte seit Jahren die ID Ingenieure & Dienstleistungen GmbH mit Sitz in Euskirchen, die seit 2017 Teil der Schoeller Gruppe ist. Gottschalk, der zwischenzeitlich bereits technischer Geschäftsführer bei Schoeller war, ist künftig für das Ressort Technik, bestehend aus Anlagentechnik, elektrische und mechanische Instandhaltung, Facility Management und HSE, verantwortlich. „Michael Gottschalk ist nicht nur ein ausgewiesener Experte der Maschinenbau-Branche, er verfügt auch über wertvolle Erfahrungen bei Schlüsseltechnologien wie Industrie 4.0 und autonomen Fertigungsprozessen. Dieses Know-how wird uns dabei helfen, unsere technischen Weiterentwicklungen gezielt voranzutreiben und unsere Innovationspotenziale optimal zu nutzen“, erklärt Mertens. Neben Mertens und Gottschalk wird das CxO-Team komplettiert durch Michel Büser, als COO zuständig für Operations, Roland Mertens, als CSO verantwortlich für den Sales-Bereich, Michael Nepute als CFO sowie Christian Roder, der als CINO das Ressort Innovation übernimmt. ■

Seit Jahresbeginn besteht die Geschäftsführung der Schoeller Werk GmbH & Co. KG aus CEO Alexander Mertens (li.) und Michael Gottschalk (re.), der als CTO in die Geschäftsführung der Schoeller Werk GmbH & Co. KG berufen wurde.



OTTO JUNKER AKADEMIE

PRAXISORIENTIERTE WEITERBILDUNG FÜR DIE ZUKUNFT DER METALLINDUSTRIE

Seit über einem Jahrhundert engagiert sich die OTTO JUNKER GmbH für technische Exzellenz und Innovation in der Metallverarbeitung. Um den steigenden Bedarf an qualifizierten Fachkräften zu decken und Wissen praxis- und zeitnah zu vermitteln, bietet die OTTO JUNKER Akademie seit 2014 ein Weiterbildungsangebot zu Planung und Modernisierung sowie Bedienung, Wartung und Instandhaltung von Industrieöfen an. Enthalten sind grundlegende Schwerpunkte wie das induktive Schmelzen und die Wärmebehandlung von Metallen sowie übergreifende Themen wie Wirtschaftlichkeit und Energieeffizienz. Neben fachspezifischen Inhalten werden den Teilnehmenden stets auch theoretische Peripheriethemata nahegebracht, die unmittelbar mit der Industrie und Entwicklung in Zusammenhang stehen.

Die Forschung und Entwicklung des Unternehmens fließt kontinuierlich in das Schulungsprogramm ein, um die Inhalte auf dem neuesten Stand der Technik zu halten. „Unsere Teilnehmenden schätzen vor allem den starken Praxisbezug unserer Seminare und die Möglichkeit, direkt von erfahrenen Experten zu lernen“, sagt Monika Mertgens, Assistenz der Geschäftsführung bei OTTO JUNKER. Im vergangenen Jahr nahmen insgesamt 76 Fachkräfte aus acht Ländern an den Schulungen am Hauptstandort Simmerath-Lammersdorf teil – ein klares Zeichen für das internationale Renommee der OTTO JUNKER Akademie. Zudem wurde erstmals ein Seminar am Standort in Canton, Ohio, angeboten, an dem gleich 52 Menschen aus ganz Amerika teilnahmen. Für dieses Jahr werden neue Inhalte in das Programm aufgenommen, wie zum Beispiel Nachhaltigkeitsthemen, um die Ausbildungsinhalte weiter an aktuelle industrielle Herausforderungen anzupassen. Unterstützung erhält die Akademie von jungen Ingenieuren, die aus der Forschungs- und Entwicklungsarbeit der OTTO JUNKER GmbH hervorgegangen sind und sich in ein eigens für Nachhaltigkeitsthemen gegründetes Unternehmen namens OTTO JUNKER SOLUTIONS GmbH zusammengeschlossen haben. ■



Foto: OTTO JUNKER GmbH

Der hohe Praxisbezug sowie die kontinuierliche Aktualisierung der Inhalte machen die OTTO JUNKER Akademie zur ersten Adresse für Weiterbildung in der internationalen Metallindustrie: Im vergangenen Jahr nahmen insgesamt 76 Fachkräfte aus acht Ländern an den Schulungen teil.



Foto: regio iT

Ein guter Tag für die Schul-IT in NRW: Dieter Ludwigs, Vorsitzender der regio iT-Geschäftsführung, und Theo Melcher, Verbandsvorsteher der SIT (sitzend, v. l.), unterzeichnen eine Kooperationsvereinbarung.

DIGITALISIERUNG VON SCHULEN IM FOKUS

regio iT und Südwestfalen-IT unterzeichnen eine Schulkooperation

Die kommunalen IT-Dienstleister regio iT und Südwestfalen-IT haben eine Kooperationsvereinbarung im Bereich der Schul-IT unterzeichnet. Durch gemeinsame Aktivitäten wollen die beiden Partner auch in diesem Geschäftsfeld künftig Synergien heben und nutzen. Die Kooperation im Schulumfeld hebt die bestehende und erfolgreiche Zusammenarbeit der kommunalen Partner auf eine neue Ebene. So sind die regio iT GmbH und der Zweckverband Südwestfalen-IT (SIT) unter anderem bereits über eine gemeinsame Ausgründung, die nextgov iT GmbH, miteinander verbunden; ein Unternehmen, das die Kommunen bei ihrer Digitalisierung unterstützt. Im Rahmen ihrer Schul-Kooperation wollen die Partner nun gemeinsame Vertriebswege gehen sowie Skaleneffekte bei Einkauf, Lager, Technik und Service erzielen. Auch das Setzen von Standards im Schulumfeld und die Weiterentwicklung der schulischen IT-Landschaft stehen auf der gemeinsamen Agenda. „Die Digitalisierung von Schulen braucht starke Partner und ein starkes Netzwerk. Wir haben bei unseren eingesetzten Produkten und Lösungen einen hohen Deckungsgrad, hier können wir klar voneinander profitieren – und mit uns unsere Kunden“, so Dieter Ludwigs, Vorsitzender der regio iT-Geschäftsführung, zur Motivation. Zusammengenommen betreuen die beiden IT-Dienstleister aktuell rund 470 Schulen in Nordrhein-Westfalen, 125 Mitarbeitende kümmern sich in beiden Häusern um deren Schul-IT. ■

Nachrichten aus der Euregio

Foto: Jean-Luc – stock.adobe.com



BELGISCHES TAUZIEHEN UM DOEL UND TIHANGE

Eigentlich sollen die beiden belgischen Atomreaktoren bis maximal 2035 am Netz bleiben. Da Belgien stark von der Atomenergie abhängt – Doel und Tihange liefern 40 Prozent des Strombedarfs – fordern Politiker eine Verlängerung bis 2045. Doch der Betreiber Engie blockiert dieses Vorhaben. Zu alt und teuer seien die bestehenden Reaktoren bereits, und die Atomkraft gehöre nicht mehr zu den strategischen Prioritäten des Unternehmens. Man habe genug damit zu tun, die Reaktoren Doel 4 und Tihange 3 technisch so fit zu machen, dass sie bis 2035 weiter betrieben werden können. ■

Trotz starker Abhängigkeit will der Betreiber Doel und Tihange 2035 vom Netz nehmen.

GESCHÄFTSLEER- STAND-REKORD IN DER WALLONIE

Verviers ist Schlusslicht im Ranking leerstehender Geschäftsflächen in der Wallonie. Weit abgeschlagene 44 Prozent Leerstand berechnete ein Barometer der Vereinigung Innenstädtemanagement. Die Stadt verweist auf die Entwicklung seit der Corona-Pandemie, die Folgen der Überschwemmung 2021 sowie auf die Probleme seitens der Neugestaltung des Place du Martyr. Bessere Zahlen liefern Malmedy (14 Prozent) und Eupen: dort bleibt es unverändert bei 13 Prozent an Leerstandflächen. ■



DIREKT AN DER GRENZE - NEUE HÄNGEBRÜCKE ÜBER DEN ALBERTKANAL

Die Caestertschlucht zwischen den belgischen Dörfern Kanne, Eben-Emael und Lanaye entstand beim Bau des Albertkanals in den 1930er-Jahren. Seitdem ist der St. Pietersberg im Süden von Maastricht in zwei Teile geteilt. Ein Zeichen der grenzüberschreitenden Zusammenarbeit beider Länder ist jetzt eine 200 Meter lange und 50 Meter hohe Hängebrücke. Sie geht auf die Initiative der wallonischen Gemeinden Visé, Bassenge und Oupeye zurück. Die Kosten der Brücke werden auf 3,5 Millionen Euro geschätzt. Die wallonische Regierung hat eine Zusage von 2,3 Millionen gegeben. Einzige Bedingung: Die Brücke muss bis Ende dieses Jahres fertig werden. Die geplante Eröffnung wäre im März 2026. ■

OBERSTE PRIORITÄT FÜR DIE NIEDERLANDE: DAS EINSTEIN-TELESKOP

Die Ankunft des Einstein-Teleskops in der Euroregion Maas-Rhein ist einen weiteren Schritt näher gerückt. Das Projekt wurde kürzlich von der niederländischen Zentralregierung zur „nationalen Priorität“ erklärt. Außerdem wird es eine neue Organisation geben: ET-NL. Die Gründung dieser Organisation ist Teil einer zusätzlichen Investition von 16 Millionen Euro in das Projekt, von denen allein 4,2 Millionen Euro von der Provinz Limburg stammen. Die neue Organisation ET-NL ist eine Kooperation der Provinz Limburg, dem Wissenschaftsförderer NWO, LIOF (im Namen von ROM Niederlande) und der Zentralregierung in Den Haag. Die Entscheidung über den endgültigen Standort des Einstein-Teleskops wird voraussichtlich im Jahr 2027 fallen. Im Wettbewerb um den möglichen Standort für das unterirdische Messinstrument stehen auch das italienische Sardinien und das deutsche Bundesland Sachsen mit einem geplanten Standort in der Lausitz. ■

Foto: Jimmy Nelson



Tradition festgehalten für die Nachwelt: Jimmy Nelson porträtiert Menschen in traditioneller Tracht.

NIEDERLÄNDISCHES KULTURERBE

Das Maastrichter Fotomuseum „aan het Vrijthof“ in Maastricht zeigt bis zum 21. September die Ausstellung „Between the Sea and the Sky“ des international renommierten Fotografen Jimmy Nelson. Die 65 Porträts werden zum ersten Mal öffentlich gezeigt und bieten einen intimen Einblick in den kulturellen Reichtum der Niederlande: Sie zeigen Menschen in den traditionellen Trachten von 20 niederländischen Gemeinden – und fordern zur Auseinandersetzung mit kulturellem Erbe und Traditionen heraus. Als Jimmy Nelson 2020 aufgrund der Pandemie nicht reisen konnte, fuhr er mit dem Fahrrad durch niederländische Fischerdörfer, Polderlandschaften und alte Festungstädte. Er entdeckte Menschen in traditionellen Trachten und stellte fest, dass sie genauso einzigartig sind wie die Menschen in fernen Ländern, die er zuvor porträtiert hatte. ■

Weitere Informationen zur Ausstellung gibt es unter fotomuseumaanhetvrijthof.nl.

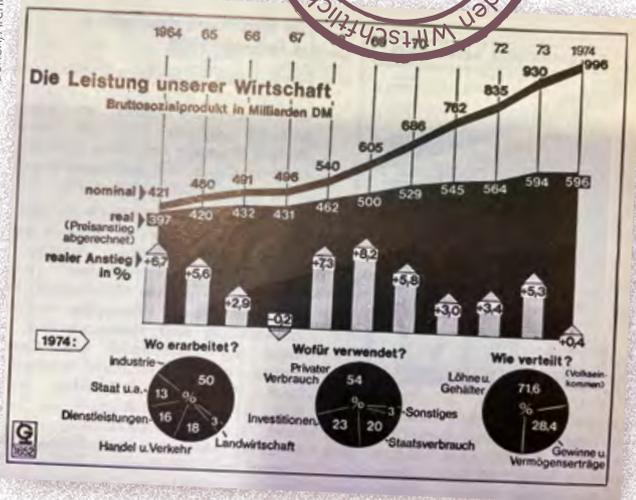


BAHNHOFSPARKEN IN WELKENRAEDT BLEIBT KOSTENLOS

Wer von der hiesigen deutsch-belgischen Grenze auf schnellstem und günstigstem Wege an die belgische Küste reisen möchte, fährt in der Regel mit dem Auto ins benachbarte Welkenraedt. Ein großer Parkplatz am Bahnhof garantiert hier auch 2025 weiterhin kostenloses Parken. Diese Entscheidung traf die belgische Bahn SNCB. Behindertengerecht ist der Bahnhof allerdings weiterhin nicht. Bereits 2019 waren Aufzüge zwischen den Bahnsteigen geplant. Wegen mangelnder finanzieller Mittel sollen sie jetzt erst 2032 installiert werden. Der Bürgermeister der Gemeinde Welkenraedt will die eingeschränkte Mobilität jetzt beim zuständigen belgischen Minister thematisieren. ■



Foto: IHK Aachen/Archiv



Die Wirtschaftsentwicklung der 1970er-Jahre bis 1975.

Aufruf an die Bevölkerung der Bundesrepublik Deutschland

„Die Stiftung Hilfswerk Berlin möchte auch in diesem Jahr wieder viele Berliner Kinder in die Bundesrepublik einladen, damit sie bei uns frohe Ferien verbringen können. Mehr als 5.000 Berliner Familien sollen in den Feriendörfern der Stiftung Hilfswerk Berlin Erholung finden. Älteren Berliner Bürgern soll mit Erholungsmöglichkeiten, Mittagstischen und Lebensmittelspenden geholfen werden. Mit kulturellen Veranstaltungen möchte man ihnen Freude bereiten. Für all das benötigt die Stiftung erhebliche Mittel. Berlin gehört zu uns. Jeder Bundesbürger kann dazu beitragen, die Bindungen zwischen uns und Berlin zu verstärken und zu entwickeln. Es ergeht daher an jeden einzelnen Bürger, an die Länder, die Stadt- und Landkreise und die Gemeinden, die Verbände der Wirtschaft und die Organe der Sozialpartner die Bitte, durch Geld- und Freiplatzspenden die Stiftung Hilfswerk Berlin zu unterstützen.“

Scheel
Bundespräsident

Bantzer
Präsident der Stiftung Hilfswerk Berlin

VORSCHAU AUSGABE JULI

Gründen in Aachen: Erfolgswege aus der Region

Die nächste Ausgabe des IHKmagazins widmet sich dem Thema Gründung. Wir stellen Unternehmerinnen und Unternehmer aus der Region vor, die den Schritt in die Selbstständigkeit gewagt haben – und heute erfolgreich am Markt bestehen. Was ihre Geschichten verbindet und welche Faktoren zum Gelingen beitragen, lesen Sie in unserer kommenden Ausgabe.

Redaktionsschluss: 12.05.2025
Anzeigenschluss: 02.06.2025
Anzeigenberatung: 0241 5101-254

IMPRESSUM

Die Zeitschrift wird herausgegeben seit 1919.
Erscheinungsweise: sechs Mal jährlich, jeweils am 1. Wochentag eines ungeraden Monats
Verbreitete Auflage: 29.793 [Stand: IWV III/2024]
IWW-Nr.: 3010201474

Herausgeber: Industrie- und Handelskammer Aachen
Theaterstraße 6–10, 52062 Aachen, Tel.: 0241 4460-0, info@aachen.ihk.de, www.ihk.de/aachen

Verantwortlich für den Inhalt: Sebastian Missel

Redaktion: Heike S. Horres, Myriam Weber
Industrie- und Handelskammer Aachen,
Theaterstraße 6–10, 52062 Aachen, Tel.: 0241 4460-303

Redaktionelle Mitarbeit:
Texte: Daniel Boss, Stephan Johnen, Richard Mariaux, Georg Müller-Sieczkarek, Anja Nolte, Bernd Steinbrecher
Fotos: Stephan Johnen, Heike Lachmann, Andreas Schmitter

Verlag:
Mediahuis Aachen GmbH,
Postfach 500 110, 52085 Aachen

Werbemarktleitung:
Fabian Georg, Tel.: 0241 5101-611

Anzeigenberatung:
Michael Eichelmann,
Tel.: 0241 5101-254, Fax: 0241 5101-253
michael.eichelmann@aachener-zeitung.de
Anzeigenpreisliste Nr. 46 gültig seit 1. Januar 2025
www.ihk.de/aachen/mediadaten

Layout: büro G29 koch+Louis GbR

Druck: Weiss-Druck GmbH & Co. KG, 52156 Monschau

Ansprechpartnerinnen für Bestellungen und Kündigungen des Abonnements:
KGT: birgit.egeling@aachen.ihk.de
HR-Firmen: petra.lueck@aachen.ihk.de

Der Bezug der IHK-Zeitschrift erfolgt im Rahmen der grundsätzlichen Beitragspflicht als Mitglied der Industrie- und Handelskammer Aachen. Im freien Verkauf beträgt die Bezugsgebühr jährlich im Inland 20,- € inkl. Portokosten und 7 % MwSt., im Ausland 36,81 € inkl. Portokosten. Preis des Einzelheftes: 1,89 € (Inland) bzw. 3,07 € (Ausland).

Fotomechanische Vervielfältigung von Teilen aus dieser Zeitschrift sind für den innerbetrieblichen Gebrauch des Beziehers gestattet. Beiträge, die mit Namen oder Initialen des Verfassers gekennzeichnet sind, und als solche kenntlich gemachte Zitate geben nicht immer die Meinung der IHK Aachen wider.



WISSEN. WAS ZÄHLT
Geprüfte Auflage
Klare Basis für den Werbemarkt



u.a. mit folgenden **TOP-REDNERN:**



Alexander Graf Lambsdorff



Eva van Pelt



Marika Linntam



Jochen Burg



Dr. Josef Braml



Dr. Felix Brych

IHK-AUSSENWIRTSCHAFTSTAG NRW:

Die größte Konferenz in NRW für Unternehmen zum internationalen Geschäft

SPANNENDE THEMEN U.A.:

- Geopolitik: Russland, USA vs. China, Europa
- Trump 2.0: Quo vadis Nordamerika?
- Top-Märkte im Fokus: ASEAN, Indien, Golfstaaten, Niederlande
- Exportkontrolle und Compliance in der Praxis
- Lieferketten digital, effizient und nachhaltig managen
- Entscheidungsfindung: Einblicke in die Spielleitung eines Weltschiedsrichters

JETZT ANMELDEN!

13. IHK-AUSSENWIRTSCHAFTSTAG NRW
25. JUNI 2025
BORUSSIA-PARK MÖNCHENGLADBACH



www.awt.nrw



Veranstalter: IHK NRW e.V.
Projektleitung: IHK Mittlerer Niederrhein

WIR DANKEN UNSEREN PLATIN-SPONSOREN UND PLATIN-PARTNERN:

ADVANT Beiten



NL Niederlande

WAS WIR MAL WERDEN WOLLEN: STOLZ AUF UNS.



Machen Sie mit und zeigen Sie,
was in Ihren Ausbildungsberufen
steckt – Stolz, Selbstvertrauen,
Sinn und vor allem das Gefühl:
**AUSBILDUNG MACHT
MEHR AUS UNS!**

Informationen unter:
www.aachen.ihk.de/koennenlernen



**JETZT
#KÖNNENLERNEN**

**Ausbildung macht
mehr aus uns**

