

WIR



#02/2025

WIRTSCHAFT IM REVIER

DAS MAGAZIN DER IHK MITTLERES RUHRGEBIET



SO MACHEN SICH BERUFSSKOLLEGS FIT FÜR DIE ZUKUNFT

DEEP DIVE

Mit Dienstrad-Leasing
auf Erfolgskurs

WELCOME OFFICE

Vorzeigeprojekt geht
an den Start

STREIFZUG

Annen ist ein Schatz
im Verborgenen

IHK-Termine

PREMIUM

09.10.2025

Nachfolge Konferenz Ruhr 2025 feat. Nachfolgepreis NRW

11-16 Uhr

Ganztägige Veranstaltung zur Unternehmensnachfolge. Fachimpulse, Podiumsdiskussionen, Workshops und Best-Practice-Beispiele für Abgeber:innen und potenzielle Nachfolger:innen auf drei Bühnen und in zwei Workshop-Räumen sowie die Vergabe des Nachfolgepreises NRW 2025. Julian Mikulik (mikulik@bochum.ihk.de)

HAUSBESUCH

11.06.2025

Unternehmensnachfolge - zu Gast bei der Confiserie Ruth (Schokoladenwerk Bochum)

19-21 Uhr

Julian Mikulik (mikulik@bochum.ihk.de)

UPDATE

05.05.2025

Update Ausbildung

10-11:30 Uhr, IHK in Bochum

Andrea Koch (koch@bochum.ihk.de)

11.06.2025

Update Fördermittel

NRW.BANK.Invest Zukunft

10-11 Uhr, digital

Lea Wegmann (wegmann@bochum.ihk.de)

UNSERE SPRECHTAGE

28.05.2025, 25.06.2025, 30.07.2025

Finanzierungs- und

Fördermittelsprechtag

10-13 Uhr, digital oder IHK in Bochum

Lea Wegmann (wegmann@bochum.ihk.de)

29.05.2025, 26.06.2025, 31.07.2025

Sprechtag für Studienzweifler:innen

14-15 Uhr, telefonisch,

digital oder bei der IHK in Bochum

Andrea Koch (koch@bochum.ihk.de)

18.06.2025

Sprechtag Unternehmensbewertung

10-14 Uhr, digital

Julian Mikulik (mikulik@bochum.ihk.de)

02.07.2025

Nachfolgesprächtag Recht und Steuern

10-13 Uhr, IHK in Bochum

Julian Mikulik (mikulik@bochum.ihk.de)

KOOPERATIONEN

07.05.2025

Fin.Connect.NRW Konvoi Nr. 8

12-13:30 Uhr, Webinar

Tipps und Tricks für die Berichterstellung und einen erfolgreichen Prüfprozess

Thomas Gesing (gesing@bochum.ihk.de)

14.05.2025

Fin.Connect.NRW

Konvoi Nr. 9 - Q&A Session

12-13:30 Uhr, Webinar

Der Fin.Connect.NRW Konvoi

bietet Unternehmen praxisnahe

Unterstützung bei der Bewältigung

aktueller Anforderungen in der

Nachhaltigkeitsberichterstattung.

Thomas Gesing (gesing@bochum.ihk.de)

18.06.2025

Your Future in NRW -

Karriere im Mittelstand 2025

15-18 Uhr, IHK in Bochum

Speed-Dating-Event der IHK Mittleres

Ruhrgebiet, der Ruhr-Universität

Bochum und der Technischen Universität

Dortmund, maximal 5 Teilnehmer:innen

Matthias Cichon (cichon@bochum.ihk.de)

04.07.2025

12. Wittener Markt der Ausbildung 2025

13:30-17 Uhr

Gemeinsames Angebot von Stadtwerke

Witten, Deutsche Edelstahlwerke

KarriereWERKSTATT, IHK Mittleres

Ruhrgebiet und Stadt Witten

Sandra Janßen (janssen@bochum.ihk.de)



Sie haben Interesse an
einer Veranstaltung?
Alle Infos zur Anmeldung hier:





Liebe Leser:innen,

das Modell der dualen Ausbildung in Deutschland ist weltweit Vorbild und ein Pfund, mit dem wir auch bei der Anwerbung junger Menschen aus dem Ausland wuchern sollten. Die Kombination aus theoretischem Fachwissen in der Berufsschule und praktischen Kenntnissen im Betrieb macht Azubis zu bestens ausgebildeten Fachkräften auf dem Arbeitsmarkt.

Dazu tragen die Berufskollegs erheblich bei. Sie sind sehr wichtige Partner in diesem dualen System und bieten zahlreiche Abschlüsse an. Viele Schulen arbeiten eng mit Unternehmen und der IHK zusammen, um – wo immer möglich – die Bedürfnisse der Wirtschaft mit aufzunehmen. Die Lehrkräfte sind außerdem eine unverzichtbare Unterstützung in unseren Prüfungsausschüssen.

Immer wieder gehen wir mit den Berufsschulen im mittleren Ruhrgebiet auch in strategische Gespräche. Deshalb wissen wir sehr gut: Sie wandeln sich stetig, bilden die Schüler:innen verantwortungsvoll aus und haben dabei auch immer im Blick: In welche Richtung sollten wir uns langfristig entwickeln, um den Bedarf der Wirtschaft decken zu können?

Welche Wege die fünf Berufskollegs in Bochum mit dem Vorzeigeprojekt „Regionales Bildungszentrum“ gehen, stellen wir Ihnen in dieser Ausgabe vor. Dabei geht es zum Beispiel um internationale Förderklassen, die dabei helfen, junge Geflüchtete beim Erreichen des Ersten Schulabschlusses zu unterstützen. Sie können dabei auch schon erste Kontakte zu Ausbildungsbetrieben knüpfen. Kooperationen mit Hochschulen sind ebenfalls aktuell bei den Berufskollegs in Planung.

Deshalb an dieser Stelle: Herzlichen Dank an alle Schulleitungen und Lehrkräfte in den Berufskollegs für Ihr großes Engagement!

Ihnen wünsche ich jetzt eine spannende Lektüre!

Ihr
Michael Bergmann
Hauptgeschäftsführer der IHK Mittleres Ruhrgebiet

INHALT

Editorial 03

Nachruf

06 Tillmann Neinhaus verstorben

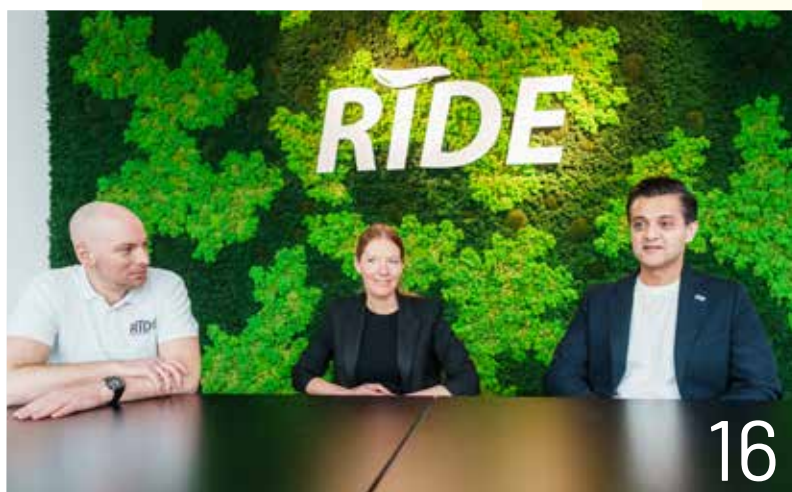


08

Die Story

So machen sich Berufskollegs fit für die Zukunft

14 3 Fragen an Dr. Katja Fox



16

Deep Dive

Erfolgsmodell Dienstrad-Leasing

Politik

20 „Deutschland muss schneller werden!“

Ehrenamt

32 Zwei hochkarätige Referenten in der ersten Vollversammlung 2025

41 800 ehrenamtliche Profis sichern die IHK-Prüfungen

Start-up-Szene

34 Die schönsten Bilder vom Venture Capital Ruhr in der Rotunde Bochum

Fachkräftesicherung

25 Smart Learning: „Die Arbeitswelt ist gerade voller Chancen“

26 Welcome Office Bochum gestartet

Stadtentwicklung

Neues Leben in Alter Feuerwache



36

Kompakt

07 IHK ist Teil des Bochumer Bündnisses
„Wir für Demokratie“

Neues Darlehensprogramm für mehr
Innovation im Mittelstand

15 Gut für Bochum: Masterplan Einzelhandel
ist aktualisiert

8.500 sportliche Studierende aus aller
Welt zu Gast im Ruhrgebiet

Bestenehrung 2025: Wer ist Ihr Star?

21 Vier Megatrends für das Ruhrgebiet

KompetenzWerk

22 „Ausbildung ist auch
Beziehungsgestaltung“

24 Aufstiegs-BAföG

5 Fragen an

47 Matthias Martens, Inhaber des
Spielwarengeschäfts Brummbär
in Bochum

Auf geht's Azubis

48 Von der Schulbank ans Steuer

Alles, was Recht ist

50 Neue EU-Verpackungsverordnung

Digitaler Produktpass

51 Novellierte EU-Bauprodukteverordnung

Achtung Online-Händler:innen:
OS-Plattform wird abgeschaltet

IHK-Jubiläen 38

Unternehmensnachfolge

28 Coaching für den Unternehmenserfolg

44 Unternehmensnachfolge für Genießer

Wirtschaftsjunioren

31 Wirtschaftsjunioren Mittleres Ruhrgebiet –
das Netzwerk für junge Macher:innen



Streifzug

Witten-Annen: Ein Schatz im Verborgenen



Fachkräftesicherung

Die Heitkamp Unternehmensgruppe in Herne
findet Auszubildende in der Mongolei

Schlussgezwitscher

58 Berufsfelderkundung aus erster Hand



Impressum 59



IHK Mittleres Ruhrgebiet trauert um Tillmann Neinhaus

*Der ehemalige Hauptgeschäftsführer
verstarb Ende Januar*

Die IHK Mittleres Ruhrgebiet trauert um ihren ehemaligen Hauptgeschäftsführer Tillmann Neinhaus, der am 27. Januar 2025 im Alter von 83 Jahren verstorben ist.

Tillmann Neinhaus war von 1996 bis 2011 Hauptgeschäftsführer der IHK. In 43 Jahren Kammerarbeit sorgte er als Experte für Strukturwandel dafür, dass die IHK eine wesentliche Rolle als Impulsgeberin für Strukturverbesserungen einnahm. Für sein Engagement in diesem Bereich erhielt er 1993 das Bundesverdienstkreuz am Bande.

Besonders wichtig war es Tillmann Neinhaus, stets die Interessensvertretung des Mittelstands im Blick zu behalten. Vielen bleibt er auch als konstruktiv-kritischer Ratgeber der Politik in Erinnerung, der auch nach seinem Ruhestand aktiv in verschiedenen Hochschulbeiräten am Zusammenspiel von Wissenschaft und Wirtschaft mitwirkte.

„Wir sind dankbar für die vielen Jahre, in denen Tillmann Neinhaus im Dienst der IHK die regionale Wirtschaft mit Weitsicht, Innovationsgeist und Initiativkraft mitgestaltet hat“, sagt IHK-Hauptgeschäftsführer Michael Bergmann, der lange Jahre als persönlicher Referent besonders eng mit Neinhaus zusammenarbeiten durfte.

Neinhaus habe sich besonders für die Kulturförderung eingesetzt – zum Beispiel durch die Gründung der Stiftung Pro Bochum. Als stellvertretender Vorsitzender dieser Stiftung unterstützte er unter anderem den ersten Intendanten der „Ruhrtriennale“, Gerard Mortier, beim Aufbau des Festivals.

„Seiner Familie gilt unser tiefes Mitgefühl. Das Präsidium, die Vollversammlung, die Hauptgeschäftsführung und die Mitarbeitenden der IHK Mittleres Ruhrgebiet werden Tillmann Neinhaus in ehrender Erinnerung behalten“, so Bergmann.

Starkes Bündnis
für Demokratie:
alle Partner bei der
Unterzeichnung
im Bochumer
Schauspielhaus
Foto: Stadt Bochum/
Lutz Leitmann



IHK ist Teil des Bochumer Bündnisses „Wir für Demokratie“

Ein klares Bekenntnis für Demokratie und Vielfalt sowie gegen Extremismus in jeglicher Form: Das ist das „Bochumer Versprechen“, das sich die Institutionen und Verbände des Bündnisses „Wir für Demokratie“ im Bochumer Schauspielhaus gegeben haben. „Unsere Stadtgesellschaft möchte mit dem Bündnis ein klares Zeichen für unser demokratisches Miteinander setzen“, sagte Bochums Oberbürgermeister Thomas Eiskirch bei der feierlichen Unterzeichnung des Versprechens. „Und wir unterstreichen mit unserem Versprechen, wie wichtig das Ringen um gemeinsame Lösungen ist“, so Michael Bergmann, Hauptgeschäftsführer der IHK Mittleres Ruhrgebiet.

Beim Versprechen allein soll es allerdings nicht bleiben: „Wir für Demokratie“ möchte in Zukunft öffentlichkeitswirksam für die demokratische Stadtgesellschaft eintreten. Das Bündnis kündigte nach der Unterzeichnung des „Bochumer Versprechens“ an, sich an den Veranstaltungen des Bochumer Schauspielhauses anlässlich des Endes des Zweiten Weltkriegs und von Nazi-Deutschland vor 80 Jahren zu beteiligen, die vom 8. bis zum 10. Mai dieses Jahres geplant sind.

Hier geht's zum
Programm des
Schauspielhauses:



Mehr Infos zum
Bochumer
Versprechen:



Neues Darlehensprogramm für mehr Innovation im Mittelstand

Im Mai 2025 startet das neue Darlehensprogramm NRW.BANK. Invest Zukunft. Damit erhalten Unternehmen, die in Nachhaltigkeit, Digitalisierung und Innovation investieren, zusätzliche Unterstützung von der NRW.BANK. Das Programm, das sich vor allem an kleine und mittlere Betriebe richtet, bietet einen gegenüber dem Marktzins um bis zu zwei Prozent niedrigeren Zinssatz und Tilgungsnachlässe von bis zu 20 Prozent. So sollen Unternehmen schnell von den Vorteilen profitieren können. Wirtschaftsministerium und

NRW.BANK zielen darauf ab, Investitionen für Unternehmen attraktiver zu machen, welche die Wettbewerbsfähigkeit steigern und für mehr Tempo in der Transformation sorgen. Mehr Informationen zum Förderprogramm, zu den Rahmenbedingungen und zur Antragsstellung erhalten Sie in der Online-Veranstaltung „Update Fördermittel“:



Mehr Infos:





So machen sich Berufskollegs fit für die Zukunft

Ralf Adams, Schulleiter der Technischen Beruflichen Schule 1, in einem der Klassenräume am Ostring
Foto: Holger Jacoby

Unser System der dualen Ausbildung hat weltweit einen exzellenten Ruf. Hand in Hand machen Wirtschaft und Schule junge Menschen fit für den Beruf. Das bedeutet aber auch: Mit der Transformation der Arbeitswelt müssen sich die Berufskollegs ebenfalls neu aufstellen. Am Beispiel Bochum wird deutlich: Das funktioniert am besten, wenn sich alle Schulen zusammentun und Synergien nutzen.

Von Christina Kieseewetter

Drei von fünf
Schulleitungen
der Bochumer
Berufskollegs zu
Besuch bei der
IHK (v.l.): Andreas
Surwehne vom
Walter-Gropius-
Berufskolleg,
Johannes Kohitz-
Cavlak vom Alice-
Salomon-Berufs-
kolleg und Knud
Rosenboom vom
Klaus-Steilmann-
Berufskolleg
Foto: Christina
Kiesewetter



*„Wir sind hier wirklich
gut ausgestattet.“*

**Ralf Adams, Leiter der Technischen
Beruflichen Schule 1**

Die Laptops stapeln sich in der Regalwand, unterschiedliche PCs reihen sich unter Schreibtischen aneinander, Bildschirme, Festplatten, Kabel und weiteres IT-Zubehör bedecken jeden Zentimeter der Schreibtische. Die Fensterfront ist abgedunkelt. Den Schlüssel zu diesem IT-Laborraum hat Ralf Adams, Schulleiter der Technischen Beruflichen Schule 1 (TBS1) in Bochum. „Wir sind hier wirklich gut ausgestattet, haben Spenden vom Landesamt für Datenverarbeitung und von Straßen.NRW bekommen“, berichtet Adams und geht durch die schmalen Gänge des kleinen IT-Laborraums.

In den Klassenräumen sitzen alle Schüler:innen vor Laptops, kommunizieren über Microsoft Teams mit stabilen Internetverbindungen und sehen am Whiteboard direkt, was ihre Lehrkraft gerade in einer neuen Software ausprobiert. „Bei der Sanierung vor knapp zehn Jahren konnten wir alles hier neu planen“, sagt Adams. „Er zeigt auf die vielen Steckdosen und Netzanschlüsse an den Wänden. „Jedes Klassenzimmer ist rundum verkabelt.“

Dass ein Schulleiter solche Fakten als Pluspunkt und nicht als Selbstverständlichkeit verbucht, spricht für sich: Mit dem „Digitalpakt Schule“ hat die Stadt bis 2024 zwar 21 Millionen Euro in die IT-Infrastruktur der Schulen gesteckt, aber Support und schnelle Wartung erledigen die Schulen oft in Eigenregie und ohne zusätzliche Mittel, weil es schnell gehen muss und die Stadt dafür zu wenig Personal hat. „Die Berufskollegs tauschen sich zu solchen Themen natürlich aus und arbeiten gemeinsam an den besten Lösungen“, sagt Adams.

Gemeinsam stark: regionales Bildungszentrum Bochum

Und das zeichnet Bochum aus: Die Stadt ist ein gutes Beispiel dafür, wie viel Berufskollegs leisten, um das weltweit anerkannte System der dualen Ausbildung lebendig zu halten und zukunftsfähig zu machen. Mit dem Regionalen Bildungszentrum (RBZ, Info-Kasten S. 10) arbeiten sie ohnehin strategisch gemeinsam an Themen. Wie gut die Schulleitungen in Bochum darüber hinaus vernetzt sind, wird schon bei der Recherche zu dieser Geschichte deutlich: Nach dem Anruf beim ersten Schulleiter wissen die anderen vier wenig später Bescheid und entscheiden sich kurzerhand, einen Gesprächstermin zu dritt auszumachen. Beim anschließenden Fotoshooting stehen sie Arm in Arm vor der Fotografin.

„Die duale Ausbildung ist ein Herzstück unseres Bildungssystems – sie gibt jungen Menschen echte Chancen und verbindet Theorie und Praxis so, wie es kaum ein anderes Land schafft.“

Susanne Muthig-Beilmann,
Leiterin des Louis-Baare-Berufskollegs



„Die Synergieeffekte sind einfach enorm, wenn wir vernetzt arbeiten“, sagt Andreas Surwehme vom Walter-Gropius-Berufskolleg, das den Schwerpunkt auf Technik, Gestaltung und Präparation legt. Schließlich haben alle die gleichen Zukunftsthemen: „Digitalisierung und KI, Internationalisierung sowie Demokratieförderung und Gewaltprävention“, sagt Johannes Kohtz-Cavlak vom Alice-Salomon-Berufskolleg, der auch Sprecher des RBZ ist, und die Kollegen stimmen zu.

Den Shift auf dem Arbeitsmarkt erleben die Berufskollegs ebenfalls hautnah: Wo Azubis früher Klinken geputzt haben, um eine Stelle zu finden, seien es heute oft die Firmen selbst, die sich in der Schule melden. „Ich habe oft Anfragen wie: Wir suchen gerade diese und jene Fachkraft, haben Sie da nicht jemanden, der dieses Jahr fertig wird“, berichtet Knud Rosenboom vom Klaus-Steilmann-Berufskolleg, das einen Schwerpunkt auf Gesundheitsberufe legt. Die Schulleitungskollegen nicken. Sie machen die gleichen Erfahrungen.

Gemeinsam arbeiten die Berufskolleg außerdem daran, das Image der dualen Ausbildung zu heben. Ralf Adams sagt: „Egal wo sie starten: Wenn Sie in der IT in einem Unternehmen ankommen, das Sie fördert und braucht, verdienen Sie in zehn Jahren das, was Sie der Firma wert sind.“ Und das kann eine Menge sein.

Mit Blick auf die Zukunft gehen die Berufskollegs außerdem Kooperationen mit Hochschulen ein. „Unser Ziel ist es, jungen Menschen echte Perspektiven zu eröffnen, indem wir Ausbildung und Studium sinnvoll verzahnen“, sagt Susanne Muthig-Beilmann. Leiterin der Louis-Baare-Berufskollegs.

Regionales Bildungszentrum Bochum

Um ihre Kräfte bei gemeinsamen Themen zu bündeln, haben sich die fünf Berufskollegs gemeinsam mit der Stadt vor vier Jahren entschlossen, am landesweiten Schulversuch „Regionale Bildungszentren“ (RBZ) teilzunehmen. Das Ziel: regionspezifisch passgenaue Maßnahmen entwickeln und Kräfte bündeln. Auch die IHK und die Bochum Wirtschaftsentwicklung sind strategisch mit an Bord und überlegen gemeinsam, wohin sich die Berufskollegs langfristig entwickeln sollten, um den Bedarf der Unternehmen vor Ort abdecken zu können.

Im kommenden Schuljahr geht das RBZ-Projekt der internationalen Förderklassen in den Regelbetrieb. Dabei lernen junge Menschen zwischen 16 und 18 Jahren zwei Jahre lang in einem eigenen Klassenverbund an den Berufskollegs vollschulisch zunächst die deutsche Sprache. Dabei können sie den Ersten Schulabschluss (Klasse 9) erreichen. Der Vorteil: Die jungen Menschen, in der Regel Geflüchtete, können nach ihrer persönlichen Neigung das passende Berufskolleg besuchen und so schon erste Kontakte zu Ausbildungsbetrieben knüpfen. Nach dem Schulabschluss starten sie im besten Fall direkt in eine Ausbildung.

Überblick über alle
Berufskollegs in Bochum:



Alle Infos:





Matthias Kulik, Ausbilder bei eku Kabel & Systeme in Bochum,
im Gespräch mit seinem Azubi Manuel Kmiecik
Foto: Sascha Kreklau

„Damit leisten wir nicht nur einen Beitrag zur individuellen Bildungsbiografie, sondern stärken auch den Wirtschaftsstandort Bochum nachhaltig. Die gezielte Kombination von beruflicher Praxis und akademischer Qualifizierung ist ein Schlüssel zur Fachkräfte- und Führungskräfteversicherung von morgen, genau das ist das Ziel unseres RBZ.“

Viele Inhalte der Berufsschule seien gleichwertig zu denen eines Studiums. Schüler:innen könnten deshalb zum Beispiel Creditpoints sammeln, um sich an der Hochschule Leistungen anerkennen zu lassen. Diese Idee heißt „Studienintegrierte Ausbildung (SiA-NRW)“. Gerade sind die Berufskollegs auf der Suche nach Hochschulen, die sich als feste Partner eignen. Azubis sollen nach diesem SiA-Konzept leichter entscheiden können, ob sie einen Doppelabschluss anstreben und zusätzlich ein duales Studium abschließen wollen.

Es ist also einiges auf dem Weg für die Zukunft der dualen Ausbildung. Und das, findet Kohtz-Cavlak, darf man beim Blick auf Störfaktoren nicht aus dem Blick verlieren: „Ich finde, es läuft verdammt viel verdammt gut!“

Bochumer Unternehmen:

Der Fächerzuschnitt sollte geschärft werden

Das kann Matthias Kulik, bei eku Kabel & Systeme in Bochum für die Ausbildung zuständig, grundsätzlich unterschreiben. Das Unternehmen bildet Kaufleute für Groß- und Außenhandelsmanagement und für Büromanagement sowie Fachkräfte für Logistik aus. „Die Berufsschule ist für uns eine

*„Ich finde, es läuft
verdammt viel
verdammt gut!“*

**Johannes Kohtz-Cavlak, Leiter des
Alice-Salomon-Berufskollegs**

gute Partnerin, weil sie viel Wissen vermittelt, das wir hier in der Praxis nicht abbilden können.“ Und das nütze auch dem Betrieb. Manuel Kmiecik ist im dritten Lehrjahr zum Groß- und Außenhandelskaufmann und hat schon gute Impulse aus der Schule in den Betrieb getragen: „Zum Beispiel, wie man eine Preiskalkulation anders gestalten kann“, sagt der Azubi. Da habe er konkret Ideen aus der Schule mitgebracht. Was sicherlich auch daran liegt, dass vor allem in Berufskollegs viele Lehrkräfte als Quereinsteiger mit Erfahrungen direkt aus der Wirtschaft arbeiten. Der angehende Kaufmann hat auch vereinzelte Verbesserungsvorschläge: „Ja, die Ausstattung der Schulen ist besser geworden. Man erlebt noch einzelne Lehrer, die nutzen das Active Board nicht, weil sie damit nicht klarkommen.“ Kmiecik zieht die Augenbrauen hoch. „Das verstehe ich nicht. Es gibt doch Weiterbildungen, und jede Lehrkraft sollte die Technik nutzen.“ Aus diesem Grund bietet das Regionale Bildungszentrum nun auch Digitalisierungstage für Lehrkräfte an.

Kulik und Kmiecik wünschen sich außerdem, dass der Fächerzuschnitt geschärft wird. Warum es Religion in der Berufsschule gibt, leuchtet den beiden nicht ein. „Und warum richtet man Deutsch und Englisch nicht noch stärker auf



Personalreferent Bernd Möbius (r.) und Vertriebsleiter Deniz Üstün von e-systems in Witten bringen Ideen für Praxisnähe in der Berufsschule mit
Foto: Sascha Kreklau



die nötigen Fachkompetenzen in den Berufsbildern aus?", fragt Kulik. Gerade dann, wenn Azubis schon ein Fachabitur haben, sei dieses Wissen bereits an der allgemeinbildenden Schule umfassend vermittelt worden. Das allerdings ist ein Punkt, an dem die Berufskollegs selbst nichts ändern können. Denn Fächerkanon und -zuschnitt legen die Kultusministerkonferenz sowie das NRW-Kultusministerium fest.

Auch organisatorisch wird es für eku manchmal schwierig. „Es gibt keinen Tag, an dem ich alle Azubis im Betrieb habe“, spricht Kulik ein häufiges Thema von Ausbilder:innen an. Auch wenn schon nach einem Halbjahr die Wochentage der Berufsschule wieder geändert werden, stehe er vor Herausforderungen. „Bei uns sind die Azubis in wichtige Prozesse und Routinen eingebunden. Wenn sich da Wochentage ändern, muss ich auch direkt ein paar betriebliche Abläufe umplanen“, erklärt er. Die Berufskollegs stellen gleiche Schultage für denselben Ausbildungsberuf sicher, allerdings benötigt auch die Schule eine Auslastung ihres Lehrpersonals von montags bis freitags.

„Wir sitzen an der Quelle.“

Deniz Üstün, Vertriebsleiter bei e-systems

„Ich freue mich über ein gutes Zeugnis, aber die Noten sind mir nicht das Wichtigste“, sagt Ausbilder Kulik. Ihm sei wichtiger, was aus der Schule Positives in den Betrieb einfließe. Das kann sein Azubi Manuel Kmiecik bestätigen. Beim Gang über das Außengelände sagt er, als sein Ausbilder gerade nicht hinhört: „Herr Kulik kümmert sich schon sehr um uns Azubis und sorgt dafür, dass wir hier gut ankommen und uns wohlfühlen.“

IT-Firma e-systems:

„Es könnte so tolle Kooperationen geben“

Fächerkanon schärfen, Berufsschultage längerfristig festlegen – mit diesen Wünschen rennt man auch bei Personalreferent Bernd Möbius und Vertriebsleiter Deniz Üstün offene Türen ein. Die beiden stellen bei e-systems in Witten die angehenden Fachinformatiker:innen für Systemintegration, Kaufleute für IT-System-Management, Büromanagement und E-Commerce sowie Fachkräfte für Lagerlogistik ein.

Ein Anpacker wie Deniz Üstün, der die Firma vor 25 Jahren als Student der TU Dortmund gegründet und erfolgreich aufgebaut hat, kann nicht verstehen, warum das System Schulen immer in einem behäbigen kommunalen Korsett funktionieren muss. „Es könnte so tolle Kooperationen geben“, sagt er. „Wir sitzen an der Quelle. Wenn wir bei einem Kunden neue IT aufsetzen, könnten wir direkt fragen, ob wir die abgeschriebenen Geräte an eine Schule spenden können.“ Viele Betriebe könnten sich einbringen, wenn das unbürokratisch möglich wäre. „Stattdessen gibt es Ausschreibungen und Fristen. Und wenn alles genehmigt ist, dann ist die Technik schon wieder überholt.“ Sicher wären hier auch die Berufskollegs gerne offener für Kooperationen. Aber bei den bürokratischen Vorgaben der Kommunen gibt es wenig Spielraum.

Personalreferent Bernd Möbius freut sich grundsätzlich über den Input, den die Schüler:innen aus dem Berufskolleg mitbringen. Er hat aber beim Thema E-Commerce eine Idee für noch mehr Praxisnähe. „Es würde sehr helfen, wenn

die Schüler projektbezogen einen Online-Shop aufbauen und durchspielen müssten, welche Fallstricke es gibt und wie er möglichst benutzerfreundlich funktioniert“, schlägt er vor. Auch das Material, mit dem die Azubis in der Schule arbeiten, könne aktueller sein. Grundsätzlich sind Üstün und Möbius dennoch davon überzeugt, dass die Schule für ihre Azubis wichtig ist.

Schule und Betrieb: Respekt auf beiden Seiten ist wichtig

Bei allen Verbesserungsvorschlägen im Kleinen dürfe man das Gesamtbild nicht aus dem Blick verlieren, sagt Susanne Muthig-Beilmann, Schulleiterin des Louis-Baare-Berufskollegs. „Die duale Ausbildung ist ein Herzstück unseres Bildungssystems – sie gibt jungen Menschen echte Chancen und verbindet Theorie und Praxis so, wie es kaum ein anderes Land schafft.“ Als Schulleiterin erlebe sie täglich, wie wertvoll die Zusammenarbeit mit Betrieben ist – „Sie macht Ausbildung nicht nur lebendig, sondern stärkt vor allem die jungen Menschen auf ihrem erfolgreichen Weg.“

Umso schmerzhafter sei es, wenn Schulen in dieser Partnerschaft nicht auf Augenhöhe wahrgenommen werden. „Wir achten die Betriebe als unverzichtbare Partner – nun ist es an der Zeit, dass auch die Schulen als gleichwertige Akteure im dualen System gesehen und ernst genommen werden. Dieses System ist kein Selbstläufer – wenn wir seinen Wert für die Zukunft erhalten wollen, müssen wir jetzt gemeinsam daran arbeiten.“

Für alle Fragen rund um den Start in die Ausbildung, die Zwischenprüfung und den Abschluss der Ausbildung



Martina Gmelin
Arbeitssteam IHK-Prüfungen
Tel. 0234 9113-165
gmelin@bochum.ihk.de



Kevin Albrecht
Arbeitssteam IHK-Prüfungen
Tel. 0234 9113-191
albrecht@bochum.ihk.de

Für alle Fragen während der Ausbildungszeit



Calvin Hildebrandt
Arbeitssteam Bildungspolitik +
Ausbildungsberatung +
Fachkräftesicherung
Tel. 0234 9113-194
hildebrandt@bochum.ihk.de



Alexandra Brnicanin
Arbeitssteam Bildungspolitik +
Ausbildungsberatung +
Fachkräftesicherung
Tel. 0234 9113-182
brnicanin@bochum.ihk.de

Dr. Katja Fox, Sprecherin
berufliche Bildung
und Mitglied der
Hauptgeschäftsführung
der IHK Mittleres
Ruhrgebiet



„Berufskollegs
sind wichtige
Partner“

3

Fragen an:
Dr. Katja Fox

Die IHK arbeitet in vielen Bereichen mit Berufskollegs im mittleren Ruhrgebiet zusammen. Welche Bedeutung haben die Schulen für die Arbeit der IHK?

Sie sind wichtige Partnerinnen im dualen System und vermitteln die theoretischen Grundlagen. Berufskollegs bieten verschiedene Abschlüsse an, auch vollschulische. Das bietet Berufseinsteigern höhere Qualifizierungen und alternative Karrierewege. Viele Schulen arbeiten eng mit Unternehmen und der IHK zusammen, um Lehrpläne an wirtschaftliche Anforderungen anzupassen. Die Lehrkräfte sind außerdem eine unverzichtbare Unterstützung in unseren Prüfungsausschüssen.

Welche Berufsbilder gewinnen aus IHK-Sicht in den kommenden zehn Jahren an Bedeutung in der Ausbildung?

Die Transformation der Wirtschaft läuft immer schneller, deshalb müssen auch Berufskollegs ihre Bildungsangebote kontinuierlich aktualisieren. Besonders an Bedeutung gewinnen werden aus unserer Sicht vier Bereiche:

Beim Thema erneuerbare Energien und Energiewende erfordert der Ausbau von Photovoltaik, Windenergie und Wasserstofftechnologien bis 2035 zusätzlich rund 300.000 Fachkräfte.

In technischen Bereichen wie der Industrie oder der Fertigungstechnik wird bis 2035 ein signifikanter Fachkräftemangel erwartet. Prognosen zeigen, dass das Angebot an Fachkräften in diesen Berufen dann nur knapp 40 Prozent der Nachfrage decken könnte.

Der demografische Wandel führt außerdem zu einem erhöhten Bedarf an medizinischen Gesundheitsberufen. Aktuell bestehen bereits Personalengpässe in diesen Bereichen, die sich bis 2035 weiter verschärfen könnten.

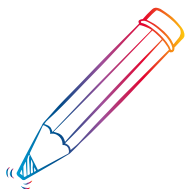
Und zuletzt: Engpässe in der Logistik und im Transportwesen können die Umsetzung der Energiewende beeinträchtigen. Ein Mangel an Fachkräften in diesen Bereichen könnte beispielsweise den Aufbau von Windkraftanlagen verzögern.

Das regionale Bildungszentrum Bochum bietet internationale Förderklassen an, in denen junge Leute zwei Jahre lang vollschulisch die deutsche Sprache lernen. Warum ist das aus Sicht der IHK ein wichtiges Angebot für den Arbeitsmarkt der Region?

Ein vollzeitschulisches Angebot zum Erlernen der deutschen Sprache ist aus mehreren Gründen sinnvoll, insbesondere für junge Menschen mit Migrationshintergrund, aus Drittstaaten oder für Geflüchtete, die sich auf eine Ausbildung oder den Arbeitsmarkt vorbereiten möchten. Gute Sprachkenntnisse sind die wichtigste Voraussetzung für die duale Ausbildung. Wir wissen: Fehlende Sprachkenntnisse sind eine der Hauptursachen für Abbrüche in der Ausbildung. Bessere Kenntnisse helfen, Missverständnisse und Überforderungen zu vermeiden.



Hier geht es zu einer Übersicht der
Berufskollegs für die IHK-Ausbildungsberufe



Gut für Bochum: Masterplan Einzelhandel ist aktualisiert

Der Masterplan Einzelhandel Bochum sorgt seit fast 20 Jahren dafür, dass Bochums Stadtteile als Nahversorgungsstandorte zukunftsfähig bleiben. Die vom Rat der Stadt Bochum beschlossene Aktualisierung stärkt bestehende Standorte und erschließt neue Potenziale. „Die räumliche Steuerung des Einzelhandels ist eine der wichtigsten Aufgaben der Stadtentwicklung. Sie gewährleistet eine fußläufig erreichbare Nahversorgung und fördert eine nachhaltige Entwicklung gewachsener Zentren und Stadtteile“, erklärt Birgit Sauerhoff von der IHK Mittleres Ruhrgebiet. „Wir als IHK begrüßen die Fortschreibung deshalb ausdrücklich.“ Gemeinsam mit der Stadt Bochum und dem Handelsverband NRW Ruhr-Lippe e. V. ist der Masterplan Einzelhandel jetzt aktualisiert und um das Handlungskonzept „Zentren neu denken“ ergänzt worden. Am Masterplan und am Handlungskonzept hat die IHK aktiv mitgewirkt. „So gibt es auch

in Zukunft Planungssicherheit für Investor:innen, und eine gedeihliche Entwicklung der Zentren und Stadtteile ist gesichert“, so Birgit Sauerhoff.



Mehr Infos



Sprechen
Sie mich an!



Birgit Sauerhoff
Arbeitssteam Handel +
Dienstleistungen +
Stadtentwicklung
Tel. 0234 9113-136
sauerhoff@bochum.ihk.de

8.500 sportliche Studierende aus aller Welt zu Gast im Ruhrgebiet

Im Sommer steigen die FISU World University Games 2025 im Ruhrgebiet. Bochum, Essen, Mülheim, Duisburg und Hagen sind die zentralen Austragungsorte. Zu den Spielen werden 8.500 Top-Athlet:innen aus mehr als 170 Ländern erwartet. Die Sportler:innen sind alle noch eingeschriebene Studierende. Die Wettkämpfe werden vom 16. bis 27. Juli in Bochum im Lohrheidestadion (Leichtathletik) und in der Jahrhunderthalle (Wissenschaftskongress, Basketball) aus-

getragen. Zudem finden auf dem Gelände der Jahrhunderthalle die internationalen Ruhr Games 2025 als weiteres sportlich-kulturelles Highlight statt. Eine tolle Chance für Bochum und Umgebung, sich den internationalen Fachkräften von morgen als attraktiver Wissenschafts- und Wirtschaftsstandort zu präsentieren.



Mehr Infos



Bestenehrung 2025: Wer ist Ihr Star?

Auch 2025 zeichnet die IHK die besten Auszubildenden aus Bochum, Herne, Witten und Hattingen bei der Bestenehrung „Stars der Ausbildung“ aus. Neben den Einser-Kandidat:innen wird auch der oder die „Azubi des Jahres“ gekürt – unabhängig von der Abschlussnote. Haben Sie einen oder eine Absolvent:in mit einer besonderen Geschichte? Dann schlagen Sie Ihren Star vor! Zur Winterprüfung im Januar haben Unternehmen per E-Mail einen Umfrage-Link erhalten, mit dem sie teilnehmen können. Wir freuen uns auf Ihre Vorschläge.



Sprechen
Sie mich an!



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

Erfolgsmodell Dienstrad-Leasing



Die Bochumer Ride Mobility GmbH wurde in einem privaten Dachgeschoss gegründet. Heute setzt das einstige Start-up mehr als 30 Millionen Euro im öffentlichen Dienst und der Privatwirtschaft um und zählt Städte wie Essen, Frankfurt und Dresden zu seinen Auftraggebern.

Von Daniel Boss

Mitgründerin Cornelia Delbos
in den Geschäftsräumen an
der Castroper Straße



„Wir sind von der dänischen Grenze bis hinter München aktiv.“

Cornelia Delbos, Mitgründerin der Ride Mobility

Naqshbandi ist approbierter Arzt. Doch in diesem Beruf hat er schon seit einigen Jahren nicht mehr gearbeitet. Stattdessen hat er sich für den zweiten Karriereweg entschieden, den er spätestens mit dem erfolgreichen Abschluss in Betriebswirtschaftslehre eingeschlagen hatte. Hinzu kam ein großes Interesse am Geschäftsmodell Fahrrad-Leasing – inklusive einiger Jahre Berufserfahrung in diesem Bereich. „Dafür schlägt mein Herz“, sagt er. Und so ist der 40-Jährige heute Geschäftsführer der Ride Mobility GmbH – „dem einzigen Rad-Leasing-Anbieter mit Sitz in Nordrhein-Westfalen“, wie er betont. Zusammen mit vier Kolleg:innen an der Westfälischen Hochschule rief er das Startup im Mai 2021 ins Leben.

Ob im Eingangsbereich, im Besprechungsraum oder in den Büros – überall stehen Fahrräder. Es sind hochmoderne Hingucker, mit denen sich im Eiltempo asphaltierte Kilometer fressen oder anspruchsvolle Steigungen erklimmen lassen. Angetrieben werden die Bikes entweder mit reiner Muskelkraft oder mit elektrischer Unterstützung. „Unser Team lebt das Thema Fahrrad“, erklärt Massi Naqshbandi beim Rundgang durch die Geschäftsräume. Er selbst legt den Weg zur Arbeit aktuell aber eher noch zu Fuß oder auf vier Rädern zurück, gibt er ehrlich zu.

„Eigentlich wollten wir – im Rahmen der Gründungsförderung – Studierende für die Entwicklung eigener Geschäftsideen begeistern“, erzählt Dr. Torben Lippmann, ebenfalls Geschäftsführer der Ride Mobility. Es gab Start-up-Beratungen und Workshops. Als konkretes Beispiel wurde eine Leasing-Plattform für Zweiräder gegründet. „Sie sollte vor allem zum Testen und Ausprobieren dienen. Nie hätten wir gedacht, dass daraus etwas so Großes werden würde“, sagt Lippmann.



Aus dem sechsköpfigen Gründerteam ist inzwischen ein Mittelständler mit rund 40 Mitarbeitenden geworden

Dann allerdings merkte das Team, wie groß das Potenzial in diesem Bereich ist. Vor allem durch die Öffnung des öffentlichen Dienstes für Angebote dieser Art: Seit dem 1. März 2021 gilt der „Tarifvertrag zur Entgeltumwandlung zum Zwecke des Leasings von Fahrrädern im kommunalen öffentlichen Dienst“, kurz TV-Fahrradleasing. Was zuvor nur der Privatwirtschaft erlaubt war, können seitdem unter anderem auch Stadt-Bedienstete und die Belegschaften kommunaler Versorger oder Kliniken in Anspruch nehmen. „Diese Regelung vergrößerte den Markt um rund 1,6 Millionen potenzielle Nutzerinnen und Nutzer“, so Lippmann, der selbst aus dem öffentlichen Dienst kommt und sich bestens mit dessen „Besonderheiten und Anforderungen“ auskennt, wie er sagt. „Bei uns trifft öffentlicher Dienst auf Unternehmertum“.

Vor allem dank dieser Kompetenz hat es das Bochumer Start-up geschafft, binnen weniger Jahre zu einem der Top-3-Dienstrad-Leasinganbieter in Deutschland aufzusteigen. Aus dem sechsköpfigen Gründerteam von einst ist inzwischen ein Mittelständler mit rund 40 Mitarbeitenden – darunter eine Auszubildende – und einem Umsatz von rund 33 Millionen Euro (2023) geworden. „Und das alles mit eigener Kraft, ohne externe Investoren“, betont Naqshbandi.

Das Dachgeschoss des Hauses, in dem er mit seiner Frau lebt, wurde bei diesem Wachstum irgendwann zu klein. Im vergangenen Sommer erfolgte daher der Umzug an den Stadionring 1. Im zweiten Obergeschoss, mit Blick auf die Castroper Straße, kümmern sich unter anderem Programmierer, Versicherungsexperten und Key Account Manager darum, dass immer mehr geleaste Bikes auf Deutschlands Straßen fahren. Auslöser dafür sind Anreize sowohl für die Arbeitnehmer- als auch für die Arbeitgeberseite.

Und so funktioniert's: Beim Dienstrad-Leasing verzichten Mitarbeitende auf einen Teil ihres Bruttomonatsgehalts, der als Leasingrate für das Dienstrad genutzt wird. „Außerdem verringert sich das Bruttogehalt um die monatliche Bruttorente der Versicherung und gegebenenfalls noch um die Rate für das Inspektionspaket“, so Mitgründerin Cornelia Delbos. Aus dem so reduzierten Bruttogehalt ergibt sich ein Steuer- und Abgabenvorteil, „der das Dienstrad-Leasing finanziell attraktiv macht“, sagt Delbos. „Und der Arbeitgeber stärkt mit diesem Benefit sein positives Image auf dem Arbeitsmarkt und in Sachen nachhaltige Mobilität – bei gleichzeitiger Kostenneutralität.“



„Die Diensträder können bis zu 100 Prozent privat genutzt werden.“

Dr. Torben Lippmann, Mitgeschäftsführer der Ride Mobility



Dr. Torben Lippmann, Mitgeschäftsführer der Ride Mobility, im Kundengespräch. Er kommt selbst aus dem öffentlichen Dienst

Seit dem Gewinn der ersten öffentlichen Ausschreibung nach Öffnung des Tarifvertrags – für die Stadt Emsdetten – konnte das einstige Start-up mehr als 600 Auftraggeber:innen von sich überzeugen. „Wir sind von der dänischen Grenze bis hinter München aktiv“, erzählt Delbos. Da alles digital abgewickelt wird, sind persönliche Vor-Ort-Termine nicht zwingend erforderlich. „Rund 300.000 Beschäftigte nutzen mittlerweile unser Angebot“, sagt Lippmann. Manchmal sind es 15 Dienstradler pro Auftraggeber, manchmal mehrere hundert Bike-Fans. Vertreten sind vor allem Städte, Gemeinden und Landkreise. Beispiele sind Oberhausen, Essen, Dresden, Frankfurt am Main und Lübeck. Aber auch die Rheinbahn in Düsseldorf, die Verkehrsbetriebe Karlsruhe sowie das Universitätsklinikum Bergmannsheil und das Schauspielhaus in Bochum arbeiten mit „RadimDienst“, wie die Marke der Ride Mobility GmbH heißt, zusammen.



Gründer Massi Naqshbandi im Gespräch mit einer Kollegin. Der approbierte Arzt macht jetzt als Unternehmer Karriere.

Seit dem vergangenen Jahr wenden sich die Bochumer:innen auch verstärkt an die Privatwirtschaft. „Hier können wir mit unseren Referenzen aus dem öffentlichen Bereich und unserem großen Leistungspaket punkten“, sagt Geschäftsführer Naqshbandi. Auch hier fungiert man als Allround-Anbieter und liefert, in Zusammenarbeit mit Versicherungen, Leasingbanken und Fahrradhändlern, eine Komplettlösung, zu der nicht nur ein Rundumschutz für Rad und Fahrer:in, sondern auch das digitale Onlineportal für die Abwicklung des Rad-Leasings sowie ein großes Werbe- und Informationspaket zur internen Bewerbung des Benefits gehören. „Wir verlangen keine Provision von den Händlern, sondern verdienen allein am sogenannten Leasingfaktor“, erklärt Naqshbandi.

Ob Lastenrad, E-Trekkingbike oder Carbon-Renner – es gilt die freie Rad-Wahl. Im öffentlichen Dienst sind Preise von bis zu 7.000 Euro gestattet. „In der Privatwirtschaft haben wir es auch schon mal mit Rädern zu tun, die 20.000 Euro kosten“, sagt Lippmann. Zusätzlich kann eine große Bandbreite an Zubehör mitgeleast werden, die das Wunschrad perfekt macht, wie etwa Kinderanhänger, Radaufbauten oder Handhalterungen. Die Diensträder können bis zu 100 Prozent privat genutzt werden, und nach der Leasinglaufzeit können die Räder kostenfrei zurückgegeben werden. „Außerdem beabsichtigen wir, jedem Dienstradler ein Übernahmeangebot zum Ende der Leasinglaufzeit zu unterbreiten. Aktuell nutzen dieses Übernahmeangebot etwa 90 Prozent der Dienstradler und kaufen ihr liebgewonnenes Bike“, so Lippmann.



„Deutschland muss schneller werden!“

In Berlin haben sich CDU, CSU und SPD auf einen Koalitionsvertrag geeinigt. Was die neue Bundesregierung jetzt leisten muss, damit es auch im Ruhrgebiet mit der Wirtschaft vorangeht, erklärt IHK-Hauptgeschäftsführer Michael Bergmann im Interview.

*Fordert mehr Schnelligkeit von der Politik:
IHK-Hauptgeschäftsführer Michael Bergmann*

Bundestag und Bundesrat haben ein Milliardenpaket auf den Weg gebracht, um Deutschlands Wirtschaft wieder nach vorn zu bringen, die Infrastruktur zu modernisieren und unser Land wieder verteidigungsfähig zu machen. Also ab sofort alles im grünen Bereich?

So viel Geld ist erst einmal ein Segen. Entscheidend wird allerdings sein, wie die Bundesregierung sicherstellt, dass die Milliarden auch dort ankommen, wo sie am nötigsten gebraucht werden. Und das ist aus meiner Sicht vor allem in der maroden Infrastruktur und zwar speziell in Nordrhein-Westfalen, besser noch: hier bei uns im Ruhrgebiet. Hier schlägt weiterhin das industrielle Herz Deutschlands. Und hier spüren die Unternehmen besonders deutlich, dass die Straßen kaputt sind, die Brücken bröseln, dass sich Baustellen wie Kaugummi ziehen und der Glasfaserausbau in vielen Städten nur schleppend vorangeht. Das kostet Zeit, das zehrt an der Wettbewerbsfähigkeit – und das macht den Wirtschaftsstandort mehr und mehr unattraktiv. Die NRW-Landesregierung muss sich dafür stark machen, dass ein großer Batzen des Geldes bei uns ankommt.

Und was könnte Berlin aus Sicht der IHK tun, damit das Geld dort ankommt, wo es am nötigsten gebraucht wird?

Die neue Bundesregierung sollte dafür Sorge tragen, dass es in jedem Ministerium eine Stelle gibt, die ein Auge auf die Gelder hat, und nicht den Fehler begehen, eine weitere Behörde aus dem Boden zu stampfen, die sich um die Verteilung der Gelder kümmert. Das würde nur zu noch mehr Bürokratie führen. Zudem ist die Beharrlichkeit in den einzelnen Ressorts groß und die Gefahr daher nicht gering, dass das Geld im System versickert, ohne große Wirkung zu entfalten.

Die DIHK hat einen 12-Punkte-Plan verfasst, um Deutschlands Wirtschaft wieder nach vorn zu bringen. Was ist für Sie die wichtigste Forderung aus diesem Katalog?

Ganz klar: Deutschland muss schneller werden und die Hürden abräumen, die diesem Ziel im Weg stehen. Ganz oben steht der Bürokratieabbau. Komplizierte Genehmigungsverfahren bremsen Investitionen aus. Bebauungspläne dauern oft viele Jahre. Entscheidungen werden noch immer auf die lange Bank geschoben. Zu lang für Investoren, die dann weiterziehen. Für jede Regel, die neu eingeführt wird, müssen zwei abgeschafft werden. Hunderte konstruktive Vorschläge der Wirtschaft liegen vor, die Bundesregierung muss sie einfach in Tat umsetzen.

Was ist mit Blick auf die Wirtschaft noch wichtig?

Die Bundesregierung muss die Gesetze für Energieeffizienz und Gebäude auf ein europäisches Minimum zurückfahren. Dazu zählen unter anderem eine Beschränkung des Energieauditgesetzes sowie eine Rückabwicklung der letzten Novelle des Gebäudeenergiegesetzes. Außerdem müssen die Netzentgelte beim Strom staatlich bezuschusst werden, um die Wettbewerbsfähigkeit unserer Unternehmen zu erhalten. Und: Es braucht wieder mehr Gestaltungs- und Führungswillen in Europa. Da hat sich die letzte Bundesregierung zu sehr zurückgenommen.



Hier geht's zum
**12-Punkte-Plan für
die ersten 100 Tage:**



Vier Megatrends für das Ruhrgebiet



Die Industrie- und Handelskammern Essen und Mittleres Ruhrgebiet haben eine Veranstaltungsreihe zu Megatrends mit dem Zukunftsinstitut konzipiert. Ziel ist es, Unternehmen neue Methoden an die Hand zu geben, um Innovation und Zukunftsfähigkeit zu fördern.

Die Wirtschaft im Ruhrgebiet treibt gerade eine gewaltige Transformation voran. Dabei zeichnen sich vier Megatrends ab: Gesundheit, Zukunft der Arbeit, Sicherheit und intelligente Vernetzung. Auf Basis dieser Megatrends ist schnell ersichtlich, dass das Ruhrgebiet eine enorme Leistungskraft besitzt, sich als Zukunftsregion zu behaupten. Zu den Megatrends sind diese Veranstaltungen im Angebot:

23.05.2025: Gesundheit – Zukunft der Gesundheitsversorgung

Der Megatrend Gesundheit umfasst Prävention, digitale Gesundheitsversorgung und demografischen Wandel. Das Ruhrgebiet hat mit seinen Gesundheitsdienstleistern und Forschungseinrichtungen großes Potenzial. Schlagworte sind Digital Health, Corporate Health und One Health. Besonders Mental Health Awareness und smarte Gesundheitsinfrastrukturen gewinnen an Bedeutung.

25.09.2025: Sicherheit – Stabilität in einer vernetzten Welt

Der Megatrend Sicherheit ist für wirtschaftliche und gesellschaftliche Stabilität essenziell. Robuste Cyber-Security, klare Krisenkommunikation und eine schnelle Anpassungsfähigkeit dienen dem Schutz unseres wirtschaftlichen Lebens im Ruhrgebiet. Konsequente Strategien für Resilienz und nachhaltige Sicherheitskonzepte stärken unsere Region.

04.11.2025: Konnektivität – Intelligente Vernetzung in der Industrie der Zukunft

Der Megatrend Konnektivität prägt die industrielle Landschaft von morgen. Smarte Netzwerke, 5G-Technologie und das industrielle Internet der Dinge (IIoT) treiben Innovationen voran. Digitale Plattformen und datengetriebene Produktion eröffnen neue Chancen für die Industrie im Ruhrgebiet. Besonders Edge Computing, Cyber-physische Systeme und intelligente Automatisierung gewinnen für die Industrie an Bedeutung. Eine leistungsfähige digitale Infrastruktur kann die Region als Knotenpunkt für intelligente Vernetzung und zukunftsfähige Wertschöpfung positionieren.

12.11.2025: Future of Work – Wandel der Arbeitswelt

Die Arbeitswelt wird durch Künstliche Intelligenz, Automatisierung und neue Arbeitsmodelle geprägt. Der Megatrend Future of Work zeigt, wie sich Unternehmen auf die technologische Arbeitswelt einstellen müssen. Subtrends wie Remote Work, Gig Economy und Lifelong Learning sind entscheidend, um das Ruhrgebiet als Innovationsstandort zu etablieren.

Das Zukunftsinstitut:

Orientierung in einer komplexen Welt

Das 1998 gegründete Zukunftsinstitut ist eine der führenden europäischen Denkfabriken für Trend- und Zukunftsforschung. Es analysiert langfristige Entwicklungen und unterstützt Unternehmen, Organisationen und politische Akteur:innen bei strategischen Entscheidungen. Mit wissenschaftlichen Methoden und einem systemischen Ansatz bietet es Forschung und Publikationen wie die bekannte Megatrend-Map, die zentrale gesellschaftliche Entwicklungen strukturiert. Neben Beratung und Speaker:innen ermöglicht der Future Circle als Expert:innenpool einen exklusiven Austausch über Zukunftsthemen.

Alle Termininfos in Kürze auf

ihk.de/bochum

Sprechen
Sie mich an!



Lennart Galdiga

Referent im Arbeitsteam Industrie + Mobilität + Transformation

Tel. 0234 9113-122

galdiga@bochum.ihk.de



IHK-Ausbildungsberater
Calvin Hildebrandt im
Gespräch mit Azubis

„Ausbildung ist auch Beziehungsgestaltung“

Die Welt hat sich verändert – und mit ihr die Erwartungen junger Menschen an ihre Ausbildung. Ausbildungsbeauftragte sind dabei die entscheidende Schnittstelle zwischen Azubis und Unternehmen. Doch wie können sie die Generation Z erfolgreich begleiten? Welche Herausforderungen gibt es im Alltag? Und warum sind Soft Skills auch entscheidend? Wir haben mit Ausbildungsexpertin Julia Bock gesprochen.

Das Gespräch führte Anna Kalweit

Warum ist es für Unternehmen heute wichtiger denn je, ihre Ausbildungsbeauftragten gezielt zu schulen?

Julia Bock: Die Welt hat sich verändert. Das ist die kurze Antwort. [lacht] Ausbildungsbeauftragte haben eine Schlüsselrolle bei dem Thema Nachwuchssicherung. Ich kann noch so viele Azubis einstellen – wenn diese aber nicht gut betreut werden, bringt das nichts. Als Schnittstelle haben Ausbildungsbeauftragte Einfluss auf die Bindung und Zufriedenheit von Auszubildenden; damit sorgen sie für die Zukunftssicherheit des Unternehmens.

Mit welchen Herausforderungen sind Ausbildungsbeauftragte am häufigsten im Alltag konfrontiert?

Was ich immer wieder höre, ist „Die Generation Z tickt anders“. Dabei ist sie gar nicht so anders. Jeder Mensch will wertgeschätzt und motiviert werden, unabhängig von der Generation. Natürlich gibt es Wertekonflikte, mit denen gearbeitet werden muss. Es entstehen Herausforderungen, aber auch rechtliche Unsicherheiten bei Fragen zu Pausenzeiten, Urlaub oder Arbeitszeiten an Schultagen sind ebenso ein Thema. Feedbackgespräche können auch eine Hürde sein, da es hier persönlicher und manchmal unangenehm wird.

**Wo wir gerade von der Generation Z sprechen:
Müssen die Ausbildungsbeauftragten bei dieser
Generation etwas anders machen?**

Es ist wichtig, das eigene Verhalten zu reflektieren und nicht auf seinem alten Weg zu bleiben. Denn dieser Generation ist Flexibilität wichtig. Wenn ich versuche, meine Meinung durchzusetzen, weil es immer so war, stoße ich auf Granit. Der Generation Z geht es sehr um Beteiligung und die Sinnhaftigkeit ihrer Arbeit. Sie möchten verstehen, wofür sie etwas machen. Daher brauchen sie auch regelmäßiges Feedback. Manche sehen das als Schulterklopfen – ich sage: Sie brauchen eine Rückmeldung, weil sie wissen wollen, wo sie stehen. Früher hieß es häufig „Nicht geschimpft ist Lob genug!“. Da kann es natürlich irritieren, wenn die Generation Z Feedback einfordert.

**Bedeutet das, dass Ausbildungsbeauftragte heute
neben dem Fachlichen auch Soft Skills wie Kommunikation
und Feedback-Kultur beherrschen sollten?**

Genau, Ausbildungsbeauftragte lehren nicht nur, sondern geben auch etwas aus dem Leben mit. Sehr viele haben dieses Verständnis intrinsisch und setzen es auch schon um. Das fördert die Entwicklung und Motivation der Azubis. Und das wiederum stärkt die Bindung. Nur wenn ich klar und stark kommuniziere, erreiche ich die Menschen.

**Was sind Ihre Tipps bei Problemgesprächen
mit Auszubildenden?**

Am besten arbeitet man mit Ich-Botschaften und hat im Vorfeld ein klares Bild vom Ziel des Gesprächs. Solche Termine sollten auch nicht zwischen Tür und Angel stattfinden. Ebenso wichtig ist Zuhören. Damit sich Auszubildende öffnen, hilft es, von sich selbst in einer ähnlichen Situation zu erzählen. Das macht es einfach menschlicher. Dennoch sollten solche Gespräche nicht als „Wischwaschi“ geführt werden, sondern auch Lösungen und Konsequenzen haben.

**Was sind häufige Fehler, die bereits beim Onboarding
von Auszubildenden gemacht werden?**

Was immer noch passiert: Der oder die Auszubildende kommt an und niemand weiß von ihm oder ihr. Oder der Ausbilder ist im Urlaub. Es braucht einen standardisierten und strukturierten Onboarding-Prozess. Die ersten Wochen der Ausbildung sind die entscheidende Phase. Da haben Kleinigkeiten wie fehlende Arbeitskleidung oder ein nicht fertig eingerichteter Arbeitsplatz eine große Wirkung. Und was die meisten nicht wissen: Onboarding beginnt bei der Bewerbung. Das ist der erste Kontakt mit dem Unternehmen. Das Vorstellungsgespräch bleibt häufig für immer in Erinnerung. Also ich kann mich noch gut an mein Vorstellungsgespräch bei meinem Ausbildungsbetrieb erinnern.



Julia Bock war lange selbst im Personalbereich tätig und wurde für ihr Ausbildungskonzept als Ausbilderin des Jahres ausgezeichnet
Foto: Andre Bakalorz

**Um diese Themen geht es in Ihrem Praxistraining
für Ausbildungsbeauftragte im IHK-Kompetenzwerk.
An wen richtet sich die Weiterbildung?**

Das Seminar können Quereinsteiger, die neu in die Rolle des Ausbildungsbeauftragten schlüpfen, besuchen, aber auch langjährige Ausbildungsbeauftragte, die das Gefühl haben, dass sich die Welt verändert hat. Oder auch diejenigen, die Herausforderungen mit der Generation Z haben, moderne Lernmethoden kennenlernen wollen und wissen möchten, wie sie klar und deutlich kommunizieren.

**Wenn man aus Ihrem Seminar nur eine Sache
mitnehmen könnte, was wäre das?**

Bei der Ausbildung geht es nicht nur um die Wissensvermittlung, sondern auch um die Beziehungsgestaltung, klare Kommunikation und eine Begleitung fürs Leben. Unsere Ausbildungszeit vergessen wir nicht. Die bleibt für immer.

**Entfalten Sie Ihr Potenzial als
Ausbildungsbeauftragte:r**

Egal ob Neueinsteiger:in oder „Dinosaurier:in“ – im Praxistraining rüstet Coachin Julia Bock Sie mit allem aus, was Sie für eine erfolgreiche Begleitung von Auszubildenden benötigen.

**„Erfolgreich ausbilden – mit modernen
Methoden junge Talente entwickeln –
Praxistraining für Ausbildungsbeauf-
tragte“, am 27. und 28. Mai 2025 (ganz-
tägig), IHK Mittleres Ruhrgebiet**

Jetzt anmelden:





Aufstiegs-BAföG: die unterschätzte Förderung

Wer sich beruflich weiterentwickeln möchte, stößt oft auf die Frage: Wie lässt sich eine hochwertige Weiterbildung finanzieren? Das Aufstiegs-BAföG kann eine Lösung sein. Ob für den Geprüften Betriebswirt (IHK), den Meister, den Techniker oder eine andere anerkannte Aufstiegsfortbildung – diese Förderung bietet optimale Unterstützung. Wir geben Ihnen einen Überblick über Vorteile, Voraussetzungen und den Weg zur Förderung.

Wer hat Anspruch auf das Aufstiegs-BAföG?

Die Fördervoraussetzungen sind klar geregelt: Eine abgeschlossene Berufsausbildung, ein Bachelorabschluss oder vergleichbare Berufserfahrungen sind notwendig. Es darf aber kein höherer Abschluss, etwa ein Master, vorliegen. Zudem muss die gewählte Weiterbildung eine anerkannte Aufstiegsfortbildung sein (z. B. Betriebswirt:in, Meister:in oder Fachwirt:in). Ob Vollzeit, Teilzeit oder Fernstudium – jede Form der Weiterbildung ist förderfähig. Und zu guter Letzt: Auch Selbstständige und Freiberufler:innen können das Aufstiegs-BAföG nutzen.

Schritt für Schritt zur Förderung

1. Informationen einholen

Auf aufstiegs-bafoeg.de gibt es umfassende Informationen zur Förderung. Auch die IHK oder Handwerkskammern helfen bei Fragen gern weiter.

2. Eine passende Weiterbildung finden

Die Weiterbildung sollte anerkannt und auf eine berufliche Höherqualifizierung ausgerichtet sein. Kurse, die z. B. auf Meister-, Techniker- oder Fachwirtsabschlüsse vorbereiten, sind häufig förderfähig. Fragen Sie bei der IHK oder den jeweiligen Bildungsträgern nach passenden Angeboten.

3. Antragsunterlagen organisieren

Um den Antrag erfolgreich einzureichen, benötigen Sie folgende Unterlagen:

» Formblatt A:

Angaben zur Person und zur beantragten Förderung

» Formblatt B:

Bestätigung des Bildungsträgers über die Teilnahme an der Maßnahme

» Formblatt Z:

Bescheinigung über die Zulassung zur Prüfung
(wird bei der IHK beantragt, bei der die Prüfung gemacht wird)

» Einkommenserklärung

(falls Unterhaltsförderung beantragt wird)

Beispielrechnung

Lehrgangs- und Prüfungsgebühren

5.000 Euro

Zuschuss

2.500 Euro (50 %)

Darlehen

2.500 Euro

davon nach erfolgreichem Abschluss
erlassen: 1.250 Euro (50 %)

Eigenanteil

1.250 Euro (25 % der Gesamtkosten)



Mehr Infos zum
Aufstiegs-BAföG

Vorteile des Aufstiegs-BAföG

Das Aufstiegs-BAföG erleichtert die Finanzierung einer Weiterbildung deutlich. Die Vorteile sprechen für sich:

Finanzielle Entlastung:

100 % der Lehrgangs- und Prüfungsgebühren werden gefördert – 50 % als Zuschuss und 50 % als zinsgünstiges KfW-Darlehen. Nach erfolgreicher Prüfung werden 50 % des aufgenommenen Darlehens erlassen (siehe auch Beispielrechnung).

Zusätzliche Unterstützung:

Auch der Lebensunterhalt, Lernmaterialien oder Kinderbetreuungskosten können mitgefördert werden.

Unabhängig vom Einkommen:

Die Förderung steht allen offen – unabhängig vom Alter oder von der Einkommenssituation.

Sprechen
Sie mich an!



Jan Dettweiler
Arbeits-Team KompetenzWerk
Tel. 0234 9113-158
dettweiler@bochum.ihk.de

Smart Learning: „Die Arbeitswelt ist gerade voller Chancen“



Dorothee Töreki ist mit „Denkräume im Digitalen“ selbständig und hat mehr als 20 Jahre Erfahrung in der digitalen Transformation von Unternehmen. Für die IHK Mittleres Ruhrgebiet bietet sie am 2. Juli einen spannenden Workshop innerhalb der Fachkräfte-Reihe des Regionalverbands Ruhrgebiet an: „Smart Learning – Aus- und Weiterbildung 4.0: Best Practices für den Mittelstand“. Was dahinter steckt, erklärt sie im Gespräch.

Das Gespräch führte Christina Kieseewetter

Smart Learning – was bedeutet das eigentlich?

Ich stelle beim Stichwort „Smart Learning“ gerne den Menschen in den Mittelpunkt und nicht die Technik. Für mich ist das super-individualisiertes Lernen, das immer verfügbar und auf mich zugeschnitten ist. Denn jeder Mensch lernt anders. Technische Hilfsmittel und KI machen es möglich, dass wir uns mit genau den Experten und Expertinnen virtuell unterhalten können, die wie gerade speziell benötigen. Fachwissen und Expertise werden übergreifender werden, und wir haben die Möglichkeit, unsere speziellen Fähigkeiten zu entfalten.

Haben Sie dafür ein Beispiel aus der Arbeitswelt?

Nehmen Sie einen Sanitärfachbetrieb. Ein Mitarbeiter ist beim Kunden und trifft dort auf die Heizungsanlage eines Herstellers, mit der er noch nicht gearbeitet hat. Muss er jetzt die Hotline der Firma anrufen, die dicke Betriebsanleitung studieren oder eine Kollegin anrufen, die mit den Geräten dieses Herstellers vertrauter ist? Ich habe eine Firma kennengelernt, die gerade daran arbeitet, ihre Mitarbeiter mit VR-Brillen auszustatten, über die sie sich dann mit einem Bot der Herstellerfirma über das konkrete Problem unterhalten können, wobei ihnen und ihnen virtuell gezeigt wird, was sie an der Heizung beheben können. In fast jeder Sprache dieser Welt.

Für wen ist der Workshop geeignet, den Sie bei der IHK in Bochum im Juli anbieten?

Für alle Geschäftsführerinnen und Geschäftsführer aus dem Mittelstand, die strategische Entscheidungen in Unternehmen treffen, sowie für alle, die im Bereich HR und Weiterbildung verantwortlich sind. Die Arbeitswelt ist gerade voller Chancen beim Einsatz von KI. Niemand muss Angst haben, dass er morgen keinen Job mehr hat, weil die KI ihn erledigt. Jeder kann hingegen von KI profitieren und seinen Job der Zukunft gerade mit KI erschaffen. Wir zeigen viele Beispiele, wie die Arbeitswelt von morgen aussehen wird.

Die RVR-Fachkräftereihe

Fachkräfte sichern – das ist ein zentraler Erfolgsfaktor für die Transformation des Ruhrgebiets zur grünsten Industrieregion. Gemeinsam mit allen IHKs und Handwerkskammer im Ruhrgebiet hat der Regionalverband Ruhr (RVR) eine Veranstaltungsreihe initiiert, um dieses wichtige Thema stärker in den Fokus zu rücken. Die neue Reihe ist Plattform für Austausch, Vernetzung und praxisnahe Lösungsansätze.

Das Angebot der IHK Mittleres Ruhrgebiet: „Smart Learning – Aus- und Weiterbildung 4.0: Best Practices für den Mittelstand“. Expert:innen aus der Praxis zeigen in drei interaktiven Workshops, welche digitalen Lernmethoden und Ansätze sich bewährt haben. Neben Dorothee Töreki sind dabei: Jörn Halsinger von Dicebridge Training mit dem Thema „Wissensmanagement der Zukunft“ sowie Learning Innovator Antonia Schulte mit „Azubis machen KI – Warum junge Talente die besten Innovationstreiber sind“.

Datum: 02.07.2025

Uhrzeit: 9 – 14 Uhr

IHK Mittleres Ruhrgebiet

Ostring 30-32

44787 Bochum



**Infos und
Anmeldung**



Welcome Office Bochum gestartet

Deutschland steht vor einer der größten Herausforderungen der kommenden Jahrzehnte: Wenn die Generation der Babyboomer in den Ruhestand geht, fehlen in unserem Land Millionen Arbeitskräfte. Das neue Welcome Office Bochum will hier gegensteuern – und die Integration von Arbeits- und Fachkräften aus dem Ausland beschleunigen.

Von Sven Frohwein

Im Welcome Office Bochum bündeln die Stadt Bochum, die Industrie- und Handelskammer Mittleres Ruhrgebiet, die Agentur für Arbeit Bochum, die Handwerkskammer Dortmund sowie weitere Netzwerkpartner:innen ihre Kompetenzen. Das Willkommensbüro wurde am 31. März feierlich eröffnet.

Mit dem Welcome Office Bochum stärkt das im Juni 2024 gegründete „Bündnis Leben und Arbeiten in Bochum“ die Willkommenskultur der Stadt: „Mit der Eröffnung unseres Welcome Office setzen wir ein klares Zeichen der Willkommens- und Bleibekultur: So helfen wir internationalen Fach- und Arbeitskräften, schneller in Bo-

chum anzukommen und der Wirtschaft, ihren Bedarf an Arbeitskräften zu decken“, sagte Bochums Oberbürgermeister Thomas Eiskirch bei der Eröffnung.

IHK-Präsident Philipp Böhme ergänzt: „Wir brauchen Zuwanderung, um die Nachfrage nach Fach- und Arbeitskräften in Deutschland auszugleichen. Ohne ausländische Fachkräfte wird in vielen Betrieben das Licht ausgehen.“ Die IHK stellt einen Anerkennungsberater in Vollzeit für das Welcome Office zur Verfügung – ein Novum in Bochum. „Er kennt die richtigen Anerkennungsstellen für die ausländischen Berufsqualifikationen und wird die Antragsstellung der ankommenden Fach- und Arbeitskräfte begleiten“, so Böhme.

Eröffneten gemeinsam das Welcome Office Bochum:
Christopher Meier, Vorsitzender der Geschäftsführung der Agentur
für Arbeit, Prof. Dr. Martin Paul, Rektor der Ruhr-Universität Bochum,
Oberbürgermeister Thomas Eiskirch, Kerstin Feix, Vizepräsidentin
der Handwerkskammer Dortmund, und IHK-Präsident Philipp Böhme
Foto: Lutz Leitmann/Stadt Bochum

Oberbürgermeister und IHK-Präsident sind sich einig:
Angesichts des demografischen Wandels und des
Fach- und Arbeitskräftemangels sei das Welcome
Office Bochum ein entscheidender Schritt, um die
Wettbewerbsfähigkeit der Stadt zu sichern und die
wirtschaftliche Stabilität zu fördern.

Das Welcome Office Bochum bietet ein sogenanntes
One-Stop-Shop-Konzept: Wer in Bochum leben und
arbeiten möchte, muss sich nicht mehr um zahlrei-
che Termine bei verschiedenen Institutionen küm-
mern. Neue Fach- und Arbeitskräfte erhalten hier
eine Erstbegleitung und die Möglichkeit, verschie-
dene Behördengänge wie beispielsweise die Anmel-
dung des Wohnsitzes in einem einzigen Termin zu
absolvieren und sich gleichzeitig zur Anerkennung
von Berufsqualifikationen beraten zu lassen.

Auch die Wissenschaft ist mit an Bord: „Die Ruhr-
Universität und andere wissenschaftliche Institutio-
nen werden von einer solchen Einrichtung sicher
profitieren, denn eine zentrale Anlaufstelle für städ-
tische Dienstleistungen und weitere Serviceange-
bote erleichtert unseren internationalen Spitzen-
wissenschaftlern den Start in Bochum immens. Von
daher war die Einrichtung eines solchen One-Stop-
Shops auch ein zentraler Wunsch von universitärer
Seite“, sagt Prof. Dr. Martin Paul, Rektor der Ruhr-
Universität Bochum.



Ab Mai übernimmt Frank Chuchrak die Anerkennungsberatung
im Welcome Office für die IHK Mittleres Ruhrgebiet.
IHK-Willkommenslotsin Malak El-Chkief, IHK-Hauptgeschäftsführer
Michael Bergmann und IHK-Präsident Philipp Böhme
freuen sich auf die Zusammenarbeit (v. l.).
Foto: Christina Kiesewetter/IHK

Neben den Angeboten für Fach- und Arbeitskräfte bietet das
Welcome Office Bochum ebenso Serviceleistungen für Un-
ternehmen. Dazu zählen sowohl die Sensibilisierung für
Fach- und Arbeitskräfte aus dem Ausland als auch, auf die
Vorteile von Diversität im Unternehmen hinzuweisen. Weiter
soll das Welcome Office Unternehmen bei der Gewinnung von
Fach- und Arbeitskräften unterstützen und zum Fachkräfte-
einwanderungsgesetz 2.0 beraten.

IHK-Präsident Böhme ist überzeugt: „Das Welcome Office
Bochum ist bislang einmalig im Ruhrgebiet – und kann für
viele Städte und Kreise Vorbild sein.“



Kooperationspartner:innen des Welcome Office
Bochum sind die Stadt Bochum, die Industrie-
und Handelskammer Mittleres Ruhrgebiet, die
Agentur für Arbeit Bochum, die Handwerks-
kammer Dortmund sowie das Kommunale Inte-
grationsmanagement (KIM). Weitere Netzwerk-
partner sind die Bochumer Hochschulen, das
„bz Bildungszentrum des Handels GmbH“, die
Bochumer Ehrenamtsagentur, der Sportsport-
bund sowie die Wohnungsbaugesellschaften.

Das Welcome Office ist täglich von 8 bis 16 Uhr
(One-Stop-Shop zu Beginn immer mittwochs
von 8 bis 16 Uhr) geöffnet.

Alle Informationen rund um
das **Welcome Office:**



Roomtour durch unser
IHK-Büro im Welcome Office:





Coaching

für den Unternehmenserfolg

Wer ein professionelles Coaching absolviert hat, weiß wie hilfreich diese Methode von außen sein kann – wie der Hattinger Immobilienunternehmer Philipp Stalter erfahren durfte. Im Prozess der Familiennachfolge hat ihn diese Begleitung erheblich unterstützt.

Von Daniel Boss



Vater Lothar (l.) hat sich aus dem aktiven Geschäft der Immobilienfirma in Hattingen zurückgezogen und an Sohn Philipp (M.) übergeben. Auch der zweite Sohn Laurin David arbeitet im Unternehmen. In einem Coachingprozess haben die drei ihre neuen Rollen geklärt.
Foto: Volker Wiciok

„Betriebsblindheit“, „Tunnelblick“ oder „den Wald vor lauter Bäumen nicht sehen“ – es gibt diverse Beschreibungen für einen Zustand, den wohl jede:r kennt. Bei einer hohen Identifikation mit einem Projekt – oder einem Unternehmen – kann es passieren, dass sinnvolle Lösungen oder notwendige Neuansätze schlicht nicht erkannt werden. Helfen kann hierbei der berühmte Blick von außen, zum Beispiel, wenn ein Generationswechsel ansteht. Ein gutes Beispiel aus der Praxis schildert Philipp Stalter (35), der in die Fußstapfen seines Vaters getreten ist.

Lothar Stalter, der sich bereits als Stahlhändler einen Namen gemacht hatte, hat die Immobilienfirma 1995 gegründet. Zunächst auf Gewerbeimmobilien spezialisiert, kamen im Laufe der Jahre auch Wohnobjekte hinzu, von der kleinen Mietwohnung bis zur Luxusvilla aus der Gründerzeit. Mit dem Alten Bahnhof wurde ein prominentes Gebäude in Hattingen zum Firmensitz. Philipp Stalter hatte eigentlich nicht vorgehabt, ins Unternehmen einzusteigen. Seine Studienfächer gingen in eine ganz andere Richtung. Doch aus dem anfänglichen Nebenjob beim Vater wurde mehr und mehr ein Hauptberuf. Und irgendwann lag die Frage auf dem Tisch: Wie soll es konkret weitergehen?

Vorgesehen war dann, dass Philipp Stalter, inzwischen auch Diplom-Sachverständiger für Immobilien, zum 1. Januar 2022 das Einzelunternehmen übernimmt. Die Aufgabe an sich machte dem ältesten Sohn großen Spaß. „Die professionelle Immobilienvermittlung, so wie wir sie verstehen und betreiben, ist ein tolles Geschäftsfeld“, sagt er. Allerdings gab es auch Herausforderungen – „insbesondere im Bereich der Kommunikation zwischen allen Beteiligten und der Trennung von Privatem und Beruflichem“.

„Das Coaching hat uns enorm weitergeholfen.“

Philipp Stalter, Unternehmer

Neben Lothar Stalter, der weiterhin als Berater zur Verfügung steht, gehört auch sein jüngerer Sohn Laurin David Stalter als ausgebildeter Immobilienkaufmann fest zum Stalter-Team. Der Vater und die beiden Söhne – die sich grundsätzlich blendend verstehend – mussten im Rahmen der Nachfolge ihre neuen Rollen finden. „Dies führte anfangs vor allem zwischen uns Brüdern zu einem emotionalen Klima, das offenen und lösungsorientierten Gesprächen im Weg stand“, erzählt Philipp Stalter. Genau deshalb sei es für ihn essenziell gewesen, einen externen und neutralen Profi hinzuzuziehen. „Ich brauchte niemanden, der für mich Partei ergreift, sondern der vermittelt.“ In seinem Umfeld hatte er von den Möglichkeiten eines Coachings gehört. „Erfahrungen damit hatte ich noch keine. Aber ich wollte der Sache eine Chance geben.“

Damit griff der junge Unternehmer auf eine Methode zurück, die immer mehr an Popularität gewinnt, andererseits nach wie vor auch kritisch gesehen wird. Das Problem: Der Begriff Coaching allein kann – zugespitzt formuliert – alles und nichts bedeuten. „Leider ist es kein geschützter Ausbildungsberuf“, sagt Beate Müller. Professionelle Coachings auf der einen und unseriöse Angebote auf der anderen Seite lassen sich demnach nicht auf den ersten Blick voneinander unterscheiden. Müller hat sich vor anderthalb Jahren zum „Systemischen Business Coach“ nach den Vorgaben des Deutschen Verbands für Coaching und Training (DVCT) ausbilden lassen. Dafür investierte sie rund 7.000 Euro sowie jede Menge Zeit: mehr als 150 Stunden, bestehend aus Präsenzunterricht und Eigenstudium. Nach vier Monaten erhielt sie ihr Zertifikat.



Eine wesentliche Voraussetzung für ein erfolgreiches Coaching ist ein „gutes Bauchgefühl“.

Beate Müller, ausgebildete Systemische Business Coachin

Für die 50-Jährige aus Hattingen ist das Coachen „kein Brotberuf“. Sie mache es, „weil es mir liegt und ich in der Vergangenheit sehr oft bei unterschiedlichsten Frage- und Problemstellungen um Hilfe gebeten wurde – und oft tatsächlich helfen konnte“. Die gelernte Kauffrau hat seit Jahren leitende Funktionen in großen Konzernen inne. Aktuell ist sie in Vollzeit im Oetker Media Service innerhalb der Oetker-Gruppe national und international tätig. „Von meinem Arbeitgeber habe ich natürlich die Freigabe, nebenberuflich zu coachen.“ Zu ihren Schwerpunktthemen gehören dabei unter anderem berufliche Neuorientierung und Weiterentwicklung, Unzufriedenheit und Stress, Zusammenarbeit und Kommunikation im Team sowie die Begleitung in eine neue Position. „Coaching ist ein großartiges Hilfsmittel, um in relativ kurzer Zeit Klarheit über berufliche Themen zu gewinnen, eine Entwicklung in Gang zu setzen und so eine Veränderung zu bewirken.“

Keinesfalls dürfe man Coaching mit Beratung verwechseln, betont Müller. Bei einer Beratung gehe es um ein konkretes Problem, für das man eine Lösung biete. Beim Coaching dagegen sollte man beim Suchen helfen und den Weg zur persönlichen Lösung begleiten, etwa durch gezielte Fragen. Finden müsse der oder die „Coachee“ die für sich passende Lösung aber allein. „Es geht schließlich um elementare Entscheidungen.“ Bleiben oder kündigen? Angestellt oder selbstständig? Dafür kann und sollte kein Coach die Verantwortung übernehmen, findet Müller.

Eine wesentliche Voraussetzung für ein erfolgreiches Coaching ist ihrer Überzeugung nach „ein gutes Bauchgefühl“. Von Anfang an müsse die Chemie zwischen Coach und Coachee stimmen. Ohne Vertrauen gehe es nicht. „Ein Coaching bietet einen geschützten Raum, in dem mitunter sehr sensible Themen zur Sprache kommen.“

So war es auch beim Immobilienunternehmen in Hattingen. Philipp Stalter bat die Manufaktur für Wachstum GmbH in Bochum um Unterstützung. Deren Geschäftsführer Roger Hinz organisierte daraufhin einige Gespräche mit den Brüdern, sowohl unter vier als auch unter sechs Augen. „Bei diesen Terminen hat uns Herr Hinz dazu gebracht, die Perspektive des jeweils anderen einzunehmen. So entstand ein großes Verständnis. Und die Kommunikation wurde entemotionalisiert“, so Philipp Stalter.

Durch die Unterstützung des Coaches habe man gemeinsame Lösungswege entwickeln, klare Grenzen zwischen Privatem und Beruflichem definieren und hilfreiche Formulierungen für schwierige Gespräche finden können. „Zudem hat er uns verdeutlicht, wie viel bereits gut funktioniert und dass viele vermeintliche Probleme durch einen neutralen Blick und eine lösungsorientierte Herangehensweise relativiert werden können“, sagt Philipp Stalter.

Das liegt nun mehr als drei Jahre zurück. Philipp Stalter hat das Unternehmen übernommen und setzt die erfolgreiche Firmengeschichte gemeinsam mit Vater und Bruder fort. Sein positives Fazit: „Das Coaching hat uns enorm weitergeholfen. Ich würde diese Möglichkeit immer wieder nutzen, wenn Input und Vermittlung von außen gefragt sind.“

Der Deutsche Verband für Coaching und Training (DVCT) bietet eine Zertifizierung an: Mitglieder können in einem standardisierten Verfahren die Prüfung zum DVCT-zertifizierten Coach ablegen. Auf der Internetseite kann man auch nach passenden Coaches suchen: www.dvct.de



Wirtschaftsjunioren Mittleres Ruhrgebiet – das Netzwerk für junge Macher:innen

*Jung, engagiert und Lust, etwas zu bewegen?
Dann wirf mal einen Blick auf die Wirtschaftsjunioren
Mittleres Ruhrgebiet:*



Mehr als nur Networking

Wir verbinden engagierte junge Unternehmer:innen, Gründer:innen und Führungskräfte im mittleren Ruhrgebiet. Was uns vereint: der Wunsch, die Wirtschaft aktiv mitzugestalten.



Erfahrungsaustausch auf Augenhöhe

Von sozialen Projekten über Unternehmensbesuche bis zu politischen Abenden – bei uns trifft Erfahrung auf frische Ideen.



Lokale Projekte, echte Wirkung

Ob Wissenstransfer, Bewerbungstrainings oder Wirtschaftsdialoge – wir packen an und bewegen was in unserer Region.



Lernen. Wachsen. Wirken.

Weiterbildung, Leadership und Soft Skills gibt's bei uns ganz nebenbei – in Workshops und exklusiven Trainings.



Teil eines großen Ganzen

Mitglied bei uns zu sein heißt auch: Zugang zu einem internationalen Netzwerk aus über 10.000 Wirtschaftsjunior:innen in Deutschland und 200.000 weltweit (JCI).

Jung, offen, engagiert. Du bist unter 40, hast Unternehmergeist und willst etwas bewegen? Dann bist du bei uns genau richtig. **Neugierig?** Dann melde dich per Mail sehr gern bei unseren Ansprechpartner:innen:

Tim Dettmer – Ressortleiter Unternehmertum

unternehmertum@wj-mr.de

Vanessa Kämmerling – Ressortleiterin

Kommunikation

kommunikation@wj-mr.de

Save the date (2. – 5.10.2025)

Segelwochenende auf dem IJsselmeer

Netzwerken unter vollen Segeln!
Vom Donnerstagabend bis Sonntag geht's mit den Wirtschaftsjunioren aufs Wasser.



Start: Lemmer



10 Kabinen mit Dusche/WC (Doppelbelegung)



Verpflegung inklusive –
gekocht wird gemeinsam



Austausch, neue Ideen und frischer
Wind garantiert!

Du möchtest dabei sein?

Dann melde dich bei Organisator und
Förderervertreter Stefan Kube

foerderer@wj-mr.de



Zwei hochkarätige Referenten in der ersten Vollversammlung 2025

IHK-Präsident Philipp Böhme (r.) und IHK-Hauptgeschäftsführer Michael Bergmann (l.) haben die beiden Gäste Reiner Perau (2.v.l.) und Oberst Dirk Franke in die Vollversammlung eingeladen



Spannende Vorträge standen auf der Tagesordnung unserer IHK-Vollversammlung: Oberst Dirk Franke vom Landeskommmando NRW hat Einblicke in den Operationsplan Deutschland gegeben. Und der Geschäftsführer der Außenhandelskammer Ukraine Reiner Perau machte deutlich, welche wachsenden Geschäftszweige er in dem osteuropäischen Land sieht.

Von Christina Kiesewetter

Der Operationsplan Deutschland ist Teil eines Nato-Konzeptes für die schnelle Verlegung von Truppen nach Osteuropa. Deutschland wird dabei zur logistischen Drehscheibe. Oberst Dirk Franke vom Landeskommmando NRW wies die Unternehmer:innen aus Bochum, Herne, Witten und Hattingen auf die Herausforderung hin, die das mitbringt: Infrastruktur, Verpflegung der Soldat:innen, Logistik, sanitäre Versorgung – das alles

werde gerade geprüft und durchgeplant. „Wir müssen jetzt Vorsorge treffen – auch für das, was lange undenkbar war.“

Die Entwicklung deute darauf hin, dass Russland ab 2028 militärisch das Potenzial habe, die Nato anzugreifen. Darauf stelle man sich ein. Und natürlich habe der Operationsplan auch eine strategische Botschaft: „Wir sind vorbereitet.“

Konzentriert hörten die Vertreter:innen der Vollversammlung dem Vortrag von Oberst Dirk Franke zu



In der anschließenden Diskussion ging es auch um die Frage, ob sich die Bundeswehr nicht viel stärker mit digitaler Abwehr, Störung von Satellitensystemen und neuer technologischer Kriegsführung beschäftigen müsse. „Das müssen wir“, stimmte Oberst Dirk Franke zu. Entscheidend seien am Ende aber dennoch die Bodentruppen. „Kriege werden geführt, um Gebiete dazuzugewinnen. Und wenn Sie Boden einnehmen wollen, bleibt es entscheidend, wie und wo Sie Ihre Truppen am Boden haben.“

Damit das „Haus der Gesamtverteidigung in Deutschland“ sicher stehe, sei jede:r gefragt – auch die Wirtschaft. An die Unternehmer:innen appellierte Franke: „Wir sind darauf angewiesen, dass Sie Ihre Reservisten auch gehen lassen, wenn sie für Übungen gebraucht werden.“ Zudem sei es wichtig, dass die Wirtschaft sich im Ernstfall flexibel zeige und sich überlege: Was von meiner Produktion oder Dienstleistung ist im Krisenfall interessant, und wie könnten wir das verfügbar machen?

Es sei wichtig, sich auf viele mögliche Szenarien vorzubereiten, schließt Franke. „Aber eins wissen wir alle: Wir wissen überhaupt nicht, was passieren wird.“

Über das ukrainische Leben und die Arbeit der Wirtschaft in Kriegszeiten berichtete außerdem Reiner Perau, seit Anfang 2023 Geschäftsführer der Außenhandelskammer (AHK) Ukraine. „Die Wirtschaft hat sich schnell stabilisiert, wir haben derzeit ein Wachstum von drei Prozent“, berichtet er. Seinen Dienstsitz hat Perau in Berlin und Kiew. „Wenn Sie in Kiew leben, stellen Sie schnell fest: Das Staatswesen funktioniert relativ normal.“ Mit Ausnahme der 1.000 Kilometer langen Front gehe der Alltag weiter. Zwar müssten um Mitternacht alle zu Hause sein, und der häufige nächtliche Luftalarm sei für viele zermürend. „Aber alle Restaurants und Läden sind geöffnet, das gesellschaftliche Leben findet statt.“

Auch in den Unternehmen gehe die Arbeit weiter. „Natürlich müssen sie mit weniger Personal auskommen, und wenn es gerade wieder eine Welle der Mobilmachung gibt, muss die Wirtschaft kreativ werden.“ Aber auch hier gelte: Die Krise wirkt innovationsfördernd. „Ich kenne mehrere Unternehmen, die seit dem Krieg Rekordergebnisse eingefahren haben. Viele stecken einen Teil der Gewinne dann in die Produktion von neuen Ideen, die der Verteidigung und dem Zivilschutz dienen.“ Es gebe außerdem seit Beginn des Krieges eine sehr aktive Gründerszene.

Welche Wirtschaftszweige in der Ukraine perspektivisch wachsen, konnte Reiner Perau ebenfalls beantworten: „Die Ukraine wünscht sich natürlich, nach dem Krieg zum Zentrum der europäischen Rüstungsproduktion zu werden. Denn hier gibt es Erfahrung in moderner Kriegsführung.“ Außerdem wäre für die Ukraine Nearshoring ein spannendes Geschäftsfeld, vor allem für die Automobilindustrie der Nachbarländer. Das Umstellen auf regenerative Energie werde darüber hinaus nach dem Krieg ein Geschäftsfeld sein wie auch weiterhin die Agrarindustrie.

Zur Wahrheit gehöre aber auch, dass die Stimmung gerade schlecht ist. „Die Gesellschaft ist extrem müde, und sehr viele Menschen sind traumatisiert.“ Sie fänden, dass der von den USA geforderte Rohstoffdeal auf eine Enteignung der Ukraine hinauslaufe. Und eine Friedensperspektive fehle den meisten ebenfalls. „Eine häufige Aussage ist: Die Russen wollen keinen Frieden, die Russen wollen die Ukraine. Und wenn sie das nicht erreichen können, lassen sie sich auf keine Friedensverhandlungen ein.“



Infos für Unternehmen zu
**Delegationsreisen, Geschäftsan-
bahnungen und Marktpräsenz**



VC Ruhr Vol. 8: Pitch Perfect

Was haben ein digitaler Fußball-Coach, Urban Farming und automatisierte Lead-Identifikation gemeinsam? Richtig, sie standen auf der Bühne des VC Ruhr. Bei der achten Ausgabe des Pitch-Formats stellten sechs regionale Start-ups möglichen Investor:innen ihre Businessidee vor.

Mit dabei waren OSPHIM (KI-gestützte Kunststoffverarbeitung), Korthaus Pumpen (ressourcenschonende Pumpentechnologie), Plantforge (urbanes Farming-Konzept für Metropolregionen), die Academy of E-Sports (Agentur für E-Sportler:innen), masernet (automatisiertes Matching für Ausschreibungen in der Industrie) sowie Fussballetics (optimiertes Training im Amateurfußball per App).

Investor
Jörg Holstein
(Meerkat Holding
GmbH) im Interview
auf der Bühne



Save the date:
Der VC Ruhr Vol. 9
findet am
6.11.2025 statt.

VC Ruhr ist ein regionales Business-Angel-Netzwerk initiiert von der IHK Mittleres Ruhrgebiet, der Volksbank Sprockhövel und der NRW.BANK. Beim halbjährlichen Pitch-Event hat das Investoren- und Unternehmer-Netzwerk Gelegenheit, sich mit spannenden Start-ups aus NRW zu vernetzen.



Jeweils sieben Minuten für Pitch und Fragerunde haben die Start-ups Zeit, um Investor:innen von ihrer Idee zu überzeugen



Beim Networking gehen Start-ups und Investor:innen ins Eins-zu-eins-Gespräch



Sprechen Sie mich an!



Julian Mikulik
Teamleiter Unternehmensunter-
stützung und -nachfolge

Tel. 0234 9113-152
mikulik@bochum.ihk.de



Neues Leben in Alter Feuerwache

Erstrahlt in neuem Glanz: die ehemalige Feuerwache in der Wittener Innenstadt. Henry Beierlorzer ist einer der Investor:innen

Nachdem die Brandbekämpfer ihr altes Domizil in der Wittener Innenstadt geräumt hatten, machte sich eine Investorengemeinschaft an den Umbau. Das historische Gebäude ist jetzt eine Multi-Use-Immobilie, mit Büros, einer Tanzschule, einem Café und einer Schreinerwerkstatt. Und für die Stadt Witten ein echter Glücksgriff.

Von Sven Frohwein

Von einem Dornröschenschlaf kann in diesem Fall keine Rede sein. Stattdessen haben sich der alte Eigentümer und die Investorengemeinschaft im vergangenen Jahr die Klinke in die Hand gegeben. Die Rede ist von der Alten Feuerwache in Witten, zentral gelegen an der Hauptstraße, ein bisschen versteckt zwischen den Mietshäusern, die die zentrale Meile in der Innenstadt säumen.

„Als wir mitbekommen haben, dass die Stadt einen Investor für das historische Gebäude und das Gelände sucht, haben wir nicht lange gezögert und ein Angebot abgegeben“, sagt Henry Beierlorzer. Gemeinsam mit seiner Ehefrau Gabriele Heidner und seinem Freund und Geschäftspartner Philip Asshauer erhielt der Wittener den Zuschlag, sanierte das einzigartige Ensemble und entwickelte es zu einem Ort für junges Wohnen, kooperatives Arbeiten, Freizeit und nachbarschaftliche Begegnung weiter. So, wie er es bereits für eine

Stiftung in der KoFabrik in Bochum umgesetzt hatte, nur diesmal in privater Initiative.

Dort, wo früher die Wittener Feuerwehrautos auf ihren Einsatz warteten, ist Co-Investor Philip Asshauer mit seiner Schreinerei Holz&Raum eingezogen. Von den ehemals acht Rolltoren sind nur zwei geblieben. „Ziemlich praktisch“ sind die laut dem Schreiner, der seine Werkstatt im Erdgeschoss der ehemaligen Wache betreibt. Ansonsten dominiert viel Glas die Gebäudefront. Asshauer gefällt's. „Wir fühlen uns richtig wohl mit so viel Licht.“ Und für die Besucher:innen des Areals sei es spannend zu sehen, wie hier gearbeitet werde.

Über der Schreinerei sind ein Tanzatelier und Büros entstanden. „Alles mittlerweile vermietet“, wie Henry Beierlorzer nicht ohne Stolz erzählt. Nur eine Bürofläche mit 72 Quadratmetern im ehemaligen Verwaltungsgebäude der Wache, in





Hat im Erdgeschoss
seine Schreinerei
untergebracht:
Co-Investor Philip
Asshauer

„Alles ist mittlerweile
vermietet!“

Henry Beierlorzer,
Co-Investor der Alten Feuerwache



dem zuletzt das Rechnungsprüfungsamt der Stadt residierte, sei noch zu haben. „Da lassen wir uns Zeit, denn es muss zu uns und dem Konzept passen“, sagt Beierlorzer. Über dem Café, das im Mai dieses Jahres einzieht, steht außerdem ein Veranstaltungsraum bereit, der für verschiedene Anlässe angemietet werden kann. „Hier sind Hochzeiten genauso denkbar wie Seminare, Workshops, Kurse oder Tagungen“, sagt Tabea Kerner, die das Café Dubbels ab Mai dieses Jahres betreiben wird.

Zurzeit lässt sich nur erahnen, wie das Café einmal aussehen soll. Draußen wird fleißig gearbeitet. „Wir bauen eine provisorische Terrasse für das Café“, sagt Philip Asshauer. Provisorisch? „Wir werden den Innenhof auch noch umgestalten“, ergänzt Henry Beierlorzer. Bis dahin soll auf dem Areal noch eine Menge geschehen. Auf der Freifläche vor der Alten Feuerwache soll ein kleines Studentenwohnheim mit 26 Plätzen

entstehen; die alten Garagen am Rande des Hofes müssen dafür ebenfalls weichen. Ende 2026 soll dann alles fertig sein, die Stadt Witten wird den verbindenden öffentlichen Weg zu einem kleinen Quartiersplatz gestalten und die ersten Bewohner:-

innen sollen einziehen dürfen. Auch Hans Hierweck, Regionalbetreuer der

IHK Mittleres Ruhrgebiet, gefällt die Idee hinter der Alten Feuerwache: „Die Wiederbelebung der Alten Feuerwache in Witten in ein perfektes Beispiel dafür, wie produzierendes Gewerbe und Dienstleistungen in der Innenstadt gestärkt werden können – und alter Immobilienbestand auf behutsame Weise umfunktioniert werden kann.“



Eröffnet ein Café:
Tabea Kerner

Bei der Führung durch die ehemalige Feuerwache stechen vor allem zwei Dinge ins Auge: Der Schlauchturm des Hauses blieb nahezu unberührt. Nur eine dicke Glasplatte trennt das Erdgeschoss von den restlichen Stockwerken, die großen Lamellen in den Fensterrahmen wurden an zwei Seiten gegen Glas getauscht. „Damit kommt tagsüber mehr Licht in den Turm, und nachts ist er auch in der Nachbarschaft gut sichtbar.“ Beierlorzer und Asshauer haben eine Lichtinstallation eingebaut, die den Ort, an dem früher die Feuerweherschläuche zum Trocknen aufgehängt wurden, in der Dunkelheit illuminiert.

Das Verwaltungsgebäude an der Hauptstraße, in dem zuletzt das Rechnungsprüfungsamt residierte, verströmt noch den Charme der 50er-Jahre. „Wir haben die Handläufe im Treppenhaus genauso drin gelassen wie die Schilder an den Toiletten und manches Waschbecken in den Büros“, sagt Beierlorzer mit einem Schmunzeln. Eine Komplettsanierung sei natürlich auch möglich gewesen, man habe sich aber bewusst dagegen entschieden. „So können wir günstig vermieten und auch jungen Unternehmen ein Angebot machen, das sie sich leisten können.“

Nur der alte Fußbodenbelag ist Echtholz gewichen. Und eine Gemeinschaftsküche haben die Investor:innen dem Bürogebäude spendiert. Denn die Sorge für eine Stärkung des Miteinanders. „Hier können sich unsere Mieterinnen und Mieter austauschen. Und vielleicht ergibt sich daraus ja auch ein gemeinsames Projekt für das Quartier“, so Beierlorzer. Dieser Gemeinschaftsgedanke ist es, der Beierlorzer und Asshauer antreibt. Und der soll auch gefeiert werden, wenn am 10. Mai große Einweihungsparty ist. „Wir freuen uns schon darauf und laden alle Nachbarn dazu ein.“



Mehr Infos



Sprechen
Sie mich an!



Hans-Christian Hierweck
Regionalbetreuung Witten
Tel. 0234 9113-124
hierweck@bochum.ihk.de

Herzlichen Glückwunsch!



Firma Norbert Walde

Auf eine 50-jährige Firmengeschichte kann der Bochumer Versicherungsladen Norbert Walde zurückblicken. Firmeninhaber Norbert Walde startete seine Unternehmertätigkeit 1974 als Vertrauensmann des BHW und der DBV in der stetig wachsenden Ruhr-Universität. Seit 1984 ermöglicht er seinen Kund:innen durch die Gründung seines Versicherungsladens in Lokalgemeinschaft mit der Calculator GmbH die ganztägige terminfreie Erreichbarkeit und die freie Wahl aller Versicherungs-, Immobilienfinanzierungs- und Kapitalanlageprodukte. Ein Prinzip, das allein durch Werbung überzeugter Klient:innen zum Bestand von heute fast 6.000 Kund:innen geführt hat. IHK-Mitarbeiterin Lea Wegmann überreichte Norbert Walde die Urkunde zum 50-jährigen Firmenjubiläum und gratulierte herzlich. Der 80-Jährige möchte nun aber doch Mitgesellschafter- oder Übernahmeangebote prüfen.

versicherungsladen-bochum.de
calculator-gruppe.de

Thiers Fleisch- und Wurstwaren GmbH

30 Jahre Erfahrung in der Herstellung hochwertiger Fleisch- und Wurstprodukte hat das traditionelle Familienunternehmen Thiers Fleisch- und Wurstwaren GmbH – davon mehr als 25 Jahre im Kammerbezirk der IHK Mittleres Ruhrgebiet. Hierfür bekam die Firma von der IHK eine Jubiläumsurkunde überreicht. Das Unternehmen unter der Leitung von Geschäftsführer Oliver Thiers basiert auf den drei Grundpfeilern Qualität, Service und Frische, die in jedem Produkt spürbar sind. Ein besonderes Highlight ist die Stadionwurst, die in diversen Stadien und Vereinen in der Umgebung serviert wird – ein weiterer Beweis für das Vertrauen, das Thiers in der Region genießt. Mit Blick auf die Zukunft zeigt sich Oliver Thiers optimistisch und setzt auf kontinuierliches Wachstum, um auch in den kommenden Jahren seinen Standard in Qualität und Service zu halten.

thiers.de





25

Papageienpark Bochum

Zum 25-jährigen Jubiläum des Papageienparks Bochum blickt Inhaberin Heike Mundt mit Stolz auf ein Vierteljahrhundert Engagement für den Schutz und das Wohl von Papageien zurück. Seit der Eröffnung berät der Park zu Themen rund um die tiergerechte Haltung, über die Ernährung sowie über den Verkauf der exotischen Vögel. Die Arbeit des Teams ist geprägt von Leidenschaft und Hingabe – sei es in der Pflege oder in der Entwicklung von innovativen Einrichtungen wie dem Papageienhotel, das den Vögeln eine vorübergehende und artgerechte Unterkunft bietet. In dem dazugehörigen Café können Besucher auf 200 Quadratmetern über 250 – meist zahme – Papageien in Freiflugvolieren bestaunen.

Im Jahr 2024 wurde ein weiterer Meilenstein erreicht: Die Eröffnung des Tierheims Papageien-Notresidenz e. V.

Die IHK gratuliert mit einer Urkunde zu diesem Jubiläum und wünscht alles Gute für die nächsten 25 Jahre!

papageienpark-bochum.de papageien-notresidenz.de

Rockland Music

Rock on: Seit einem Vierteljahrhundert lässt es Rockland Music in Witten-Annen krachen. Wer die liebevoll gestalteten Verkaufsräume betritt, erkennt sofort: Hier steckt jede Menge Leidenschaft drin. Hunderte Gitarren aller bekannten Hersteller zieren die Wände von Rockland Music. Inhaber Jörg Möller setzt auf persönliche Beratung vor Ort, denn ein Gitarrenkauf hat immer mit Emotionen zu tun. Im Laden sind auffällig viele signierte Musikinstrumente zu finden. Diese stehen nicht zum Verkauf, sondern sind Souvenirs von namhaften Musiker:innen, die im Fachgeschäft zu Gast waren. Mehr zu Rockland Music lesen Sie in dieser Ausgabe im Streifzug ab Seite 55.

rockland-music.de



25

GLS Windpark Warburg GmbH & Co. KG

Der 2001 in Betrieb genommene GLS Windpark Warburg verteilt sich auf die Standorte Warburg und Borgentreich in Nordrhein-Westfalen. Der Windpark produzierte bis Ende 2024 eine Gesamtstrommenge von 850 Millionen kWh.

Zum 25-jährigen Bestehen der GLS Windpark GmbH gratulierte IHK-Referent Thomas Gesing dem Geschäftsführer Wilfried Schäfer, der die Zukunftsaussichten so kommentierte: „Die Branche boomt! Es gibt Projektaufträge genug, Geld ist auch genug da. Was fehlt, sind Fachkräfte zur Umsetzung der Projektaufträge!“

gls-beteiligung.de/referenzen/projektarchiv/gls-windpark-warburg



25

Firma Dr. Andreas Liedtke

Zum 25-jährigen Jubiläum als Versicherungsmakler blickt Dr. Andreas Liedtke mit Stolz auf eine erfolgreiche und spannende Karriere zurück. Seit Dezember 1999 ist er als unabhängiger Makler in Witten tätig. An seinen ersten Vertragsabschluss, die Vermittlung einer Haftpflichtversicherung, kann er sich noch gut erinnern. Der damalige Kunde ist ihm bis heute treu geblieben, und mittlerweile berät Dr. Liedtke auch schon dessen Enkel. Diese langjährige Zusammenarbeit ist für ihn ein besonderes Highlight. Im Laufe der Jahre sind aus vielen Kund:innen gute Freund:innen geworden, was für Dr. Andreas Liedtke einen tiefen persönlichen Wert hat. Die enge und vertrauensvolle Beziehung zu seiner Kundschaft schätzt er sehr und er sieht sie als Fundament seines Erfolges. Er selbst beschreibt seinen Beruf als Versicherungsmakler als unendlich spannend, da er täglich neue Herausforderungen meistern und Menschen mit maßgeschneiderten Lösungen helfen kann. Auf die nächsten 25 Jahre!

<https://sparenkannjeder.promakler24.de>



GEOBAU GmbH

Stefan Bosselmann, Geschäftsführer der GEOBAU GmbH in Bochum, freute sich über die IHK-Urkunde anlässlich des 25-jährigen Firmenjubiläums, das im Sommer dieses Jahres mit einem Fest auf dem Firmengelände gefeiert wird. Das Unternehmen besteht aus Ingenieur:innen, Geolog:innen und Techniker:innen und bietet als unabhängiges Ingenieurbüro viele Services: Altlastenuntersuchung und Sanierungsplanung, Fachbauleitung und gutachterliche Überwachung, Projektsteuerung, Boden- und Abfallmanagement, Abbruch- und Entsorgungskonzepte, Baugrunduntersuchung sowie Gründungsberatung. Darüber hinaus bietet GEOBAU fachliche Expertise in den Bereichen hydrogeologische Untersuchungen, Planung hydraulischer Sanierungsmaßnahmen, Grundwassermodellierung sowie Grundwassermonitoring bzw. -reinigung. Der Kreis der Auftraggeber:innen ist groß – Fachbehörden auf Kommunal- und Landesebene, Entwicklungsgesellschaften, Bauträgergesellschaften sowie verschiedene Groß- und Kleinunternehmen zählen dazu. „Bochumer Know-how steht bei allen Fragen für diverse Projekte zur Seite“, so Bosselmann.

geobau.info



Ihre Firma feiert Jubiläum?

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

Sprechen
Sie mich an!



Anna Maria Herte
Arbeitssteam Support

Tel. 0234 9113-198
herte@bochum.ihk.de

800 ehrenamtliche Profis sichern die IHK-Prüfungen

Die neue Prüfungsperiode mit vielen neuen Prüfer:innen ist gestartet.

Die Erleichterung ist Gabi Altendeitering, Teamleiterin IHK-Prüfungen, deutlich anzusehen. Im vergangenen Jahr haben sie und ihr Team es geschafft, 800 Prüfer:innen zu überzeugen, dieses Ehrenamt in der nächsten Prüfungsperiode für fünf Jahre zu übernehmen. „Viele Prüfer:innen haben ihr Amt aus Altersgründen nicht weitergeführt. Deshalb war es uns wichtig, das Team zu verjüngen. Es ist toll, dass wir so viele engagierte Ehrenamtler:innen im Kammerbezirk haben und seit 1. Februar für die kommenden fünf Jahre richtig gut aufgestellt sind.“

Ohne ehrenamtliche Prüfer:innen wäre es der IHK Mittleres Ruhrgebiet unmöglich, über 4.500 Prüfungen im Jahr durchzuführen. Prüfer:innen erstellen und bewerten Prüfungsaufgaben, führen die Gespräche und sorgen für eine motivierende Prüfungsumgebung. Sie leisten damit einen wichtigen Beitrag zur Fachkräftesicherung.

„Über 1.140 Funktionen werden insgesamt von unseren 800 Prüfer:innen erfüllt. Das bedeutet, dass viele von ihnen in mehreren Ausschüssen sitzen und sich nicht nur für ein Prüfungsfach engagieren“, erklärt Gabi Altendeitering. „Ich finde es wirklich toll, wie viel Zeit sie investieren, um den Fachkräften von morgen einen guten Start zu ermöglichen.“

Die Ehrenamtler:innen profitieren auch selbst: Sie bleiben fachlich am Puls der Zeit und stärken ihr pädagogisches Know-how. Sie knüpfen außerdem wertvolle Kontakte zu Kolleg:innen in anderen Unternehmen und Expert:innen. „Wir suchen auch in der laufenden Prüfungsperiode immer Prüfer:innen im Ehrenamt und freuen uns über Bewerbungen“, so Gabi Altendeitering.



Alle Infos



Mit Motiven wie diesem hat die IHK neue Prüfer:innen gesucht. Hier zeigte sich Michael Kohl vom Louis-Baare-Berufskolleg, der sich bereits als Prüfer engagiert.

„Ohne ausländische Fachkräfte gehen die Lichter aus.“



Die mongolischen Auszubildenden Tsogjavkhan Munkhdalai und Tserennorov Purevdorj (Mitte) lernen Straßenbau bei der HEITKAMP Unternehmensgruppe in Herne. Geschäftsführerin Sabrina Kranz (l.) und Personalerin Nicole Weyers kümmern sich darum, dass sie auch privat in Deutschland Fuß fassen.

Die HEITKAMP Unternehmensgruppe in Herne findet Auszubildende in der Mongolei – aber die bürokratischen Hürden sind hoch.

Von Sven Frohwein

Tserennorov Purevdorj ist sichtlich nervös, als sie den Raum betritt. „Hallo, ich freue mich, Sie kennenzulernen“, sagt die 25-Jährige zurückhaltend. Die junge Mongolin lebt seit zwei Jahren in Deutschland und macht eine Ausbildung zur Straßenbauerin. „Sie dürfen mich Tsegi nennen“, sagt Purevdorj in fast perfektem Deutsch. Vor ihr liegt ein kleiner Zettel, von dem sie manche Sätze abliest. Tsegi möchte sich in Deutschland eine Existenz aufbauen. Die Auszubildende arbeitet bei der HEITKAMP Unternehmensgruppe in Herne im Ruhrgebiet. Das Unternehmen baut Brücken und Straßen, saniert Flächen und hilft dabei, die Energiewende voranzutreiben. Und das

geht für Unternehmenschef Jörg Kranz nicht ohne Fachkräfte aus dem Ausland. Dabei war die Anwerbung mongolischer Fachkräfte alles andere als leicht. Ein Lehrstück über deutsche Bürokratie und wie es in Zukunft nicht mehr laufen darf.

„Wir suchen Menschen, die die Welt bewegen wollen“ steht auf der Homepage des Familienunternehmens. Und HEITKAMP ist bereit, für diese Menschen die Welt zu bereisen. Im Mai 2022 ging es zum ersten Mal in die Mongolei. „Wir hatten Kontakt zum mongolischen Arbeitgeberverband Straßenbau, mit dem wir uns sehr schnell über eine Kooperation einig waren“,

sagt Jörg Kranz. HEITKAMP exportiert sein Brückenbau-Know-how in die Mongolei, dafür hilft der Verband bei der Suche nach geeigneten Arbeitskräften für Deutschland.

Im Mai 2022 hatte Heitkamp acht junge Mongol:innen ausgewählt, die Interesse an einer Ausbildung in Deutschland gezeigt hatten. Darüber hinaus wollte das Unternehmen zehn Facharbeiter:innen anwerben. „Da gingen die Probleme los“, so Kranz. Während die Azubis trotz Anlaufschwierigkeiten mit einem Monat Verspätung ihre Ausbildung beginnen konnten, erwies sich die Anwerbung der Fachkräfte als kräftezehrender Marathon. „Schon 2022

haben die Facharbeiter ihre Häuser verkauft, ihre Arbeit aufgegeben, aber die deutsche Bürokratie hat uns spüren lassen, dass das nicht so gewollt war“, berichtet Kranz ernüchtert. Trotz nötiger Sprachkenntnisse, trotz gültiger Arbeitsverträge und trotz einer Bleibe zog sich die Antragstellung wie Kaugummi.

Vor allem die Anerkennung der Berufe erwies

sich als schwierig. Zwischen Antragstellung und Einreise verging mehr als ein Jahr. Erst die Intervention des NRW-Wirtschaftsministeriums half, den Gordischen Knoten zu zerschlagen. „Wenn wir die Messlatte in Deutschland so hoch anlegen, wird das nichts werden“, resümiert Jörg Kranz und übt damit auch Kritik an der IHK FOSA, die die ausländischen Zertifikate anerkennen sollte. Am Ende hatten sich sechs der zehn Mongol:innen einen anderen Job gesucht. „Sie sind nach Südkorea und anderswo.“ Michael Bergmann, Hauptgeschäftsführer der IHK Mittleres Ruhrgebiet, kann Kranz' Ärger verstehen: „Die Firma HEITKAMP ist für uns ein gelungenes Beispiel dafür, wie Herausforderungen beim Fachkräftemangel mit guten Ideen entschlossen angepackt werden. Zugleich ist es ein weiterer Weckruf für die Verwaltung, die Prozesse zu vereinfachen.“

HEITKAMP setzt jetzt lieber auf Azubis aus der Mongolei, 20 sind es insgesamt, fast ein Viertel aller Auszubildenden im Unternehmen. Der dritte Jahrgang hat seine Ausbildung 2024 begonnen, der erste steht kurz vor der Abschlussprüfung. Tsogjavkhan Munkhdalai ist 24 Jahre alt und erst seit einem halben Jahr in Herne. Auch er möchte Straßenbauer

*„Wenn wir die
Messlatte in
Deutschland so
hoch anlegen,
wird das nichts
werden.“*

**Jörg Kranz, Geschäftsführender
Gesellschafter der HEITKAMP
Unternehmensgruppe**



werden: „Mein erster Eindruck von Deutschland war super, hier kann ich gut Sport treiben, es gibt hier viel Natur.“ Sein Deutsch sitzt noch nicht so perfekt wie bei seiner Landsfrau, aber er kann sich schon gut verständigen. Die beiden Azubis wohnen zurzeit noch im unternehmenseigenen Wohnheim. „Da können wir sie auch viel besser betreuen“, sagt HEITKAMP-Geschäftsführerin Sabrina Kranz. Die Schlechtwetterperiode am Bau nutzt HEITKAMP, um die Azubis fit zu machen für das Leben vor Ort: weiter Deutsch büffeln, viel Theorie, Berufsschule. Die Mongol:innen kommen gut an: „Sie sind sehr fleißig, hängen sich rein – und sind hochmotiviert.“ Für die Abschlussprüfung hätte Sabrina

Kranz noch einen Wunsch: „Wenn die Prüfungsfragen auf Mongolisch oder in leicht verständlichem Deutsch formuliert wären, wäre das ein echter Mehrwert.“

Arbeit ist das eine, Ankommen bedeutet aber auch, ein Teil der Gesellschaft zu werden. Sabrina Kranz und HEITKAMP-Personalerin Nicole Weyers schnüren Ausflugsapakete für ihre Azubis, stellen den Kontakt zu örtlichen Sportvereinen her, wo die jungen Menschen einsteigen dürfen. Das Unternehmen übernimmt zu Beginn sämtliche Bürokratie. Und nach einem Jahr sucht HEITKAMP den Azubis eine eigene Wohnung. Und doch ist Weyers und Kranz klar: „Es ist eine Wette auf die Zukunft, ob sich das Engagement tatsächlich bezahlt macht.“ Vater Jörg Kranz fügt hinzu: „Wir haben keine Alternative. Ohne Fachkräfte aus dem Ausland gehen bei uns die Lichter aus.“ Tsegi, die 25-jährige Mongolin, ist dankbar für ihre Chance auf ein neues Leben. Sie sagt: „Ich möchte Bauingenieurin werden und ein eigenes Projekt leiten. Ich finde es toll, einen sichtbaren Beitrag zu leisten.“ Sie möchte bleiben.

Mehr Infos zum Unternehmen:

www.heitkamp-ug.de



Unternehmensnachfolge für Genießer

Max Ruth ist seit Januar geschäftsführender Gesellschafter im Ruth Schokoladenwerk in Bochum-Wattenscheid. Er hat die Firma von Onkel und Vater übernommen und steckt voller Ideen. Auch deshalb ist er froh, sich für die strategischen Entscheidungen noch einen Sparringspartner an die Seite geholt zu haben. Ein Besuch im Naschparadies.

Von Christina Kiesewetter



Weitere Fotos aus dem
Schokoladenwerk



Wie soll man sich da nur entscheiden? Pralinen in allen Farben und Geschmacksrichtungen werden vorne im Laden und Cafébereich des Schokoladenwerks in Bochum-Wattenscheid angeboten.

Zwischen Rührmaschinen, die hunderte Kilo flüssiger Schokoladenmasse bewegen, greift Max Ruth in einen Sack voller Haselnusskerne, der neben zwei Kolleginnen in der Produktion steht. Die beiden füllen gerade in Handarbeit je drei Kerne in die Ausbuchtungen der Pralinenformen. Max Ruth nimmt eine Handvoll Haselnüsse heraus und hält sie dem Besuch unter die Nase: „Riechen Sie mal!“ Es duftet himmlisch. Wie macht er das? „Geheimrezept“, meint der 35-Jährige schmunzelnd. „Und natürlich haben die Haselnüsse eine Top-Qualität.“

Die hohe Qualität der Lebensmittel – das ist einer der Pfeiler in der Geschäftsführung von Max Ruth. Seit Januar ist er alleiniger Geschäftsführer des Hauses und hat den Betrieb von Vater und Onkel übernommen, die den Schritt zurück ins Angestelltenverhältnis gemacht haben. „Mein Vater hat schon immer leidenschaftlich den Einkauf gemacht, mein Onkel hat eine Vorliebe für die Haustechnik“, sagt Max Ruth. „Es ist toll, die beiden weiterhin im Betrieb zu haben und auf ihr Know-how zurückzugreifen.“

Das Ruth Schokoladenwerk ist jetzt in dritter Generation im Familienbesitz. Max Ruth hat schon in den Schulferien hier gejobbt, ist dann in die Konditorenausbildung gegangen, hat zusätzlich den Betriebswirt absolviert und hat sich in Düsseldorf mit dem Aufbau eines Cafés ausprobiert. Der Prozess der Unterneh-

mensübergabe hat rund zehn Jahre gedauert. „Es war ein gleitender Übergang.“ Was er dabei gelernt hat? „Es ist wirklich wichtig, früh mit der Übergabe anzufangen! Es kommen so viele Themen auf, die geklärt werden müssen. Und das Vertragliche dauert auch seine Zeit.“

Jetzt aber liegt das alles hinter ihm, und die eigentliche Arbeit im Schokoladenwerk ist sein Fokus. An seine Seite hat er sich noch Jan de Boer als Prokuristen und Mitgesellschafter geholt, mit dem sich Ruth zu allen strategischen Entscheidungen berät. „Wir haben uns privat kennengelernt und sind auch zu geschäftlichen Themen ins Gespräch gekommen“, erinnert sich de Boer. „Ich habe sofort gesagt: Ich habe Lust, dich zu unterstützen.“

Gemeinsam bringen die beiden jetzt die Eigenmarke Ruth noch stärker in die Öffentlichkeit. Vater und Onkel haben noch ausschließlich für fremde Marken produziert,

Max Ruth war es von Anfang an wichtig, auch eine Eigenmarke zu haben, die für gute Schokolade aus Bochum steht. Das macht derzeit etwa 40 Prozent der Produktion aus. Dabei gibt es immer neue Ideen: die Streichpraline fürs Brot, die Bochum-Box mit blau-weißen Pralinen, Bruch-Schokoladen und vieles mehr. Auch einige Fremdproduktionen haben lokale Wurzeln: Für Fiege wird die bekannte Henkelflasche aus Schokolade produziert, die



Haselnusskerne, die himmlisch duften. Warum? Das ist ein Geheimrezept.



Jan de Boer (l.) und Max Ruth (r.)
in Zivilkleidung vor dem Ruth
Schokoladenwerk in Bochum Wattenscheid.
Für die Sommersaison haben sie auch den
Terrassenbereich verschönert.

„Kumpel-Schokolade“ stammt aus dem Hause Ruth, und für die Maschinenfabrik Mönninghoff in der Nachbarschaft hat Ruth gerade erst Kupplungen aus Schokolade produziert, die als Präsent verschenkt werden.

„Wir erhalten zahlreiche Anfragen von Endkunden über unseren Verkauf im Schokoladenwerk Bochum und dem Laden in Hattingen sowie für die Produktentwicklung und Herstellung von Private-Label-Produkten. Zusätzlich bieten wir personalisierte Firmenpräsente – in kleinen wie auch größeren Stückzahlen“, erläutert der Geschäftsführer sein Konzept. „Wir haben auch eine rote Linie in der Produktion. Einen bestimmten Qualitätsanspruch unterschreiten wir nicht bei der Schokolade, dafür stehen wir.“

Das zweite große Projekt von Max Ruth ist das Café, das vor fünf Jahren im Gewerbegebiet eröffnet wurde. Hier kann man gemütlich sitzen, frühstücken oder etwas Süßes genießen und durch die große Glasfront bei der Herstellung der Pralinen und Schokoladen zusehen. „Das hier etabliert sich zu einem Treffpunkt für die Menschen“, sagt Jan

de Boer. „Sie können hier bequem parken, sich treffen und anschließend noch eine Kleinigkeit im Shop kaufen.“ Gerade richten die beiden die Terrasse für die Sommersaison her. „Ich plane auch wieder ein Event, bei dem es Erdbeeren aus der Region mit Schokolade gibt“, verrät Max Ruth.

Ob er auch irgendwann Feierabend hat? Max Ruth zieht die Augenbrauen hoch. „Wieso? Ich gehe doch gar nicht zur Arbeit.“

Sprechen
Sie mich an!



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



Nachfolge Konferenz Ruhr 2025

Save the Date: Am Donnerstag, 9. Oktober 2025, treffen Sie namhafte Expert:innen der Unternehmensnachfolge bei der Nachfolge Konferenz Ruhr. Die Nachfolge Allianz Ruhr aus 19 Partner:innen im Ruhrgebiet stellt das Event alle zwei Jahre auf die Beine.

Auf mehreren Bühnen in der VIP-Lounge des VfL Bochum gibt es Input zu diversen Nachfolgethemen, im Messebereich können sich Besucher:innen, Partner:innen und Dienstleistende aus der Nachfolgebranche kennenlernen und unterschiedliche Angebote der Allianz wie z. B. den Nachfolgesprächstag direkt vor Ort in Anspruch nehmen.

Mehr zu
Programm und Anmeldung:



Exklusiver Unternehmensbesuch

Sie möchten direkt vor Ort erfahren, wie die Unternehmensnachfolge im Ruth Schokoladenwerk gelaufen ist und welche Schwerpunkte Max Ruth als Geschäftsführer setzt? Dann melden Sie sich direkt für den exklusiven „Hausbesuch Unternehmensnachfolge“ im Werk in Bochum-Wattenscheid an.

Wann?

Mittwoch, 11.06.25,
19 – 21 Uhr

Direkt zur
Anmeldung:



Spielspaß für jedes Alter und
Inspiration für jeden Moment
bietet Matthias Martens seit mehr
als 20 Jahren seiner Kundschaft
in Bochum
Foto: Volker Wiciok

Fragen an: Matthias Martens



Schon Albert Einstein wusste: „Das Spiel ist die höchste Form der Forschung.“ „Spielspaß für jedes Alter und Inspiration für jeden Moment. Genau das möchten wir den Kundinnen und Kunden mit unseren Produkten bieten“, so Matthias Martens, Inhaber des 1991 gegründeten Spielwarengeschäfts Brummbär in Bochum. Doch nicht nur klassisches Spielzeug oder liebevoll ausgewählte Nischenprodukte sind zu finden, sondern auch ausgefallene Geschenkideen. Der Brummbär – ein Laden zum Anfassen und Ausprobieren.

Wie sieht bei Ihnen ein typischer Arbeitsalltag aus?

In den letzten Monaten konnte bei uns von typischen Arbeitstagen keine Rede sein. Da wir unser neues Ladenlokal auf der Kortumstraße eröffnet haben, gab es täglich eine Fülle von Entscheidungen zu treffen. Das betraf den geplanten Ladenbau genauso wie die Zusammenstellung unseres zukünftigen Warensortiments, das wir möglichst spannend gestalten wollten. Insgesamt also eine herausfordernde Aufgabe, die jedoch von Tag zu Tag mehr Freude machte, da gleichzeitig auch das Ziel näher rückte und ein tolles Endergebnis erahnen ließ.

Welchen Megatrend sehen Sie für die Zukunft Ihres Unternehmens?

In einer Zeit, in der die Digitalisierung des Handels immer weiter voranschreitet, sehe ich unseren ganz persönlichen Megatrend in der Rückbesinnung auf analoge Erlebnisse. Zukunft für unser Unternehmen zu ermöglichen, bedeutet einen Raum der Inspiration zu schaffen, in dem der Mensch als soziales Wesen im Mittelpunkt steht. Es geht also um menschliche Interaktion, die in der digitalen Welt oft verloren geht. Während viele Unternehmen auf automatisierte Prozesse setzen, setzen wir auf den direkten Kontakt. Dafür wollen wir im Unternehmen eine Atmosphäre schaffen, die zum Verweilen einlädt und die Freude am Spiel und an der Entdeckung fördert. Dieser Entwurf ist für uns gleichzeitig Konzept und Herzensangelegenheit. Ein Gefühl von Gemeinschaft und Inspiration, ein Megatrend, der hoffentlich noch lange Bestand haben wird.

Welche sind Ihre Lieblingsplätze in Bochum und Wattenscheid?

Ganz vorne stehen für mich die vielfältigen Möglichkeiten in unserer Stadt für lange und entspannte Spaziergänge mit dem Hund. Ob es das Weitmarer Holz ist, der Kemnader See oder auch der Stadtpark, Varianten gibt es mehr als genug. Ansonsten kann aber auch die Bude mit der leckersten Currywurst manchmal zum Lieblingsort werden.

Wie stellen Sie sich Ihren Arbeitsplatz in zehn Jahren vor?

Seriös kann wahrscheinlich aktuell niemand auch nur erahnen, wie Arbeitsplätze in zehn Jahren aussehen könnten. Es ist damit zu rechnen, dass beispielsweise die KI einen erheblichen Einfluss auf die Arbeitswelt haben wird. Was meinen persönlichen Arbeitsplatz angeht, kann ich mir diesen in zehn Jahren trotzdem nicht großartig anders vorstellen als heute. In Anlehnung an das Vorgenannte zum Thema Megatrend hoffe ich sehr, dass auch in der Zukunft das soziale Miteinander und die Freude an gemeinsamen zwischenmenschlichen Erlebnissen eine große Bedeutung haben wird. Wenn ich mir zum Beispiel den enormen Erfolg der Spielemesse in Essen anschau, auf der wir ausstellen, wird diese Hoffnung eigentlich schon zur Gewissheit. Dort kommen jährlich über 100.000 Menschen zusammen, um gemeinsam Spaß am Spiel zu haben, und das ganz ohne digitalen Schnickschnack. Die Highlights dieser Messe auch im Ladengeschäft unserer Kundschaft für lange, unterhaltsame Spieleabende zu empfehlen, wird auch noch in zehn Jahren ein wichtiger Bestandteil unserer Arbeit sein.

Wie sieht Ihr perfektes Wochenende aus?

Also definitiv würde dazu gehören, mal wieder an der Castroper Straße gebührend den nächsten Heimspiel des VfL zu feiern. Ansonsten wünsche ich mir möglichst viel Zeit für die ganz unspektakulären kleinen Freuden des Alltags. Mal wieder ins Kino, Zeit für ein Buch oder ein entspanntes Abendessen mit Freunden.

Von der Schulbank ans Steuer

Ein Unternehmensbesuch in der achten Klasse entwickelte sich für die Herner Schülerin Patricia Henneböhl zur Ausbildungsperspektive. Die Straßenbahn Herne – Castrop-Rauxel GmbH (HCR) zeigt, wie Unternehmen Fachkräfte frühzeitig für sich gewinnen können.

Von Anna Kalweit

Patricia Henneböhl ist 16 Jahre alt, besucht die neunte Klasse einer Sekundarschule in Herne und hat einen ziemlich klaren Zukunftsplan: Sie will Busfahrerin werden. Und zwar bei der HCR. Dass sie ihrem Traumjob mit großen Schritten näherkommt, ist kein Zufall, sondern Ergebnis der gezielten Nachwuchsförderung des Nahverkehrsunternehmens.

Alles begann im vergangenen Jahr mit Move2Beruf. An dem Aktionstag besuchen Schüler:innen der achten bis zehnten Klassen Herner Betriebe, um Ausbildungsberufe im authentischen Umfeld kennenzulernen. „Ich fand die HCR immer spannend und wollte wissen, was hinter den Kulissen pas-

siert“, erinnert sich Patricia. Besonders interessierte sie die Werkstatt. Doch leider verpasste sie knapp den Beginn der Führung und musste warten. Ein Glücksfall, denn so kam die Schülerin mit Martin Kurzat ins Gespräch. Der Busfahrer erzählte ihr, dass die HCR auch Fachkräfte im Fahrbetrieb (kurz FiF) ausbildet – Patricias Neugier war geweckt.

Es folgte die zweitägige Berufsfelderkundung, die ihr so gut gefiel, dass sie im Anschluss auch ihr dreiwöchiges Schulpraktikum bei der HCR absolvierte. Als Patricias Lehrer sie dort besuchte, erkannte er sofort: Hier hat jemand seinen Traumjob gefunden. Er schlug ein Jahrespraktikum bei der HCR vor.

„Der Job ist extrem abwechslungsreich.“

Martin Kurzat, HCR-Busfahrer

Nach kurzer Bedenkzeit fiel die Entscheidung: Seit Januar ist Patricia einmal pro Woche im Betrieb. Statt die Schulbank zu drücken, unterstützt sie im Büro, geht mit den Busfahrer:innen auf Tour oder tüfelt in der Werkstatt mit. Den Schulstoff kann sie problemlos nachholen.

Gezielte Nachwuchsförderung statt Zufallstreffer

Marina Brinkhoff, Ausbilderin bei der HCR, erklärt: „Der Weg, den Patricia gegangen ist, ist traumhaft für ein Unternehmen. Durch ihre Praktika wissen wir, auf wen und worauf wir warten.“ Etwas Geduld ist nötig, denn Patricia kann die Ausbildung zur Fachkraft im Fahrbetrieb erst nach ihrem Schulabschluss nächstes Jahr beginnen. Für den Busführerschein muss sie sogar volljährig sein. Bis dahin hält die HCR durch das Jahrespraktikum den Kontakt – ein entscheidender Punkt, um junge Talente frühzeitig zu sichern, erklärt Marina Brinkhoff.



Busfahrer Martin Kurzat (l.) und Ausbilderin Marina Brinkhoff (r.) freuen sich über ihre engagierte Praktikantin

Oft laufe die Nachwuchsrekrutierung trotz langer Wartezeiten zwischen Vertragsunterzeichnung und Ausbildungsbeginn anders, so die Ausbilderin. Ein Bewerbungsgespräch ist eine Momentaufnahme des angehenden Azubis – und ein Jahr später kommt eine veränderte Person in den Betrieb. „Junge Menschen entwickeln sich schnell. Wenn wir uns schon vorher kennenlernen, können beide Seiten sicher sein, dass es wirklich passt“, so Marina Brinkhoff.

Dass Busfahren mehr ist als nur hinterm Steuer zu sitzen, betont auch Martin Kurzat, der vor zweieinhalb Jahren seine Ausbildung als FiF abgeschlossen hat: „Der Job ist extrem abwechslungsreich. Kein Tag ist wie der andere, es wird nie langweilig.“ Dass der Beruf mehr Aufmerksamkeit bekommt, sieht man auch auf TikTok, wo ein Hamburger Busfahrer mit seinen kreativen Grußgesten viral ging.

Warum frühe Bindung der Schlüssel ist

Dass die gezielte Nachwuchsförderung funktioniert, zeigt Patricia selbst: Die 16-Jährige packte sofort mit an und überzeugte innerhalb von zwei Tagen die Belegschaft so sehr von sich, dass es bis zur Geschäftsleitung durchdrang, erzählt Marina Brinkhoff.

Für die HCR hat sich die Beteiligung an dem Aktionstag Move2Beruf gelohnt. „Auf Messen stehen oft Gruppen zusammen, da kann man nicht wirklich ins Gespräch kommen. Wenn die Schüler aber zu uns kommen, können wir ihnen gezielt Dinge zeigen“, so Marina Brinkhoff. „Selbst wenn ich nur eine Person finde, ist das super.“ Und Patricia ist das beste Beispiel dafür.

Bei Move2Beruf erleben Hunderte Herner Schüler:innen der achten bis zehnten Klasse lokale Unternehmen hautnah. Der Aktionstag, der 2024 erstmalig stattfand, unterstützt die berufliche Orientierung an Schulen und die Suche nach Berufsfelderkundungs-, Praktikums- sowie Ausbildungsplätzen. Move2Beruf entsteht durch die Zusammenarbeit des Herner Bündnisses für Arbeit bestehend aus der Agentur für Arbeit, der Handwerkskammer Dortmund, der IHK Mittleres Ruhrgebiet, der Stadt Herne, der Regionalagentur Mittleres Ruhrgebiet, Herne Business, Arbeitgeberverbände Ruhr/Westfalen, der Kreishandwerkerschaft Ruhr, dem Kooperationsnetz Schule-Wirtschaft und der Landesinitiative „Kein Abschluss ohne Anschluss“.

Mehr Infos:
www.move2beruf.de





Alles, was Recht ist



Neue EU-Verpackungsverordnung

Die neue EU-Verpackungsverordnung wurde veröffentlicht und bringt ab dem 12. August 2026 umfassende Änderungen für Unternehmen, die Verpackungen herstellen, in Verkehr bringen oder vertreiben, in allen EU-Mitgliedsstaaten.

Besonders betroffen sind Erzeuger:innen, Importeur:innen und Händler:innen, denn sie müssen sich künftig an strenge Vorgaben halten. Dazu gehören die Konformität von Verpackungen, die Einschränkung gefährlicher Stoffe, strengere Recyclingquoten, verbindliche Mindestanteile recycelter Kunst-

stoffe sowie ein Verbot bestimmter Verpackungsarten und sogenannte Møgelpackungen. Unternehmen müssen zudem erweiterte Hinweis- und Meldepflichten erfüllen. Die Übergangsfristen bieten Zeit zur Anpassung, doch frühzeitiges Handeln ist entscheidend.



Zum Merkblatt
der DIHK

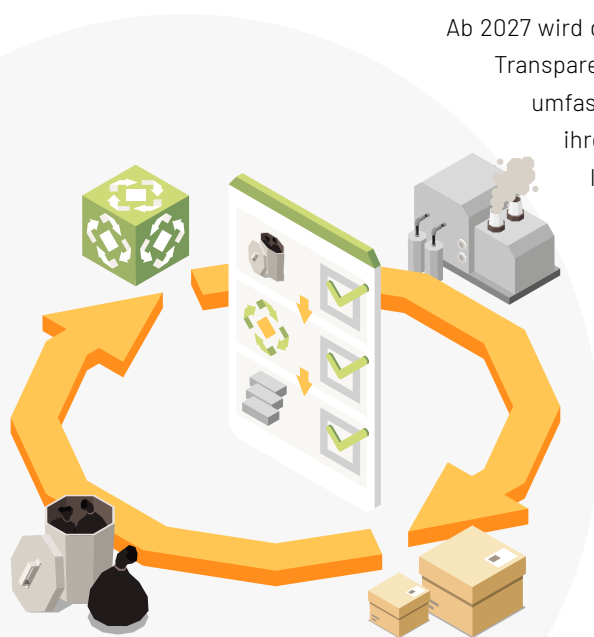


Digitaler Produktpass

Ab 2027 wird der digitale Produktpass (DPP) in der EU verpflichtend und sorgt für mehr Transparenz in der gesamten Wertschöpfungskette. Unternehmen müssen künftig umfassende Informationen zu Herkunft, Produktion, Nutzung und Entsorgung ihrer Produkte bereitstellen. Ziel ist es, nachhaltige Entscheidungen zu erleichtern und die Kreislaufwirtschaft zu stärken.

Der DPP betrifft alle Branchen: Rohstofflieferanten erfassen Materialherkunft, Hersteller dokumentieren Produktionsprozesse, der Handel informiert Verbraucher:innen über Qualität und Nachhaltigkeit. Auch Reparaturbetriebe und die Abfallwirtschaft profitieren durch bessere Daten zu Wiederverwertung und Reparaturmöglichkeiten.

Die Einführung des DPP stellt Unternehmen vor technische Herausforderungen, da die Implementierung einen gewissen Digitalisierungsstandard voraussetzt. Besonders KMU sollten frühzeitig prüfen, wie sie die neuen Anforderungen umsetzen. Die IHK bietet dazu aktuelle Informationen und Unterstützungsmöglichkeiten.



Novellierte EU-Bauprodukteverordnung

Seit Januar 2025 ist die novellierte EU-Bauprodukteverordnung (BauPVO) in Kraft. Ziele sind die Harmonisierung des europäischen Binnenmarkts und eine Verbesserung der Qualität und Sicherheit von Bauprodukten. Unternehmen sollten sich frühzeitig mit den neuen Anforderungen vertraut machen.



Erweiterter Geltungsbereich

Die BauPVO gilt nun für alle Wirtschaftsakteur:innen und umfasst neben klassischen Bauprodukten auch digitale Datensätze, Materialien für den 3D-Druck sowie gebrauchte Bauprodukte. Auch Produkte, die auf der Baustelle für den sofortigen Einbau bereitgestellt werden, unterliegen der Verordnung.



Leistungserklärung und CE-Kennzeichnung

Die CE-Kennzeichnung erfordert künftig nicht nur Angaben zur technischen Leistung, sondern auch zu Umweltaspekten. Eine gültige Leistungserklärung ist Voraussetzung für die Markteinführung eines Bauprodukts.

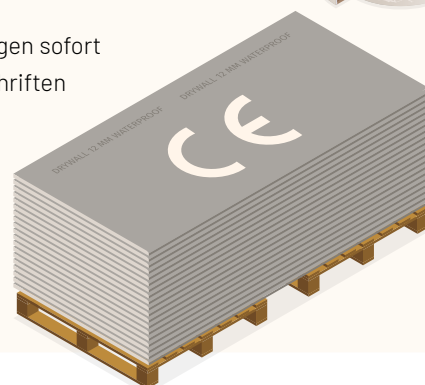
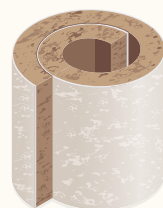


Digitaler Produktpass

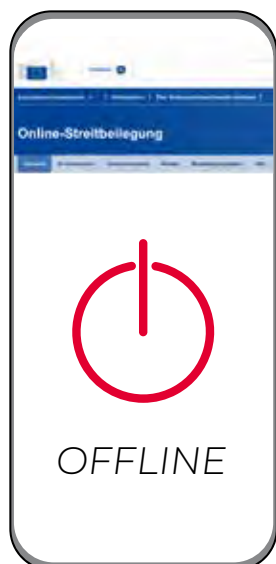
Neu ist der digitale Produktpass, der Informationen zu Nachhaltigkeit und Materialeigenschaften digital bereitstellt. Dies erleichtert die Rückverfolgbarkeit und ermöglicht eine bessere Berechnung des CO₂-Fußabdrucks.

Während einige Bestimmungen sofort gelten, treten weitere Vorschriften am 8. Januar 2026 in Kraft.

Unternehmen sollten die Übergangsfristen nutzen, um ihre Prozesse anzupassen.



Achtung Online-Händler:innen: OS-Plattform wird abgeschaltet



Seit 2016 mussten Online-Händler:innen auf die europäische Online-Streitbelegungsplattform (OS-Plattform) hinweisen, um Verbraucher:innen eine außergerichtliche Streitbeilegung zu ermöglichen. Aufgrund geringer Nutzung hat die EU nun die Abschaltung der Plattform zum 20. Juli 2025 beschlossen (Verordnung EU 2024/3228).

Das müssen Online-Händler:innen nun beachten: Bis zum 20. März 2025 konnten Verbraucher:innen noch Beschwerden einreichen. Danach bleibt der Hinweis auf die Plattform zwar bestehen, darf aber nicht

mehr auf die Beschwerdemöglichkeit hinweisen. Ab dem 20. Juli 2025 entfällt die Informationspflicht vollständig. Online-Händler:innen müssen dann sämtliche Verweise aus Impressum, AGB, E-Mail-Signaturen und Marktplatzprofilen (z.B. Amazon, eBay, Etsy) entfernen.

Wer eine wettbewerbsrechtliche Unterlassungserklärung zur OS-Plattform abgegeben hat, sollte diese vor Entfernen der Informationen mit Wirkung zum 20. Juli 2025 kündigen, um rechtliche Risiken zu vermeiden.

Thomas Hebestreit (l.)
und Carsten Hahn im
Höhentrainingsraum

Ein Schatz im Verborgenen

Witten-Annen kennen viele dank der Universität Witten/Herdecke. Doch der Stadtteil der Ruhrstadt ist mehr als ein Wissenschaftsstandort. Auf unserem Streifzug haben wir versteckte Juwelen entdeckt.

Von Anna Kalweit (Text) und Volker Wiciok (Fotos)

Hahn-Training-Systems

Für Sportbegeisterte gibt es einen besonderen Anlaufpunkt in Witten-Annen: Hahn-Training-Systems. Die Inhaber Carsten Hahn und Thomas Hebestreit haben hier ein Zentrum geschaffen, das weit mehr als ein klassisches Sportgeschäft ist. Ihr Konzept verbindet den Verkauf von hochwertiger Radsport-, Lauf- und Schwimmbekleidung mit professioneller Trainingsdiagnostik und individueller Betreuung – ein Angebot, das es so in der Region kaum gibt.

Carsten Hahn hat in der Nähe des S-Bahnhofs in Witten-Annen klein angefangen. Zunächst konzentrierte er sich auf Diagnostik und Trainingsplanung, um Sportler:innen gezielt auf ihre Wettkämpfe vorzubereiten. Doch schnell wurde klar: Wer optimal trainieren will, braucht nicht nur den richtigen Plan, sondern auch passendes Equipment und eine umfassende Betreuung. Mit Thomas Hebestreit fand er den idealen Geschäftspartner. Heute bietet Hahn-Training-Systems alles aus einer Hand: Von der Ernährungsberatung über das Bikefitting bis hin zu einem Höhentrainingsraum, der die Luftbedingungen in 1.800 Metern Höhe simuliert.



Kund:innen können bei Hahn-Training-Systems auch ihre Fahrräder konfigurieren und reparieren lassen

„Wir haben unsere Leidenschaft zum Beruf gemacht.“

Thomas Hebestreit, Hahn-Training-Systems

„Wir haben unsere Leidenschaft zum Beruf gemacht“, erklärt Thomas Hebestreit, der selbst aus dem Radsport kommt. Und Carsten Hahn, der früher Triathlons bestritt, ergänzt: „Als Sportler neigt man dazu, die Dinge in die Hand zu nehmen – und genau das haben wir getan.“ Die Ansiedlung in Witten-Annen war eine bewusste Entscheidung. „Wir haben lange nach einem Standort gesucht, der nicht nur Platz für unser Equipment bietet, sondern auch die Traglast für unser Gegenstrombecken stemmen kann“, berichtet Hahn. Die Wahl fiel auf Witten-Annen – neben der passenden Immobilie punktete der Standort durch eine gute Erreichbarkeit und genügend Parkmöglichkeiten.

Egal, ob ambitionierte Triathlet:innen oder Anfänger:innen mit dem Ziel, Gewicht zu reduzieren – jede:r beginnt mit einer umfassenden Diagnostik. „Bei uns gibt es keine starren Konzepte“, betont Hahn. „Jeder Trainingsplan wird individuell auf das Ziel der Kunden angepasst.“ Dabei kommt moderne Technologie zum Einsatz: Sekündlich werden die Trainingsdaten von Sportuhren oder Fahrradtachos synchronisiert. „Das machen wir seit 2008 – damals mussten Uhren noch umständlich an den Computer angeschlossen werden, heute läuft das alles über WLAN.“ Und das funktioniert von überall auf der Welt.

Die Philosophie von Hahn-Training-Systems lautet: Der Trainingsplan muss sich dem Leben anpassen, nicht umgekehrt. „Das Leben ist nicht konstant, also darf es der Trainingsplan auch nicht sein“, sagt Hebestreit. Flexibilität ist entscheidend – auch, um Überlastung zu vermeiden. „Neun von zehn Sportlern trainieren zu viel“, erklärt Hahn. „Unsere Aufgabe ist es, dafür zu sorgen, dass sie effizient trainieren, nicht zwangsläufig mehr.“

Seit 2019 bietet das Unternehmen zudem eine mobile Diagnostik in einem 10,5 Meter langen Anhänger an. Damit können Untersuchungen direkt bei den Kund:innen vor Ort durchgeführt werden. „Dieses Konzept gibt es im Moment nirgendwo anders“, betont Hahn. Die Pandemie hat das mobile Angebot zwar kurzfristig eingeschränkt, doch die Nachfrage steigt wieder.

Die nächsten Jahre sollen von Wachstum geprägt sein. „Perspektivisch wollen wir vier Standorte in Deutschland eröffnen, sodass unsere Kund:innen immer maximal 150 Kilometer entfernt sind“, erklärt Hahn. Gleichzeitig sehen die Unternehmer eine Herausforderung: „Der Markt für Trainingsberatung ist völlig unreguliert – jeder könnte sich Trainingswissenschaftler nennen und Pläne schreiben“, so Hahn. Ihr Ziel ist es, wieder eine höhere Qualität und Professionalisierung in der Branche zu etablieren.

www.trainbetter.de

 [trainbettershop](https://www.facebook.com/trainbettershop)  [trainbetter.de](https://www.instagram.com/trainbetter.de)  [TrainbetterDE](https://www.youtube.com/TrainbetterDE)

industriestickerei GmbH

So leise wie jetzt ist es an einem Arbeitstag in der industriestickerei sonst nie. Für unseren Besuch stehen die Maschinen ausnahmsweise still, damit uns Stefan Brzechwa die Produktion erklären kann. Brzechwa ist einer von drei Geschäftsführern und für die Bereiche Vertrieb und Marketing verantwortlich. Sein Geschäftspartner Oguzhan Karaca gründete die Industriestickerei 2017 als Start-up und bringt umfassende Erfahrung im Industriehandel und Textilien in Sonderproduktionen mit. Dritter im Bunde ist der Kommunikationsdesigner Gökan Karaca. Mit diesem gebündelten Know-how entwickelte sich das Start-up zur GmbH mit rund 1.800 Kund:innen überwiegend in Nordrhein- Westfalen und über die Landesgrenzen hinweg.

Wer im Ruhrgebiet essen geht, ein Sportevent besucht oder sich im Krankenhaus untersuchen lässt, dem begegnet mit hoher Wahrscheinlichkeit ein Produkt der industriestickerei. Das Unternehmen hat sich nämlich auf die Produktion von Textilien sowie deren Veredelung von Berufskleidung spezialisiert. „Dank unserer Zusammenarbeit mit zahlreichen Premiumherstellern können wir alle Sektoren abdecken – vom Arbeitsschutz über Medizin und Gastro bis zum Businessbereich“, erklärt Stefan Brzechwa. Das Besondere: Die industriestickerei fungiert als Schnittstelle zwischen Textilherstellern und der hauseigenen Produktion. So hat das Team alles in der Hand und kann höchste Qualität garantieren.

Von der Qualität können sich Kund:innen vor Ort selbst überzeugen: Im Showroom sind mehr als 3.000 Produktmuster namhafter Hersteller ausgestellt. „Haptik spielt in unserer Branche eine entscheidende Rolle“, so Stefan Brzechwa. Wer online bestelle, sei häufig enttäuscht vom Endprodukt. Deshalb besuchen seine Kund:innen gerne den Standort in Witten oder lassen sich Muster nach eingehender Beratung zuschicken. Parallel dazu steht ein ERP-System in den Startlöchern, um den Service weiter auszubauen. Das Thema Nachhaltigkeit ist seit Jahren Bestandteil der Unternehmensphilosophie: Die industriestickerei hat deshalb mehrere skandinavische Hersteller ins Sortiment aufgenommen, die für ihre nachhaltige Produktion bekannt sind.

Am Ende des Besuchs wird es doch laut in der Produktion. Ein Mitarbeiter hat für uns eine der Stickmaschinen angeworfen. In rasender Geschwindigkeit bewegt sich die Nadel durch den Stoff und zeichnet mit rotem Faden ein Firmenlogo. Die ZSK-Maschinen sind die modernsten ihrer Art und werden auch im Fashion-Bereich genutzt. In einer gewöhnlichen Arbeitswoche werden hier Tausende von Textilien bestickt – Tendenz steigend. Deshalb planen Stefan Brzechwa und seine Partner eine Expansion in ein Industriegebiet. Ob das auch in Witten liegt, steht noch nicht fest. „Gewerbeflächen sind hier leider Mangelware“, bedauert der Vertriebsleiter. Er hoffe, dass die Stadt sich stärker für eine wirtschaftsfreundliche Standortpolitik einsetzt.

www.industriestickerei.de

 **industriestickerei**  **industriestickerei**



Im Showroom können Kund:innen mit der Ware auf Tuchfühlung gehen

Vertriebsleiter Stefan Brzechwa ist stolz darauf, wie sich das ehemalige Start-up entwickelt hat



Gitarren und Musik
sind Jörg Möllers
Leidenschaft



Bei Rockland Music haben
Gitarrenfans die Qual der Wahl

Rockland Music

Shop-Hündin Buddy begrüßt uns schwanzwedelnd am Eingang von Rockland Music. Dass wir gerade das Himmelreich für Gitarrist:innen betreten haben, bemerkt sogar die un-musikalische Redakteurin: An den Wänden des Showrooms hängen Hunderte Instrumente – in allen Formen, Farben und Preisklassen. Für Anfänger:innen bis zu Profis hat Inhaber Jörg „Schmale“ Möller für jede:n das Richtige in petto. Unser Gespräch wird von Gitarrenklängen begleitet – Azubi Fabi testet ein neues Modell auf Herz und Nieren. „Jeder, der hier arbeitet, sollte Gitarre spielen. Wie will man sie denn sonst verkaufen?“, fragt Jörg Möller mit einem Grinsen.

Der gelernte Schmied spielte selbst – wie sollte es anders sein – in einer Heavy-Metal-Band. Nebenbei kaufte und verkaufte er Gitarren, damals noch über ein Anzeigenblatt. Damit wurde Jörg Möller so erfolgreich, dass er den Sprung in die Selbstständigkeit wagte. Das erste Ladenlokal in Witten-Annen eröffnete er vor 25 Jahren in einer ehemaligen Gaststätte. Nach einer Zwischenstation erfolgte der Umzug in die Holzkampstraße 37. „Hier haben wir es richtig schön gemacht und schrauben ständig weiter.“ Tatsächlich erinnert die Einrichtung mit roten Orientteppichen, Samtsesseln und Holzpanelen an den Wänden an ein gemütliches Tonstudio. Kein Wunder, dass sich hier echte Größen der Szene die Klinke in die Hand geben: Musiker:innen von White Snake, ZZ Top oder Alice Cooper haben sich bei Jörg Möller beraten lassen.

Doch nicht nur zum Einkaufen kommen die Stars vorbei. Immer wieder schafft es Möller, internationale Musiker:innen für exklusive Workshops und Live-Sessions zu gewinnen. Wie? „Keine Ahnung“, sagt er schulterzuckend. „Die kommen irgendwann. Und wenn es gut ist, reden sie wahrscheinlich darüber.“ Denn die Musikszene ist ein Dorf – und nichts funktioniert besser als Mundpropaganda. Sein persönlicher Favorit? Aktuell Matteo Mancuso, ein italienischer Jazzgitarrist, der natürlich auch schon im Rockland gespielt hat.

Trotz großer Namen bleibt Jörg Möller bescheiden. Denn es geht ihm darum, den Spirit und die Magie seiner Produkte an seine Kund:innen weiterzugeben: „Eigentlich sind wir ziemlich altmodisch; die Gitarrenherstellung hat sich seit den 1930ern nicht verändert.“ Aber auch ein klassisches Handwerk kommt im Verkauf nicht um die digitalen Medien herum. Das Rockland Music-Team füttert TikTok, Instagram und Facebook täglich mit neuen Inhalten. Hier haben sich die Zeiten geändert und Rockland Music geht mit. Trotz Digitalisierung bleibt die persönliche Beratung ungeschlagen. Jörg Möller: „Wir wollen, dass die Kunden nach Witten-Annen kommen. Beim Gitarrenkauf muss man sich Zeit nehmen. Wir verkaufen nicht von der Palette.“ Ob langgehegte Träume oder neu entfachte Leidenschaft, der Inhaber erinnert sich an

„Wir wollen, dass
die Kunden nach
Witten-Annen
kommen.“

Jörg Möller, Rockland Music

viele berührende Begegnungen im Laden: „Wenn man hier etwas kauft, hat das immer mit Emotionen zu tun.“

www.rockland-music.de **RocklandMusic**
 [@rockland.music](https://www.tiktok.com/@rockland.music) [@rockland_music](https://www.instagram.com/rockland_music)



Olaf Schatta treibt die Wertschätzung für seine Arbeit an



Ruhrpott-Charme gehört zum Ladenkonzept

Arbeitsklamotten & Industrieware.de

Arbeitsklamotten: Der Name ist Programm. Von Kasacks in allen Farben des Regenbogens bis zur Zimmermannskluft im klassischen Schwarz bietet der Fachhandel für Berufskleidung die komplette Branchenpalette. Inhaber Olaf Schatta selbst ist ein wahres Multitalent. Er arbeitete unter anderem als Bäcker, Webdesigner und Fachinformatiker. Durch eine zufällige Begegnung kam er schließlich zu seinem heutigen Geschäft.

„Im Zug traf ich einen alten Mann, der Klebstoffe und Kunststoffwannen verkaufte und keinen Nachfolger für sein Unternehmen hatte“, erinnert sich der Wahl-Wittener. Schatta ergriff die Chance und nutzte sein IT-Know-how, um in den frühen 2000ern einen erfolgreichen Versandhandel aufzubauen. Dieser besteht bis heute. Die Kleber werden vor allem im Industrie- und Fahrzeugbereich genutzt, einige Rezepturen vertreibt Schatta sogar exklusiv.

Aber wie ist er zur Berufskleidung gekommen? Auch diese Geschichte ist kurios: Für sein Geschäft benötigte Schatta Schaufensterdekoration und besorgte sich einen Restposten an Berufskleidung. „Kurze Zeit später kam jemand in den Laden, weil er die Latzhosen kaufen wollte“, lacht Schatta. Er recherchierte und stellte fest, dass es in Witten keinen Fachhandel für Berufsbekleidung gab. Die Geburtsstunde für „Arbeitsklamotten“. Ein zweiter Standort entstand im Hannibal-Center in Bochum, den Schatta aufgrund von Personalmangel während Corona aufgab. Mit seinem fünfköpfigen Team konzentriert er sich nun vollständig auf das Geschäft in Witten-Annen.

„Arbeitsklamotten“ ist vor allem auf Kleidung für Industrie, Handwerk und Zunft spezialisiert und arbeitet vor allem mit einem großen Hersteller, der in Deutschland produziert. Das hat zwei Vorteile: einen Reparaturservice für abgenutzte Kleidung sowie die Anfertigungen individueller Stücke. Schatta nimmt im Geschäft Maß, während die Kund:innen Taschen oder Reißverschlüsse nach ihren Bedürfnissen anpassen lassen. „Platz für Handytaschen ist heute besonders gefragt“, sagt Schatta schmunzelnd. Platz war auch für Schatta ein Thema. In Witten-Annen fand er auf dem alten Gelände der Wittmann-Werke ein passendes Ladenlokal mit großzügigem Lager.

Olaf Schatta führt uns durch die Lager mit meterhohen Decken. Hier verpacken zwei Angestellte gerade ein paar Bestellungen, in den Regalen lagern Klebstoffe und Kunststoffwannen unterschiedlichster Formen und Größen. Besonders letztere finden vielseitigen Einsatz: als Öl-Wanne in der Kfz-Werkstatt, als Transportmittel für Tierbestatter:innen – oder sogar als Katzenttoilette. „Mich treibt nicht das Geld an, sondern die Wertschätzung für meine Arbeit“, betont Schatta. „Ich versuche, immer besser zu werden.“

www.arbeitsklamotten.de www.industrieware.de

Hotel Hoppe

Das Frühstücksbüfett ist frisch abgeräumt, als wir uns mit Bernd Hoppe und Sandra Bollettini im hellen, freundlichen Gästeraum an einen Tisch setzen. Bis vor zwei Jahren konnte hier à la carte gespeist werden, aktuell pausiert der Restaurantbetrieb. „Das ist ein Abbild der allgemeinen wirtschaftlichen Lage“, erklärt Bernd Hoppe, der den Familienbetrieb in vierter Generation führt. Das Hotel laufe aber zufriedenstellend. Unter anderem durch die Universität Witten/Herdecke oder die Zahnklinik sind die zwölf frisch renovierten Zimmer gut ausgelastet. Auch Heimspiele des BVB bringen Übernachtungsgäste dank des guten Anschlusses an Dortmund nach Witten-Annen.

Dafür, dass im Hotel Hoppe alles reibungslos läuft, sorgen Sofia Ferreira und Sandra Bollettini: Vom Einchecken übers Frühstück bis zum Housekeeping umsortiert die „Two-Women-Show“ die Gäste. Und das kommt gut an. Als inhabergeführtes Haus ist der Kontakt zu den Kund:innen sehr persönlich. Die Namen und Lieblingszimmer der Stammgäste zu kennen, sich Zeit zu nehmen und bei einer Tasse Kaffee zu schnacken, ist für Sandra Bollettini selbstverständlich: „Mit dem professionellen wie menschlichen Blick zu sehen, was benötigt wird – das hat man in vielen großen Hotels nicht. Uns ist es wichtig, einen guten Standard zu bieten.“ Wichtig sei heute aber auch digitale Präsenz, um sichtbar zu bleiben. Denn die meisten Kund:innen buchen mittlerweile über große Online-Plattformen.

*„Es ist hier wie
ein Zuhause
auf Zeit.“*

**Sandra Bollettini,
Hotel Hoppe**



*Die frisch renovierten Zimmer
verbinden skandinavischen Stil
mit den historischen Elementen
des Gebäudes*

Auf dem Weg in die oberste Etage erzählt Bernd Hoppe, dass er mit seinen Eltern und Geschwistern selbst im Haus wohnte. „Aufgrund der hohen Nachfrage sind in den letzten Jahren mehr und mehr Zimmer entstanden“, so der Hotelier. Auch sein ehemaliges Kinderzimmer in der ersten Etage sei nun ein Gästeraum. Er selbst lebt in der Nähe des Betriebs. Oben angekommen zeigt sich die Geschichtsträchtigkeit des Hauses, das auf mehr als 135 Jahre zurückblicken kann. Ein Teil des alten Backsteingemäuers wurde bewusst in das helle, moderne Design integriert. In den Zimmern liegt ein frischer Duft in der Luft, auf dem Tisch wartet ein fruchtiges Begrüßungsgetränk, und Gäste nächtigen in Boxspringbetten. „Es ist hier wie ein Zuhause auf Zeit – genau dieses Gefühl wollen wir vermitteln“, so Sandra Bollettini.

Wohlfühlen sollen sich die Besucher:innen auch in ihrem Viertel. Das sei aber nicht immer so einfach. In der Umgebung fehle es an Geschäften wie Bäckereien und Metzgereien; Einzelunternehmen seien selten geworden. Bernd Hoppe: „Es gibt positive Entwicklungen wie die Pläne für das neue Schwimmbad, aber es wäre schön, wenn in den ganzen Stadtteil investiert würde.“

www.hotelhoppe.com

Unsere Streifzüge

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

Inhaber Bernd Hoppe und Sandra Bollettini sind nicht nur geschäftlich, sondern auch freundschaftlich verbunden





Berufsfelderkundung aus erster Hand

Von Christina Kieseewetter

Berufsfelderkundungstage – das ist eine super Erfindung, damit Achtklässler:innen einen ersten Einblick in Berufe bekommen, die sie grundsätzlich spannend finden. Aus erster Hand durfte ich jetzt in der Familie miterleben, wie sie das erleben. Selbstredend sind das alles Einzelfälle.

Tag 1 – Beruf im Handel:

Erst bekommt der Schüler einen spannenden Rundgang durch den kompletten Laden und all das dahinter, was Kund:innen normalerweise nicht sehen. Positiver Eindruck. Doch dann folgen vier Stunden Waren einräumen. Monotone Arbeit, immer dieselbe Warenart von der Palette ins Regal. Als der Schüler Pause hat, sagt man ihm, wann er wieder da sein soll. In den Pausenraum der Mitarbeiter:innen wird er nicht eingeladen. Also steht er etwas verloren auf dem Parkplatz vor dem Laden und isst allein sein Pausenbrot. Zugegeben: eine kleine Randerfahrung. Aber dennoch eine, die dem Achtklässler suggeriert: Die wollen mich im Kleinen nicht dabeihaben, dann wollen sie es wahrscheinlich auch generell nicht so gern.

Tag 2 – sozialer Beruf:

Wieder ein Rundgang, danach einfach mal der Schatten einer Mitarbeiterin sein und beobachten: Wie läuft der Alltag hier so ab? Danach wird der Tagespraktikant gefragt: Was möchtest du denn jetzt selbst mal ausprobieren? Er nennt zwei Dinge, die er unter Aufsicht machen darf. Zum Schluss noch eine Fragerunde: Was möchtest du zu dem Beruf wissen? Und er bekommt ein nettes Feedback: Du eignest dich gut für den Beruf, weil du sehr offen auf Menschen zugehst. Der Achtklässler beschließt den Tag motiviert und fast euphorisch.

Tag 3 – Handwerksberuf:

Der Schüler muss viel aufräumen, fegen und wegwischen. Das findet er hier aber okay. Warum? „Sie haben mich gefragt, ob ich das Wegräumen erledigen kann, weil sie dann schneller mit der Arbeit sind. Und sie haben mir dabei Sachen erklärt.“ An viele Geräte darf er aus Sicherheitsgründen nicht. Zwei kleine Werkzeuge darf er allerdings bedienen und helfen. „Aber mir hat niemand erklärt, wofür die vielen Einzelteile gemacht werden“, fällt ihm hinterher ein. „Das hätte ich schon gerne gewusst.“ Nach dem Tag ist ihm klar: Das will ich nicht machen. Aber trotzdem toll, dass der kleine Betrieb sich Zeit genommen hat.

Diese Berufsfelderkundungen sollen neugierig machen auf den Beruf, Vielfalt zeigen, Achtklässler:innen das Gefühl geben, dass sie ernst genommen werden in ihrem Interesse. Dafür brauchen Betriebe innere und äußere Zeit, wenn die Schüler:innen mit einer grundsätzlich positiven Erfahrung aus dem Tag gehen sollen. Wer das zeitlich nicht schafft, sollte solche Tage lieber nicht anbieten. Das erspart Frust auf beiden Seiten.

Wer sich diese Zeit allerdings nimmt, kann schon bei einem Achtklässler Zukunftsbilder im Kopf entstehen lassen, die eine erste Bindung zu einem Unternehmen herstellen – und hat am Ende vielleicht auch eine Bewerbung auf die Ausbildungsstelle im Postfach. Auch das ist Fachkräftesicherung.

Wirtschaft im Revier - das Magazin jetzt auch online mit Mehrwert

Wir haben unser Online-Angebot für Sie erweitert.

Zusätzlich zu den PDF-Downloads der WiR-Ausgaben als klassisches E-Paper bekommen Sie jetzt mit jeder „Wirtschaft im Revier“ digitale Extras:



Videos, Audios, zusätzliche
Bildergalerien und vieles mehr.
Schauen Sie direkt vorbei.



Herausgeber

IHK Mittleres Ruhrgebiet
Ostring 30-32, 44787 Bochum
Tel.: 0234 9113-0 | Fax 0234 9113-110
E-Mail: wir@bochum.ihk.de
www.bochum.ihk.de

Hauptgeschäftsführer

Michael Bergmann

Präsident

Philipp Böhme



Mittleres
Ruhrgebiet

Redaktion dieser Ausgabe

- Sven Frohwein
- Anna Kalweit
- Christina Kieseewetter
- Dagmar Parsczenski

Freier Autor dieser Ausgabe

Daniel Boss

Lektorat

Dr. Nora Gottbrath

Layout

- Holger Brandt Mediendesign
- GlückAuf Design

Verlag, Herstellung und Vertrieb

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

Sie erreichen uns unter:

wir@bochum.ihk.de

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

Druck auf umweltzertifiziertem
Papier (FSC Mix).



www.ihk.de/bochum



[www.linkedin.com/company/
ihkmittleresruhrgebiet/](https://www.linkedin.com/company/ihkmittleresruhrgebiet/)



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



[www.facebook.com/
/IHKMittleresRuhrgebiet](https://www.facebook.com/IHKMittleresRuhrgebiet)



[www.youtube.com/
/IHKMittleresRuhrgebiet](https://www.youtube.com/IHKMittleresRuhrgebiet)



SEIEN SIE DABEI UND SICHERN SIE SICH IHRE VORTEILE:

Orientierung: Impulse und Tipps von hochkarätigen Rednern und erfahrenen Praktikern

Länderberatung: Einzelgespräche mit den Experten der Deutschen Auslandshandelskammern (AHK)

Kontakte: Deutsch-Niederländische Kooperationsbörse (B2B-Matching); zahlreiche Gelegenheiten zum Networking

Expertise: Austausch mit den Fachausstellern

Bonus: Verlosung von Tickets und Trikots von Borussia Mönchengladbach, Stadionführung, Torwandschießen, Tagesverpflegung und kostenfreies Parken

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



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



www.awt.nrw

JETZT ANMELDEN!

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

WIR DANKEN UNSEREN PLATIN-SPONSOREN UND PLATIN-PARTNERN:

ADVANT Beiten



NL Niederlande