



IHK magazin

der Industrie- und Handelskammer Aachen

Foto: cylvib/Jann Höfer



IM FOKUS

GRÜNDEN IST ERST DER ANFANG

Wie Unternehmen in der Region wachsen, neue Wege gehen –
und den Wandel mitgestalten

SPOTLIGHT

Konjunktur:
Noch keine Erholung in Sicht ▶ Seite 10

SPOTLIGHT

Vollversammlung: IHK positioniert sich zur Metropolregion
und zur Innenstadtentwicklung ▶ Seite 12



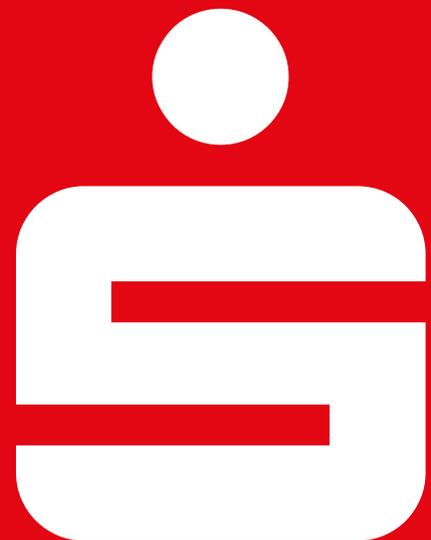
Ist mein Unternehmen reif für ein digitales Update?

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

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



Weil's um mehr als Geld geht.



Gemeinsam Zukunft gründen – Unsere Region im Aufbruch

Foto: Renate Schütt



Gründungen sind mehr als wirtschaftliche Vorhaben. Sie sind mutige Entscheidungen, neue Ideen, frische Perspektiven – und vor allem: essenziell für die Zukunftsfähigkeit unserer Region. Die aktuellen Zahlen der GründerRegion Aachen zeigen eindrucksvoll, dass in unserem IHK-Bezirk der Gründungsgeist lebt. Die Zahl junger Unternehmen ist gestiegen. Das bestätigen auch die Erkenntnisse der aktuellen IHK-Studie „Technologiegründungen und -unternehmen in der Wirtschaftsregion Aachen, Düren, Euskirchen und Heinsberg“, die Mitte Juli veröffentlicht wird. In dieser zeigt sich für den Zeitraum 2020 bis 2024 mit 949 Technologiegründungen eine Steigerung um 66 Prozent im Vergleich zum Zeitraum von 2015 bis 2019, wo es in der Region 572 Technologiegründungen gab. Das beweist: Unsere Region ist ein attraktiver Standort für Macherinnen und Macher.

Warum das so ist? Weil hier starke Netzwerke wirken. Weil wir Menschen haben, die anpacken – in Hochschulen, Kammern, Verwaltungen, Verbänden, Wirtschaftsförderungen. Die GründerRegion Aachen, ein Zusammenschluss der wichtigsten regionalen Akteure im Bereich Gründungsförderung, macht seit Jahren vor, wie wir Gründende nicht nur beraten, sondern aktiv begleiten. Mit dem Wettbewerb „AC² – Gründung, Wachstum, Innovation“ schaffen wir Plattformen, auf denen sich Ideen entwickeln und Unternehmerpersönlichkeiten wachsen können. Dieses Miteinander ist ein Erfolgsmodell, das weit über die Region hinausstrahlt.

Doch Gründung ist nicht nur ein Thema für die Wirtschaftsförderung – es ist eines für den gesamten Strukturwandel. In einer Zeit, in der klassische Industrien sich neu erfinden müssen, in der Digitalisierung, Energiewende und Fachkräftemangel gleichzeitig an Tempo gewinnen, brauchen wir die Innovationskraft neuer Unternehmen mehr denn je. Start-ups, Spin-offs und mutige Soloselbstständige bringen nicht nur frischen Wind – sie sind oft die Treiber von Wandel und regionaler Resilienz.

Unser Anspruch muss es deshalb sein, Unternehmertum zu ermöglichen – nicht zu verhindern. Weniger Hürden, mehr Rückenwind. Und genau das leistet die Region Aachen: Von der Erstberatung bis zur Finanzierung, vom Gründerwettbewerb bis zur Nachfolge – wer hier gründet, findet ein Netzwerk, das trägt. Nicht selten entstehen daraus langfristige Erfolgsgeschichten.

Ich bin überzeugt: Unsere Region ist auf einem sehr guten Weg. Die positive Gründungsentwicklung zeigt, dass wir die richtigen Rahmenbedingungen schaffen. Aber wir dürfen uns nicht ausruhen. Lassen Sie uns weiter daran arbeiten, ein Klima zu fördern, in dem Innovationen sich entwickeln und aus guten Ideen erfolgreiche Unternehmen werden.

Denn jede Gründung ist ein Schritt in Richtung Zukunft – und diese Zukunft gestalten wir gemeinsam.

Gisela Kohl-Vogel
Präsidentin der Industrie- und Handelskammer Aachen



Foto: Heike Lachmann/IHK Aachen

EDITORIAL**Gründen – und bleiben!**

Wer gründet, wagt viel. Und wer wächst, braucht Kraft. Umso beeindruckender ist es, wie viele Unternehmerinnen und Unternehmer in unserer Region genau diesen Weg gehen – mit Ideen, mit Ausdauer und mit Erfolg.

Ein Blick auf das AC²-Netzwerk zeigt: Gute Ideen sind nicht nur in Metropolen zu Hause. Hier, in Aachen, Düren, Euskirchen und Heinsberg, gibt es eine lebendige Gründungsszene, kluge Köpfe und ein funktionierendes Unterstützungsnetzwerk. Dass über 80 Prozent der Teilnehmenden am Gründungswettbewerb nach fünf Jahren noch am Markt sind, ist kein Zufall. Es ist das Ergebnis von Beratung, Begleitung – und von echtem Engagement.

Mut ist vielleicht die wichtigste Währung für Gründerinnen und Gründer. Und die gute Nachricht: Er lässt sich teilen. In Initiativen wie AC², bei Stammtischen, Sprechstunden und Netzwerkveranstaltungen der IHK. Es sind diese Orte des Austauschs, in denen aus Ideen tragfähige Geschäftsmodelle werden – und aus Gründenden Unternehmerinnen und Unternehmer.

In dieser Ausgabe stellen wir Ihnen Menschen vor, die den Schritt gewagt haben. Die ihre Komfortzone verlassen, Herausforderungen angenommen und ihre Nische gefunden haben. Lassen Sie sich inspirieren. Und wenn Sie selbst schon gegründet haben – wachsen Sie weiter. Die Region steht an Ihrer Seite.

Viel Freude beim Lesen!

Heike S. Horres, Chefredakteurin

Inhalt

Seite
11

Foto: Andreas Schmitter

Die Zukunft ist Programm

Die Region zukunftsfähig machen und die Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig verbessern: Das sind die klaren Ziele im Zukunftsprogramm, das sich die IHK-Vollversammlung gegeben hat. Nun geht es in die zweite Hälfte der Legislaturperiode.



Foto: Maschinenbau Bänder & Schmitt GmbH

Seite
13**Neue Mitglieder in den Gremien der IHK**

Der IHK-Ausschuss Eifel und Euskirchen und der Handels- und Verkehrsausschuss haben Verstärkung erhalten. Michael Furka (Bild) wurde in den IHK-Regionalausschuss für die Eifel und den Kreis Euskirchen gewählt.



Foto: Thomas Langens

Perfect Match: Mit Ready4Job zum Traumberuf

Ein IHK-Projekt zur Berufsorientierung bringt Jugendliche mit Ausbildungsunternehmen zusammen.

Möge das Spielen beginnen: Gamifizierter Ver- triebsworkshop

Ein neues IHK-Tagesseminar hebt Verkäufer auf das nächste Level.

Seite
46



Foto: Thomas Langens



Foto: IHK Aachen / Myriam Weber

Revier-IHKs fordern: Mehr Tempo beim Wasserstoff!

In einem Forderungskatalog benennen die Kammern zentrale Stellschrauben für den zügigen Markthochlauf.

6 Spotlights

- 10 IHK-Konjunkturbericht:
Keine Erholung in Sicht
- 12 IHK positioniert sich zur Metropolregion und Innenstadtentwicklung
- 14 Defense: Zeitenwende für die Industrie in NRW

20 Im Fokus

- 20 AC² – Erfolg ist Teamsache
- 23 AC²-Preisverleihung – Membion gewinnt Innovationspreis
- 26 MH Farben Manufaktur GmbH – Eine Frau sieht bunt
- 28 Café „Vers“ – Kunst, Kultur und Kaffee
- 31 Green Heat Solutions GmbH – Klarer Kurs Richtung Klimaschutz
- 32 evos GmbH – Zeit für einen „Brainwash“
- 36 BETTERE GmbH – Wissenschaftler, Influencer und Mutmacher
- 38 sphairlab GmbH – Weichen auf Wachstum

42 Impulse

- 50 Maschinenbau, der Leben rettet – Aachener Ingenieurpreis

53 Aus den Unternehmen

72 International

Nachrichten aus der Euregio

74 IHK History

Vorschau + Impressum

Ansprechpartnerin Redaktion:

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



Die aktuelle Ausgabe...

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



Aktuelles

29 %

Zahl des Monats

29 Prozent der Erwerbstätigen in Deutschland haben 2024 in Teilzeit gearbeitet. Frauen waren dabei mehr als viermal so häufig in Teilzeit tätig wie Männer. Während fast jede zweite Frau (49 Prozent) Teilzeit arbeitete, traf dies nur auf gut jeden neunten Mann (12 Prozent) zu. Wie das Statistische Bundesamt (Destatis) anlässlich der Veröffentlichung von Erstergebnissen des Mikrozensus 2024 mitteilt, erreichte die Teilzeitquote damit sowohl für Frauen als auch für Männer einen neuen Höchststand.

Quelle: Statistisches Bundesamt

9. SEPTEMBER: DEUTSCH-NIEDERLÄNDISCHER SPRECHTAG WAS BEIM SCHRITT INS NACH- BARLAND ZU BEACHTEN IST

Ist der Entschluss einmal gefasst, die eigenen Vertriebstätigkeiten auf das Nachbarland auszuweiten und dort unternehmerisch tätig zu werden, ergeben sich viele Fragen. Gibt es für mein Produkt in Deutschland oder in den Niederlanden einen Markt? Welche Gesetze oder Vorschriften muss ich beachten? Wie kann ich Geschäftsbeziehungen aufbauen und Kontakte zu Kunden herstellen sowie Fragen zum Arbeiten im Home-Office bei grenzüberschreitenden Arbeitsverhältnissen.

Die IHK Aachen berät und informiert am **9. September von 9 bis 16 Uhr kostenfrei** gemeinsam mit Experten des Grenzinfopunktes Aachen-Eurode sowie dem StartersCentrum Limburg Existenzgründer und Unternehmer, die im Nachbarland tätig werden möchten. Die Kunden werden dabei in 45-minütigen Einzelgesprächen im Eurode Businesscenter Herzogenrath, persönlich beraten. Zu den häufigsten Beratungsthemen zählen die Firmengründung, die Erbringung von Dienstleistungen sowie Fragen zum deutschen und niederländischen Steuer- und Sozialversicherungsrecht.

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

Weitere Informationen sowie eine Anmelde-möglichkeit finden Sie auf

➔ www.ihk.de/aachen/international



KONGRESS UND AUSSTELLUNG „MODULARESBAUEN 2025“ IN AACHEN

Am 16. und 17. September findet in Aachen der Kongress „modularesBauen 2025“ statt. Die Veranstaltung mit begleitender Ausstellung bietet Vorträge rund um das Thema Modulbau, informiert über innovative Konzepte und Technologien und ist ein Forum zum Austausch mit Experten und Unternehmen der Branche.

Thematisiert werden alle Aspekte, die heute für modulares Bauen wichtig sind. Die Themenschwerpunkte umfassen: Raumzellenbau, Energie- und Bauwende, technische Gebäudeausrüstung, Architektur und Baukultur, rechtliche Aspekte, Hüllen für das modulare Bauen (Dach, Wand, Fassade) sowie modulares Bauen im Bestand.

Die Veranstaltung bietet darüber hinaus Gelegenheit für den Austausch mit Branchenexperten und Kontakten zu Geschäftspartnern.

Mehr Infos und Online-Anmeldung:

➔ www.modularesbauen2025.de

Foto: Andreas Endermann



„In Zeiten großer Veränderungen ist es wichtiger denn je, Kräfte zu bündeln und mit einer gemeinsamen Stimme zu sprechen“, sagt Paul Stertz, der neue Geschäftsführer der Metropolregion Rheinland.

Paul Stertz ist neuer Geschäftsführer der Metropolregion Rheinland

Der Metropolregion Rheinland e. V. (MRR) beruft Paul Stertz als neuen Geschäftsführer. Der 44-Jährige ist seit 2019 Geschäftsführer des Regionalmanagements Düsseldorf – Kreis Mettmann. Der studierte Wirtschaftsgeograf hat in seiner Zeit als Geschäftsführer maßgeblich dazu beigetragen, dass Strukturförderungen in Millionenhöhe in Transformationsprojekte geflossen sind – ein aktuelles Beispiel ist der Smart Energy Hub Düsseldorf – Kreis Mettmann mit der Hochschule Düsseldorf. Durch seine Vernetzungsarbeit hat er das Regionalmanagement zudem als festen Bestandteil der strukturpolitischen Akteure in NRW etabliert. Stertz lebt in Aachen und ist seit frühester Kindheit im Rheinland verwurzelt. „Das Rheinland hat enormes Potenzial, steht aber auch vor großen Herausforderungen, die wir nur im Schulterschluss mit den Mitgliedern, den regionalen Strukturentwicklungsorganisationen und den Partnern der Metropolregion erfolgreich bewältigen können“, sagt Stertz. „Besonders im Fokus stehen die sich wandelnden Förderkulissen und -rahmenbedingungen auf EU-, Bundes- und Landesebene, deren Auswirkungen in naher Zukunft auch vor Ort im Rheinland spürbar sein werden.“



FEEDBACK

SAGEN SIE UNS IHRE MEINUNG!

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

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



ANZEIGENBERATUNG

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

Neues Förderprogramm der NRW.BANK richtet sich an Unternehmen in NRW

Das neue Darlehensprogramm „NRW.BANK.Invest Zukunft“ fördert die Transformation der Wirtschaft in Sachen Innovation, Digitalisierung und Nachhaltigkeit mit attraktiven Konditionen. Damit sorgt die NRW.BANK für mehr Wettbewerbsfähigkeit und Zukunftssicherung in Nordrhein-Westfalen. „Transformation ist gerade in all ihren Facetten das große Thema – aber die Investitionen müssen sich für die Unternehmen schnell rechnen“, sagt Johanna Antonie Tjaden-Schulte, Vorständin der NRW.BANK. „Zudem ist Planungssicherheit wichtig, gerade für die mittelständischen Industrieunternehmen, die zum Beispiel auch die regionale Wirtschaftsstruktur in der Städteregion Aachen prägen.“

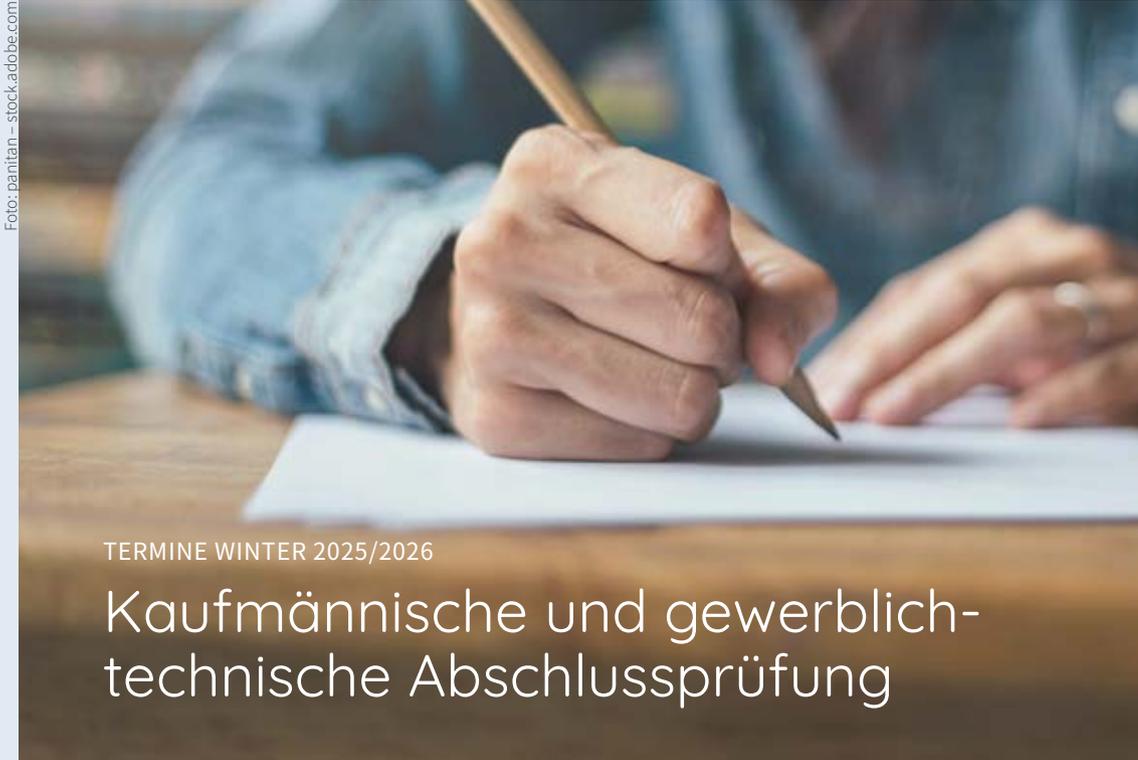
Mit „NRW.BANK.Invest Zukunft“ erhalten Unternehmen, die in Innovation, Digitalisierung und Nachhaltigkeit investieren, Unterstützung von der NRW.BANK: Das Darlehensprogramm, das Unternehmen seit Mitte Mai über ihre Hausbank beantragen können, bietet einen gegenüber dem Marktzins um bis zu zwei Prozent niedrigeren Zinssatz. Das zinsvergünstigte Darlehen können alle Unternehmen in NRW nutzen.

➔ www.nrwbank.de

„Aktuell ist die Herausforderung, Innovation, Digitalisierung und Nachhaltigkeit für die Unternehmen sicherer und wirtschaftlicher zu gestalten. Unsere Antwort auf diese Anforderung ist das neue Förderprogramm NRW.BANK.Invest Zukunft“, sagt Johanna Antonie Tjaden-Schulte, Vorständin der NRW.BANK.



Foto: NRW.BANK / Christian Lord Otto



TERMINE WINTER 2025/2026

Kaufmännische und gewerblich-technische Abschlussprüfung

Es nehmen alle Auszubildenden in kaufmännischen und gewerblich-technischen Berufen teil, die ihre Ausbildungszeit abgeschlossen haben oder bis zum 31. März 2026 beenden werden. Auszubildende werden zur Prüfung zugelassen, wenn sie die Ausbildungszeit zurückgelegt und an der vorgeschriebenen Abschlussprüfung Teil 1 oder an der Zwischenprüfung teilgenommen haben. Das Ausbildungsverhältnis muss im Verzeichnis der Berufsausbildungsverhältnisse eingetragen sein. Ebenfalls zugelassen werden Teilnehmende, die nachweisen, dass sie mindestens das Eineinhalbfache der Zeit, die als Ausbildungszeit vorgeschrieben ist, im Beruf tätig sind, in dem sie die Prüfung ablegen wollen. Den Anträgen auf Zulassung im Ausnahmefall sind entsprechende Beschäftigungsnachweise beizufügen. Eine weitere Möglichkeit ist die vorzeitige Zulassung zur Abschlussprüfung, die nach § 45 Absatz 1 Berufsbildungsgesetz nur nach Anhören der Auszubildenden und der Berufsschule erfolgen kann, wenn die Leistungen des Auszubildenden dies rechtfertigen.

Wichtige Hinweise

Alle Prüfungsteilnehmer, die zur Abschlussprüfung Winter 2025/2026 vorgesehen sind, erhalten eine entsprechende Aufforderung zur Anmeldung per Post.

Die Anmeldung zur Prüfung erfolgt durch den Ausbildungsbetrieb mit dem entsprechenden Formular. Es ist zu beachten, die Vordrucke vollständig auszufüllen. Mit der Anmeldung wird das ordnungsgemäße Führen der Ausbildungsnachweise bestätigt.

Bitte halten Sie die Anmeldefrist ein. Sollten Sie Auszubildende haben, die zur Winterprüfung 2025/2026 anstehen, jedoch keine Aufforderung erhalten, melden Sie sich bitte bei uns.

Termine gewerblich-technische Prüfungen:

Schriftliche Prüfungen: 2./3. Dezember 2025
Praktische Prüfungen: bis Ende Januar 2026

Kaufmännische Prüfungen:

Schriftliche Prüfungen: 25./26. November 2025
Mündliche/praktische Prüfungen: Januar 2026

IT-Berufe:

Schriftliche Prüfung: 26. November 2025
Mündliche Prüfung: Januar 2026

MATSE:

Schriftliche Prüfung: 26. November und 1. Dezember 2025
Mündliche Prüfung: Januar 2026

Versand Aufforderung für alle Prüfungen:

August 2025

Anmeldeschluss für alle Prüfungen:

10. September 2025

IHK-Ansprechpartnerin:

Mechthild Werthmann

0241 4460-124

mechthild.werthmann@aachen.ihk.de

Viel Erfolg bei den Prüfungen!

Doch vorher ist es wichtig, dass Ausbildungsbetriebe ihre Prüflinge rechtzeitig anmelden.

FÖRDERUNG

**DIGITALHUB AACHEN ERHÄLT FÖRDERUNG
FÜR START-UP-PROGRAMM AIXBOOST**

Das Ministerium für Wirtschaft, Industrie, Klimaschutz und Energie möchte die Position von NRW als Hotspot für Innovationen, Gründerinnen und Gründer weiter ausbauen. Sechs Hubs wurden jetzt zur Förderung ausgewählt, um Start-ups mit vielversprechenden Geschäftsmodellen gezielt beim weiteren Wachstum zu unterstützen, darunter auch der digitalHUB Aachen mit dem neuen Programm aixBOOST. So soll jungen, innovativen Unternehmen beispielsweise der Zugang zu größeren Finanzierungssummen und neuen

Marktsegmenten erleichtert werden. Für die Hubs stellt das Land für eine dreijährige Förderphase 2,4 Millionen Euro pro Jahr zur Verfügung.

Zur Durchführung ihrer Programme leisten die Hubs auch Eigenanteile. Mit aixBOOST fördert der digitalHUB Aachen gezielt digitale und technologieorientierte Start-ups. Jährlich profitieren von dem Programm etwa zehn Unternehmen aus den Bereichen Smart Enterprise, Smart Industry und Smart City.

Das Land fördert das Start-up-Programm aixBOOST des digitalHUB Aachen: Dr. Oliver Grün, Vorstandsvorsitzender des digitalHUB Aachen e. V., und Iris Wilhelmi, Geschäftsführerin des digitalHUB Aachen e. V., freuen sich über Möglichkeiten, die sich dadurch bieten.



Foto: digitalHUB

Stahlhallenbau · seit 1984



**ANDRE-MICHELS + CO.
STAHLBAU GMBH**

02651 96200 Fax 43370

Andre-Michels.de

Sie haben Fragen oder Anregungen
zu unserem IHKmagazin?

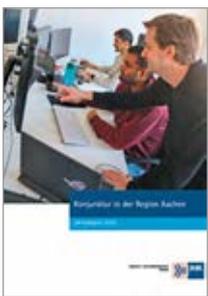
Heike S. Horres,
Chefredakteurin
0241 4460-303
heike.horres@aachen.ihk.de



IHK-Konjunkturbericht: Keine Erholung in Sicht

Die konjunkturelle Erholung lässt weiter auf sich warten. „Es ist zwar wieder etwas mehr Optimismus bei den Unternehmerinnen und Unternehmern als noch zu Jahresbeginn spürbar, jedoch befinden sich Lage und Erwartungen deutlich unter dem Niveau vergangener Jahre“, fasst Michael F. Bayer, Hauptgeschäftsführer der IHK Aachen, die Ergebnisse der IHK-Konjunkturumfrage im Frühjahr zusammen. 29 Prozent der Befragten melden gute Geschäfte. Das sind nur geringfügig mehr als zuletzt. Ein Viertel der Befragten – etwas weniger als zuletzt – ist unzufrieden. Der Saldo stieg um +5 auf 4 Punkte, liegt allerdings deutlich unter dem langjährigen Schnitt von 24,7 Punkten.

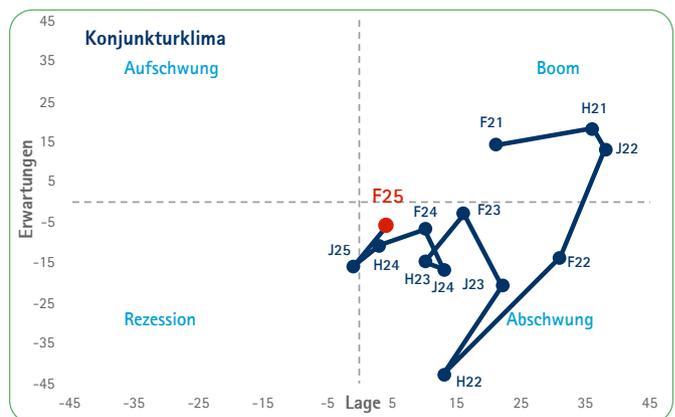
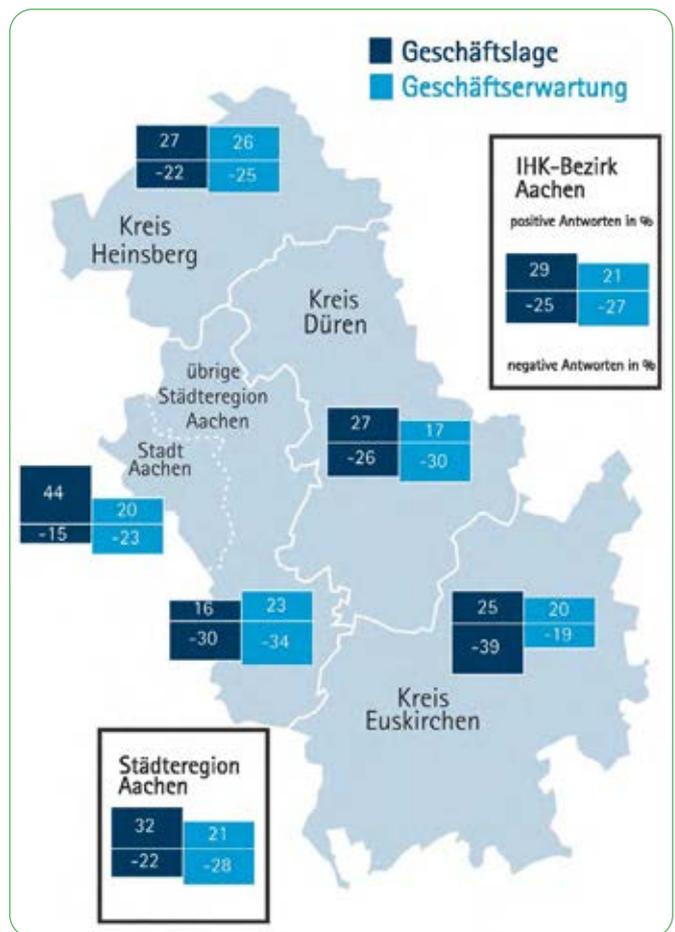
Die Erwartungen haben sich verbessert, bleiben aber überwiegend schlecht. 21 Prozent der Betriebe blicken optimistisch in die Zukunft. Die negativen Rückmeldungen sind von 36 auf 27 Prozent zurückgegangen. Damit bewerten die Betriebe ihre Erwartungen nun im dritten Jahr in Folge überwiegend schlecht. Eine so lange Negativphase gab es noch nie. „Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen haben sich seit dem Jahresbeginn nicht verbessert. Neben den bürokratischen Belastungen erschweren die neuen Zollkonflikte mit den USA die Planungssicherheit für die Unternehmen“, erläutert Bayer. „Der Koalitionsvertrag der neuen Bundesregierung enthält positive Ansätze, die jedoch sehr weit hinter den Erwartungen der Wirtschaft liegen. Die Unternehmen brauchen jetzt konkrete Entlastungen, zum Beispiel bei den Energiepreisen, Steuern und Abgaben. Hier bleibt der Vertrag zu vage. Die aktuelle Lage erfordert mehr Mut zur Veränderung.“



An der IHK-Konjunkturumfrage im Frühjahr haben sich 354 Unternehmen mit rund 25.400 Beschäftigten aus der Städtereion Aachen sowie den Kreisen Düren, Euskirchen und Heinsberg beteiligt.

Ausführliche Informationen sowie der vollständige Konjunkturbericht sind unter www.ihk.de/aachen/konjunkturbericht abrufbar.

IHK-Ansprechpartner:
Nils Jagnow
0241 4460-234
nils.jagnow@aachen.ihk.de



IHK ZIEHT ZWISCHENBILANZ

Mit klarem Fokus in die zweite Hälfte der Legislatur- periode

2024 und seine Vorjahre waren dynamische Zeiten. Die Corona-Pandemie, die Hochwasserkatastrophe im IHK-Bezirk und nicht zuletzt der Cyberangriff auf die IHK-Organisation haben gezeigt, dass sich die IHK Aachen organisatorisch wie inhaltlich flexibel und dynamisch aufstellen muss. Begonnen mit dem Leitbild-Aktualisierungsprozess 2023 und der anschließenden Ausarbeitung einer strategischen Personalentwicklung mündete die neue Zukunftsausrichtung der IHK Aachen schließlich 2024 in einen Prozess der Organisationsoptimierung. Mithilfe ihrer neuen Organisationsstruktur will die IHK Aachen noch agiler, flexibler und dynamischer auf die Anforderungen und Bedarfe ihrer Mitgliedsunternehmen reagieren. Grund genug, auch das Zukunftsprogramm der IHK auf seinen aktuellen Stand hin zu bewerten und zu analysieren, ob die gesetzten Ziele erreicht werden oder ob Anpassungen notwendig sind. Rund 35 Unternehmerinnen und Unternehmer der IHK-Vollversammlung haben 2022 mit dem Zukunftsprogramm die strategischen Weichen für die kommenden Jahre gestellt. Ihr Ziel: Die Region zukunftsfähig machen und die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen nachhaltig verbessern.

Aufbruch in ein resilientes Morgen-Land

Das Zukunftsprogramm umfasst vier zentrale Handlungsfelder, auf die sich die IHK in der laufenden Legislaturperiode konzentriert: Standort stärken, Supply sichern, Energiewende entfesseln und Fachkräfte finden. Die IHK Aachen blickt auf eine erfolg- und ereignisreiche erste Hälfte der Legislaturperiode zurück und ist zuversichtlich, auch in den kommenden Jahren positive Impulse für die Region setzen zu können.



Foto: IHK Aachen / Andreas Schmitter

Wollen gemeinsam mit der IHK-Vollversammlung im Zukunftsprogramm positive Impulse für die Region setzen: IHK-Präsidentin Gisela Kohl-Vogel und IHK-Hauptgeschäftsführer Michael F. Bayer.

Die IHK Aachen arbeitet weiterhin daran, die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in der Region zu verbessern. Geplante Projekte umfassen die Förderung des Standorts, der Digitalisierung und die Unterstützung von Unternehmen bei der Bewältigung ihrer aktuellen Herausforderungen. Für die Region Aachen, Düren, Euskirchen und Heinsberg ist Strukturwandel keine Ausnahmerecheinung. Sie kennt und lebt diesen Zustand tagtäglich. Doch dafür braucht die IHK die Kraft der gesamten Wirtschaft zwischen Wegberg und Dahlem, Selfkant und Weilerswist. Denn demografischer Wandel, wachsender Arbeitskräftemangel, unsichere Energieversorgung und hoher Transformationsdruck erreichen mittlerweile jeden Winkel im IHK-Bezirk. Dabei sind alle Akteure in der Städtereion Aachen sowie den Kreisen Düren, Euskirchen und Heinsberg in Düsseldorf und sogar Berlin gefragt. Durch konkrete Aktionen in den vier Handlungsfeldern des Zukunftsprogramms wird aus der Region ein Morgen-Land, in dem Wirtschaft Zukunft macht.



Das gesamte Zukunftsprogramm und die Halbzeitbilanz sind auf der IHK-Website zu finden:

➔ www.ihk.de/aachen/standortpolitik/standort-region-aachen/weichen-fuer-die-region-5548064





Wirtschaft im Gespräch: Die Mitglieder der IHK-Vollversammlung haben bei ihrer letzten Sitzung richtungsweisende Beschlüsse gefasst.

IHK positioniert sich zur Metropolregion und Innenstadtentwicklung

Vollversammlung mahnt weiter die Wettbewerbsfähigkeit des Standorts an

Richtungsweisende Beschlüsse für die Region hat die Vollversammlung der IHK Aachen gefasst. IHK-Präsidentin Gisela Kohl-Vogel nahm außerdem die aktuellen wirtschaftspolitischen Entwicklungen auf Bundesebene in den Blick: „Das neue Bundeskabinett will mit dem angekündigten Investitionssofortprogramm Entlastungen für die Wirtschaft schaffen. Die IHK Aachen begrüßt die vorgesehenen steuerlichen Entlastungen in Höhe von insgesamt 46 Milliarden Euro bis 2029. Es ist allerdings nur ein erster Schritt zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit des Standorts Deutschland.“

Auch auf regionaler Ebene setzt die IHK-Vollversammlung klare Signale. Zum Ende des Jahres 2025 wird die IHK Aachen aus der Metropolregion Rheinland (MRR) austreten. Die Vertreterinnen und Vertreter der regionalen Wirtschaft sind sich einig, dass der konkrete Mehrwert für den IHK-Bezirk Aachen, Düren, Euskirchen und Heinsberg fehlt. IHK-Hauptgeschäftsführer Michael F. Bayer betont: „Die inhaltliche Ausrichtung und die Ergebnisse des Verbundes haben unsere Erwartungen nicht erfüllt.“ Eine zielgerichtete strategische Bündelung der wirtschaftlichen Interessen auf rheinischer Ebene erfolgt zum Beispiel über die IHK-Initiative Rheinland und insbesondere im Kontext des Rheinischen Reviers.

Positionspapier zur resilienten Innenstadt

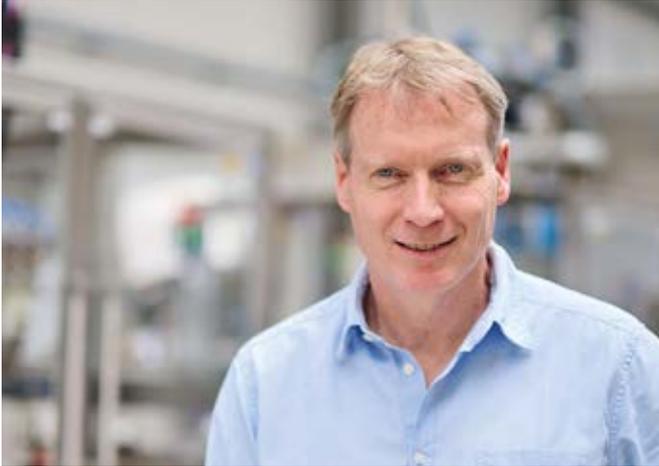
Darüber hinaus hat die Vollversammlung ein Positionspapier zur resilienten Innenstadt verabschiedet. Angesichts tiefgreifender Veränderungen durch Struktur- und Klimawandel sowie verändertem Konsumverhalten spricht sich die regionale Wirtschaft in der Städteregion Aachen und in den Kreisen Düren, Euskirchen und Heinsberg für einen grundlegenden Wandel in der Entwicklung der Stadtzentren aus. Wohnen, Arbeiten, Freizeit, Kultur und Gastronomie sollen enger verzahnt werden, um lebendige, lebenswerte und zukunftsfähige Stadtkerne zu schaffen. Neue Konzepte wie hybride Handelsformate und flexible Zwischennutzungen sehen die

Unternehmerinnen und Unternehmer dabei als zentrale Elemente.

Zudem braucht es laut IHK-Handelsausschussvorsitzendem Peter Heinrichs eine „Kultur der Ermöglichung für Existenzgründer in Innenstädten“. Dafür notwendig seien schnellere Verwaltungsprozesse und weniger Bürokratie. Auch die Vernetzung von Politik, Verwaltung, Immobilieneigentümern und Unternehmen müsse deutlich gestärkt werden, denn resiliente Kooperationen über institutionelle und kommunale Grenzen hinweg seien essenziell. „Nur durch permanente Kommunikation dieser Akteure entstehen schnellere und bessere Entscheidungen“, betont Heinrichs. Die Unternehmerinnen und Unternehmer sind sich einig: Die Innenstädte der Zukunft sollen erreichbar, sicher und lebenswert sein.



Das Positionspapier ist auf der IHK-Website unter www.ihk.de/aachen/resilienz abrufbar.



Will sich im Regionalausschuss der IHK Aachen für die Belange der Wirtschaft in der Eifel und im Kreis Euskirchen engagieren: Michael Furka, Geschäftsführer der Maschinenbau Bündler & Schmitt GmbH.

DER IHK-AUSSCHUSS EIFEL UND EUSKIRCHEN UND DER HANDELS- UND VERKEHRS-AUSSCHUSS HABEN VERSTÄRKUNG ERHALTEN

Neue Mitglieder in den Gremien der IHK

Verstärkung für die Gremien der Industrie- und Handelskammer (IHK) Aachen: Die Vollversammlung – das ehrenamtliche Wirtschaftsparlament der IHK Aachen – hat neue Mitglieder in die Ausschüsse nachberufen. Alle wurden einstimmig gewählt.

Michael Furka, Geschäftsführer der Maschinenbau Bündler & Schmitt GmbH, wurde einstimmig in den Regionalausschuss der IHK Aachen für die Eifel und den Kreis Euskirchen gewählt. Für Furka ist es ein besonderes Anliegen, im Regionalausschuss gemeinsam mit den anderen 27 Unternehmerinnen und Unternehmern die Interessen der Gesamtwirtschaft in der Region zu vertreten: „Ich freue mich über die Möglichkeit, mich künftig im Regionalausschuss Eifel engagieren zu dürfen. Gerade in herausfordernden Zeiten ist für uns der branchenübergreifende Austausch von besonderer Bedeutung. Der Dialog mit anderen Unternehmerinnen und Unternehmern aus der Region eröffnet neue Perspektiven, stärkt das gegenseitige Verständnis und schafft wertvolle Impulse für gemeinsame Lösungsansätze.“

Neu im Handelsausschuss ist Hans-Peter Neußer, Geschäftsführer der Galeria-Filiale in Düren. Er trägt seit 2023 die Verantwortung für die dortige Konzernfiliale.

Gleich fünf neue Mitglieder hat der IHK-Verkehrsausschuss mit Tim Wilhelm Hammer, Geschäftsführer der Hammer GmbH, Dr. Kathrin Driessen, Leiterin des Bereichs Mobilität und Qualität bei der ASEAG, Dr. Norbert Reinkober, Geschäftsführer bei der go.Rheinland GmbH, Dirk Reuters, Geschäftsführer der Talbot Services GmbH, und Johannes Wienands, Geschäftsführer bei der Spedition Schumacher International GmbH.



GRÜNES LICHT. FÖRDERN WIR.

Handwerk, Handel oder Dienstleistung:
Wir fördern Ideen, mit denen Ihre nachhaltige Gründung durchstarten kann.

Fragen Sie Ihre Hausbank nach einer NRW.BANK-Förderung.



NRW.BANK
Wir fördern Ideen



Foto: NMWP.NRW

Vertreten beim Treffen der Defense-Wirtschaft war auch das Aachener Start-up Fibrecoat mit Gründer und Geschäftsführer Dr. Robert Brüll.

Defense: Zeitenwende für die Industrie in NRW

Schlüsseltechnologien gewinnen an Bedeutung – Aachener Start-up Fibrecoat ist mit dabei.

Von Daniel Boss

Die sicherheitspolitische Lage hat sich in den vergangenen Jahren, Monaten und Wochen dramatisch verändert. Was das für die hiesige Wirtschaft bedeutet, wurde bei einem Treffen in Düsseldorf diskutiert – als Auftakt einer künftigen Reihe. „Auch Rüstungsindustrie ist Industrie.“ Dieser Satz, ausgesprochen von NRW-Wirtschaftsministerin Mona Neubaur, fasst die Stimmung bei der Veranstaltung in Düsseldorf zusammen. Das Treffen im Februar 2025 steht stellvertretend für die oft zitierte „Zeitenwende“ – nicht nur in verteidigungspolitischer, sondern auch in wirtschaftlicher beziehungsweise wirtschaftspolitischer Hinsicht.

„Der russische Angriffskrieg auf die Ukraine bedeutet eine Zäsur für die europäische Friedensordnung“, sagte Neubaur.

„Er zeigt, wie wichtig es ist, unsere Demokratie und unsere Freiheit aktiv zu verteidigen. Dazu gehört auch die Einbindung der in der Sicherheits- und Verteidigungsindustrie tätigen Hersteller wichtiger High-Tech-Produkte in die nationale Sicherheits- und Verteidigungspolitik.“ Es gehe nicht etwa darum, „bellizistisch unterwegs“ zu sein. Aber: „Die Welt hat sich verändert – und wir müssen darauf reagieren. Es braucht neue Lösungen, strategische Partnerschaften und eine enge Zusammenarbeit auf nationaler und europäischer Ebene.“ Anders ausgedrückt: Ein deutlich verstärktes Engagement aller Akteure im Bereich Defense muss – so bedauerlich die Gründe auch sind –, ein Stück weit zur neuen Realität werden. Die (spezialisierte) Wirtschaft – auch und gerade in NRW – hat dabei eine Hauptrolle inne.

Verteidigungsaufgaben erhöhen sich

Das wurde bei der Netzwerkveranstaltung unter dem Titel „High-Tech aus NRW für die Sicherheits- und Verteidigungsindustrie“ sehr deutlich. Eingeladen hatte das Landescluster NanoMikroWerkstoffePhotonik.NRW (NMWP.NRW) in Kooperation mit AeroSpace.NRW, automotiveland.nrw und Kunststoffland NRW sowie NRW.Global Business. Zielgruppe waren Akteure aus Wirtschaft, Wissenschaft, Gesellschaft und Politik. Das Interesse war enorm: „Wir sind überrannt worden“, sagte NMWP-Geschäftsführer Dr. Harald Cremer. Binnen vier Tagen war die Veranstaltung ausgebucht. Viele Interessierte ließen sich auf die lange Warteliste setzen. Und das – wohlgermerkt – noch Wochen vor der Münchner Rede von US-Vizepräsident J.D. Vance, die in Europa bekanntlich heftige Erschütterungen ausgelöst hat.

Laut Landescluster kommt Schlüsseltechnologien wie etwa Nano- und Mikrosystemtechnik, innovativen Werkstoffen sowie den entsprechenden Anwendungsfeldern nicht nur im zivilen Bereich eine entscheidende Rolle zu. Auch im Sicherheits- und Verteidigungsbereich können sie einen entscheidenden Beitrag leisten. „Die aktuellen Entwicklungen zeigen auf eindringliche Weise die rapiden Veränderungen und technologischen Weiterentwicklungen bestehender Komponenten oder neuer Systeme“, so NMWP.NRW. „Aufgrund seiner hohen Technologiekompetenz stellen die Entwicklungen in der Sicherheits- und Verteidigungsindustrie gerade für Nordrhein-Westfalen große Chancen dar.“

Neben einem Blick auf die aktuellen Herausforderungen für die Finanz- und Industriepolitik durch Professor Dr. Hubertus Bardt vom Institut der deutschen Wirtschaft Köln – Stichwort: Erhöhung der Verteidigungsausgaben auf drei oder mehr Prozent des Bruttoinlandsprodukts – und einem Überblick über Förderung von „Defence Innovationen“ am Beispiel des Europäischen Verteidigungsfonds erlebten die Gäste kurze „Unternehmensspitches“: Die Bandbreite auf dem Podium reichte vom Düsseldorfer Rüstungskonzern Rheinmetall bis zum Aachener Start-up Fibrecoat. Ebenfalls dabei waren Howmet Tital (Bestwig), KNDS (Mülheim a. d. Ruhr und Remscheid) sowie die Luft- und Raumfahrt-Spezialisten Heggemann (Büren) und Otto Fuchs (Meinerzhagen). Cremer: „Nordrhein-Westfalen ist als High-Tech- und Materialstandort wichtig für die Sicherheits- und Verteidigungsindustrie – und im Ländervergleich in der Spitzengruppe.“

Howmet Tital fertigt Feinguss-Komponenten unter anderem für Kampfflugzeuge und Raketen, etwa für das System Taurus, das einer breiten Öffentlichkeit durch die politische Diskussion über die Lieferung an die Ukraine bekannt ist. Grundsätzlich und sicherlich stellvertretend für die gesamte Branche forderte Tital-Manager Rainer Sabisch: „Wir brauchen Planungssicherheit von der Regierung“ – dies nicht zuletzt wegen des hohen Lohnkostenanteils. KNDS genießt einen weltweiten Ruf als Panzerstahl-Hersteller. So sind etwa sämtliche gepanzerten Fahrzeuge der Bundeswehr mit Produkten aus der traditions-

reichen Friedrich-Wilhelms-Hütte in Mülheim gepanzert, wie Lars Steinheider von KNDS erklärte.

Julian Stolzenbach (Rheinmetall) hob in seinem Kurzvortrag das laufende Großprojekt in Weeze hervor: Hier wird die Rheinmetall Aviation Services GmbH bald mit der Produktion von Rumpfmittelteilen für das Tarnkappen-Mehrzweckkampfflugzeug F-35 beginnen. Dabei handelt es sich um eine Kooperation mit den USA-Herstellern Northrop Grumman und Lockheed Martin. Stolzenbach sprach von einem „enormen Quantensprung für Deutschland und Europa“. Und: Man sei aktiv auf der Suche nach Zulieferern.

Fibrecoat: Hochleistungswerkstoffe für die EMI-Abschirmung

Das Potenzial für Start-ups im Defense-Bereich repräsentierte Dr. Robert Brüll von Fibrecoat: Als Spin-off der RWTH Aachen 2020 entstanden, hat sich das junge Unternehmen auf Hochleistungswerkstoffe spezialisiert, die beispielsweise als sogenannte EMI-Abschirmung dienen. Mit den Metallfasern können unter anderem Drohnen, Hangars und Krankenhäuser vor störenden elektromagnetischen Signalen geschützt werden. Hauptprodukt des Start-ups sind aktuell Tauschkörper, die aus Flugzeugen ausgestoßen werden.

Das Treffen in Düsseldorf sei als Auftakt zu verstehen, betonten die Veranstalter. Weitere Angebote dieser Art, die der Informationsvermittlung, dem Netzwerken und dem Austausch dienen, werden folgen. „Es freut uns, dass NMWP.NRW vom NRW-Wirtschaftsministerium damit beauftragt wurde, Aktivitäten im Bereich der Schlüsseltechnologien mit Bezug zur Sicherheits- und Verteidigungsindustrie zu initiieren und eine koordinierende Rolle einzunehmen“, erklärte Geschäftsführer Cremer.

➔ <https://nmwp.nrw>



PowerUP IT-West: Jetzt Talente von morgen begeistern

Foto: REGINA e. V.



Beim Auftakt an der FH Aachen trafen sich Unternehmen, Lehrkräfte und Schulträger, um Erwartungen und Bedarfe zu diskutieren.

Verbinden. Fördern. Begeistern – IT für alle!

Das ist das Ziel von POWERUP IT-West, einem neuen Kooperationsprojekt in der Region Aachen, Düren und Euskirchen. Gemeinsam wollen Unternehmen, Schulen und Bildungseinrichtungen Schülerinnen und Schüler frühzeitig und praxisnah für IT-Berufe begeistern.

Mit POWERUP IT-West entstehen außerschulische Lernformate, die auf unterschiedlichen Kompetenzstufen ansetzen. In interaktiven Workshops, Projektwochen oder Praxistagen können Jugendliche erleben, was IT in der Praxis bedeutet. Das Besondere: Die Unternehmen entwickeln ihre Angebote aktiv mit, auf Augenhöhe mit Schulen und Bildungspartnern.

POWERUP
IT-WEST



„AKTIVE ZUKUNFTSGESTALTUNG“

Angelika Backes von REGINA e. V. ist Projektleiterin für POWERUP IT-West.

IHKmagazin: Frau Backes, warum lohnt sich POWERUP IT-West gerade für Unternehmen?

Angelika Backes: Weil es mehr ist als Nachwuchsförderung. Es ist aktive Zukunftsgestaltung. Unternehmen zeigen, was sie tun, wie spannend IT sein kann und knüpfen frühzeitig Kontakt zu potenziellen Azubis oder dual Studierenden. Gleichzeitig bringen sie sich in ein regionales Bildungsnetzwerk ein.

IHKmagazin: Wie kann man konkret mitmachen?

Backes: Ganz unkompliziert: Wir suchen Unternehmen, die bereit sind, ihre Türen zu öffnen, kleine Workshops anzubieten oder sich in unsere Formate einzubringen. Wir unterstützen bei der Konzeption, sorgen für die Vermittlung zu Schulen – und liefern ein Level-System, das Orientierung bietet.

IHKmagazin: Wie lautet ihr Wunsch an interessierte Firmen?

Backes: Machen Sie mit – auch, wenn Sie sich nicht als ‚klassischer IT-Betrieb‘ sehen! Digitalisierung betrifft alle Branchen, und junge Menschen brauchen echte Einblicke in die Praxis. Wer heute investiert, gewinnt motivierte Nachwuchskräfte von morgen.

Infos: Angelika Backes (REGINA e. V.)
0241 9368 195-2
www.regina.ac | www.antalive.de



POWERUP IT-WEST

➔ <https://powerup-it-west.de>

Das Projekt wird kofinanziert durch die Europäische Union (EFRE) und das Ministerium für Wirtschaft, Industrie, Klimaschutz und Energie NRW. Träger sind REGINA e. V. und das zdi-Zentrum ANTalive e. V.

„Hallo Nachbar! 2025“ goes Euregio

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

Seit dem Start der Reihe 2014 haben 1.198 Fach- und Führungskräfte die 53 Unternehmen vor Ort in der Region Aachen besucht. Zudem freuen sich nach der Sommerpause folgende Betriebe aus der Region und erstmalig in der Euregio auf den Besuch der Gäste und öffnen ihre Türen:

Do., 11. September 2025, um 15 Uhr,
LAUDON GmbH & Co. KG,
Weilerswist

Di., 7. Oktober 2025, um 15 Uhr,
SCHAAF GmbH & Co. KG,
Erkelenz

Mi., 5. November 2025, um 9 Uhr,
Stelrad BV,
Nuth (Niederlande)



Foto: asse/designen – Fotolia.com

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

Die Teilnahme ist kostenfrei, eine Anmeldung zu den jeweiligen Terminen ist jedoch erforderlich.

Informationen zum Programm und zur Anmeldung finden Sie unter [➔ www.aachen.ihk.de/hallonachbar](https://www.aachen.ihk.de/hallonachbar)

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

JETZT
ANMELDEN

Anzeige

Warum **DELLERS** Farben und Lacke? Weil Qualität zählt!

Bei **DELLERS** finden Sie seit 1949 hochwertige Farben, Lacke und Zubehör – perfekt für Profis und Heimwerker.

Unser Team berät Sie persönlich, und mit umweltfreundlichen Produkten schonen Sie nicht nur Ihr Zuhause, sondern auch die Natur.



Top-Qualität, faire Preise, alles aus einer Hand. Das ist **DELLERS** seit 1949.



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





IM FOKUS

AC²
GRÜNDUNG
WACHSTUM
INNOVATION

Erfolg ist Teamsache

Das AC²-Netzwerk als Turbo für Gründerinnen, Gründer und Unternehmen. Mit starkem Ehrenamt, professioneller Beratung und regionaler Zusammenarbeit schafft AC² Perspektiven und messbare wirtschaftliche Erfolge in der Region Aachen.

Von Anja Nolte

Insgesamt 662 neue Arbeitsplätze wurden in der Wirtschaftsregion Aachen von Unternehmen geschaffen, die zwischen 2018 bis 2023 an den AC²-Businessplanwettbewerben teilgenommen haben. Das ist eines der zentralen Ergebnisse einer Evaluation, die die Geschäftsstelle der GründerRegion Aachen, Düren, Euskirchen und Heinsberg 2024 durchgeführt hat. Evaluiert wurden die Perioden 2018/19 bis 2022/23 der Wettbewerbe „AC² – der Gründungswettbewerb“ und „AC² – die Wachstumsinitiative“. „Aus den geschaffenen Arbeitsplätzen der beiden Wettbewerbe können wir einen durchschnittlichen jährlichen Wertschöpfungsbeitrag von insgesamt 44 Millionen Euro ableiten“, sagt Peter Kampmeier, Projektkoordinator der GründerRegion, und betont: „Die Wettbewerbe leisten einen positiven Einfluss auf die regionale Wirtschaft, fördern eine positive Unternehmenskultur und tragen zur Vernetzung der Unternehmenslandschaft bei.“ Über außergewöhnlich hohe Kennzahlen und warum AC² so erfolgreich ist, erzählt Kampmeier, der den Wettbewerb bereits seit 2016 begleitet, im Interview mit dem IHKmagazin.

IHKmagazin: Was ist aus Ihrer Sicht ein besonders gutes Ergebnis der Evaluation der AC²-Businessplanwettbewerbe?

Peter Kampmeier: Ein wesentliches Kriterium für die Beurteilung der Qualität von Unternehmensgründungen ist die Dauer ihres Fortbestehens am Markt. Bundesweit rangiert die Überlebensrate von Neugründungen nach fünf Jahren unter 50 Prozent. Bei den Teilnehmenden des Wettbewerbs „AC² – der Gründungswettbewerb“ liegt die Überlebensrate der Gründungen bei 81 Prozent und damit deutlich über dem bundesweiten Durchschnittswert von 2022. Das ist eine außerordentlich gute Quote und sagt daher auch viel über die Qualität des Wettbewerbs und unseres Angebots aus. In absoluten Zahlen: Wir hatten 165 Gründungen von Teilnehmenden in den Perioden 2018/19 bis 2022/23 und 134 dieser Gründungen waren zum Ende des Evaluationszeitraums noch am Markt aktiv. Von den 134 bestehenden Unternehmen sind 51 Prozent Kapitalgesellschaften, 46 Prozent Kleingewerbebetreibende und drei Prozent Freiberufler.

IHKmagazin: Inwiefern trägt AC² dazu bei, dass die Gründungen eine hohe Überlebensrate aufweisen und damit nachhaltig sind?

Kampmeier: Es gibt viele Einflussfaktoren, warum eine Unternehmensgründung erfolgreich ist und am Markt bestehen kann. Durch AC² wird aber kein unwesentlicher Beitrag dazu geleistet: Hervorzuheben ist das ehrenamtliche Netzwerk von erfahrenen Beraterinnen und Beratern, die die Teilnehmenden sehr stark unterstützen – vom Start des Wettbewerbs im November bis zum Wettbewerbsende Anfang Juni und manchmal auch darüber hinaus. Sie beantworten typische Fragen, die bei Gründungsvorhaben oder im Zuge des Wachstums aufkommen, und geben Hilfestellungen. Diese intensive Beratung trägt einen großen Teil dazu bei, dass gewisse Fallstricke, in denen sich andere Gründungen leider oft verfangen, umgangen werden können. Außerdem stehen den Gründenden auch die hauptamtlichen Beraterinnen und Berater aus den 15 Trägerinstitutionen der GründerRegion Aachen zur Seite. Dazu gehören neben der AGIT, der IHK Aachen und der HWK Aachen auch die StädteRegion und Stadt Aachen, die Kreise Heinsberg, Düren und Euskirchen, die RWTH Aachen, FH Aachen und das FZ Jülich sowie die

Grafik: GründerRegion Aachen



regionalen Sparkassen, die regionalen Volks- und Raiffeisenbanken, die S-UBG und der digitalHUB Aachen.

IHKmagazin: Wovon profitieren die Teilnehmenden außerdem?

Kampmeier: Im Rahmen des Wettbewerbs finden elf AC²-Abende statt, die der Wissensvermittlung und dem Networking dienen. Vor allem für Einzelunternehmen ist es entscheidend, frühzeitig ein Netzwerk von Kooperationspartnern aufzubauen. Darüber hinaus organisieren wir interaktive Workshops, in denen gezielter auf Fragestellungen der Teilnehmenden eingegangen werden kann. Hier geht es beispielsweise darum, Erfolgsfaktoren und Risiken bei der Entwicklung von Geschäftsideen und beim Unternehmensaufbau kennenzulernen. Aber auch das Pitch-Training ist wichtig,

damit die Gründenden ihre Idee möglichst kompakt vorstellen können. Wir haben verschiedene Formate, mit denen die Teilnehmenden genau das lernen und üben können.

IHKmagazin: Wie hat sich der Bereich Gründung im Betrachtungszeitraum insgesamt entwickelt?

Kampmeier: Im Gründungsbereich sehen wir ein Wachstum von circa 20 Prozent über die meisten Kennzahlen hinweg: Wir haben im Vergleich zu der Evaluation aus dem Jahr 2019, in dem die Perioden 2003/04 bis 2017/2018 untersucht wurden, nicht nur höhere Teilnehmerzahlen und mehr Projekte verzeichnet, sondern auch eine Steigerung von 18 Prozent bei den jährlich gegründeten Unternehmen, eine Steigerung von 19 Prozent bei den geschaffenen Arbeitsplätzen pro Jahr und von 20 Prozent bei der generierten Wertschöpfung pro Jahr. Die bestehenden Unternehmen stellen aktuell 314 Arbeitsplätze in der Wirtschaftsregion Aachen zur Verfügung, davon 249

Vollzeit- und 65 Teilzeitstellen. Hinzu kommen weitere fünf Arbeitsplätze, die bei Unternehmen außerhalb der Region zur Verfügung gestellt werden. Aus den 314 Arbeitsplätzen, die alleine die Unternehmen des Gründungswettbewerbs geschaffen haben, resultiert ein durchschnittlicher jährlicher Wertschöpfungsbeitrag in der Region von rund 20 Millionen Euro.

IHKmagazin: Wie finanzieren die Teilnehmenden ihre Gründungsvorhaben?

Kampmeier: In der Detailauswertung sieht man zunächst, dass der durchschnittliche Kapitalbedarf bei 89.000 Euro liegt – das ist eine sehr hohe Summe. Die Gründung einer GmbH erfordert 25.000 Stammkapital, aber damit ist es häufig nicht getan. Ein wichtiger Baustein ist Eigenkapital, gefolgt von Fremdkapital über die Banken und schließlich öffentliche Fördermittel. Im Wachstumsbereich liegt der Kapitalbedarf sogar bei durchschnittlich 2,2 Millionen Euro, was die Dimension der Vorhaben in diesem Wettbewerbszweig unterstreicht.

IHKmagazin: Stammen die meisten Gründungen aus den Hochschulen, wie man bei der Stadt Aachen vermuten könnte?

Kampmeier: Fast 70 Prozent der AC²-Unternehmen werden als Neugründung angemeldet, knapp 15 Prozent werden als Spin-off der RWTH Aachen gegründet. Die restlichen Gründungsarten – Unternehmensnachfolge,

„Bundesweit rangiert die Überlebensrate von Neugründungen nach fünf Jahren unter 50 Prozent. Bei den Teilnehmenden des Wettbewerbs ‚AC² – der Gründungswettbewerb‘ liegt die Überlebensrate der Gründungen mit 81 Prozent deutlich über dem bundesweiten Durchschnittswert.“

Peter Kampmeier, Projektkoordinator GründerRegion Aachen



Grafik: GründerRegion Aachen

„Entscheidend ist der Netzwerkgedanke“, weiß Peter Kampmeier, Projektkoordinator der GründerRegion. Dieser Gedanke wirkt sich zusammen mit der begleitenden Unterstützung im Rahmen von AC² positiv auf die Erfolgchancen eines Unternehmens aus.



Foto: Rosa Engel

„Aus den geschaffenen Arbeitsplätzen der beiden Wettbewerbe können wir einen durchschnittlichen jährlichen Wertschöpfungsbeitrag von insgesamt 44 Millionen Euro ableiten.“

Peter Kampmeier, Projektkoordinator GründerRegion Aachen

Franchise, Spin-off der FH Aachen, Spin-off FZ Jülich und Spin-off Fraunhofer Institut – haben einen Anteil von lediglich zwei Prozent oder weniger. Aber: Mehr als die Hälfte der Gründenden hat einen akademischen Hintergrund. Von der RWTH Aachen entstammen 34 Prozent der Personen, auf die FH Aachen entfallen 15 Prozent und 30 Prozent haben auf einer anderen Hochschule studiert oder befinden sich im Studium. Es folgt die Gruppe der Personen mit handwerklicher Ausbildung mit 13 Prozent und weniger als zehn Prozent entfallen auf die kaufmännische und die gewerbliche Ausbildung.

IHKmagazin: *Im Bereich Wachstum gab es einen Rückgang des Bedarfs für das Wettbewerbsangebot. Wie hat sich die AC²-Wachstumsinitiative im Vergleich zum AC²-Gründungswettbewerb entwickelt?*

Kampmeier: Die aktuelle Evaluation zeigt eine unterschiedliche Entwicklung der beiden Wettbewerbsangebote „AC² – der Gründungswettbewerb“

und „AC² – die Wachstumsinitiative“. Während der Gründungswettbewerb zulegen konnte, sind in der Wachstumsinitiative sowohl die geschaffenen Arbeitsplätze pro Jahr als auch die generierte Wertschöpfung pro Jahr gegenüber der vorhergehenden Evaluation jeweils mit rund 50 Prozent rückläufig.

IHKmagazin: *Was sind die Gründe dafür?*

Kampmeier: Der Evaluationszeitraum 2019 bis 2023 war geprägt von großen konjunkturellen Einflüssen – und das waren leider keine positiven: die Corona-Pandemie, die Flutkatastrophe in NRW und auch der russische Angriffskrieg gegen die Ukraine und die damit verbundenen Energiekostensteigerungen. Mit diesen Faktoren hatten die bestehenden, etablierten Unternehmen in der Regel stark zu kämpfen. Trotzdem können wir mit den Zahlen aus der Evaluation zufrieden sein.

IHKmagazin: *Warum das?*

Kampmeier: Wir hatten in der Wachstumsinitiative deutlich weniger Projekte, gleichzeitig ist das Wachstum der einzelnen, teilnehmenden Unternehmen deutlich höher. Wenn man der Frage nachgeht, wie sich in diesem Zeitraum die Mitarbeiterzahlen der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigten in NRW entwickelt haben und wie sich im Vergleich die Mitarbeiterzahlen in den Unternehmen der Wachstumsinitiative entwickelt haben, erhalten

wir eine interessante Kennzahl: Die Mitarbeiterzahlen der Wettbewerbsteilnehmenden sind nahezu sechs Mal so stark gestiegen. Bei den Teilnehmenden betrug das Wachstum 41 Prozent und im Bereich der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigten in NRW nur etwa 6,8 Prozent. Obwohl der Wettbewerb deutlich kleiner ist, ist er von seinen Effekten auf die Region sogar höher einzustufen. Die Wachstumsinitiative fällt insgesamt durch den im Verhältnis hohen regionalen Wertschöpfungsbeitrag von 24 Millionen Euro pro Jahr auf, der durch die rund 348 neuen Arbeitsplätze generiert wird. Das spiegelt sich auch in dem subjektiv wahrgenommenen Nutzen der Teilnehmenden wider, von denen mehr als 85 Prozent angaben, dass sich die Teilnahme für sie gelohnt habe.

IHKmagazin: *Ist der Rückgang der Teilnehmerzahlen an der Wachstumsinitiative ein Grund für die Zusammenlegung der Wettbewerbe seit der Periode 2023/24?*

Kampmeier: Wir haben bereits mit der Evaluation 2019 einen Bedarf für eine Zusammenführung der beiden Wettbewerbe zu einem Wettbewerb „AC² – Gründen und Wachsen“ identifiziert, um Synergieeffekte in der Wettbewerbsorganisation und Vernetzung von Gründenden und Unternehmen zu erzielen. Wir erhielten immer häufiger die Rückmeldung, dass man sich sehr für die jeweils

andere Perspektive interessiert: Es ist ja ein Trend, dass etablierte Unternehmen gerne Kooperationen mit Start-ups eingehen, um frisches Know-how in die Unternehmen zu holen. Umgekehrt benötigen die Start-ups Marktzugang, um sich zu etablieren. Kooperationen können hier ein guter Katalysator sein. Das Prinzip des Matchings ist ein Grund, warum wir die Möglichkeit geschaffen haben, dass beide Gruppen nun häufiger in Kontakt treten können. Das Schöne ist, dass sich die Zahlen jetzt positiv entwickeln: Die Zahl der Projekte ist insgesamt nach oben gegangen und auch die Zahl der Teilnehmenden, die dem Bereich Wachstum zuzuordnen sind.

IHKmagazin: *Wie ist AC² in der Wettbewerbslandschaft einzuordnen?*

Kampmeier: Wir hatten im Schnitt jährlich mehr als hundert Projekte, die an unserem AC²-Wettbewerb teilnehmen. Das ist für die Region schon eine Hausnummer. Andere Businessplanwettbewerbe haben gemessen an der Einwohnerzahl keine signifikant höheren Teilnehmerzahlen, obwohl sie darüber hinaus sogar oftmals überregional ausgerichtet sind. In Bezug auf unsere Struktur, in der 15 Partner sowie ehrenamtliche Beraterinnen und Berater zusammenwirken und zusammenarbeiten, gibt es wenig ähnliche Angebote. Unsere Aufgabe ist es, dieses Netzwerk aufrechtzuerhalten, immer wieder punktuell zu stärken und auszubauen, um auch Expertinnen und Experten für neue Themen wie beispielsweise künstliche Intelligenz an Bord zu holen.

IHKmagazin: *Ihr Fazit: Warum ist AC² ein Erfolgsmodell?*

Kampmeier: Das ganz Entscheidende und Prägende ist der Netzwerkgedanke, der bei der GründerRegion seit jeher großgeschrieben wird und sich auch im AC²-Angebot stark wiederfindet. Und dieses Netzwerk, verknüpft mit der begleitenden Unterstützung und Beratung im Rahmen von AC², wirkt sich nachweislich sehr positiv auf die Erfolgchancen der Unternehmen aus. ■

Der „AC² Battle of Ideas“ ist eine der Veranstaltungen, bei der Gründerinnen und Gründer sich miteinander vernetzen. Moderatorin Magdalena Goreki (l.) im Gespräch mit AC²-Teilnehmerin Vanessa Müller von Xsellerate, die zu den Top 20 im AC²-Wettbewerb gehörte.



Foto: Rosa Engert



Die diesjährigen AC²-Innovationspreisträger sind Dirk Volmering (l.), Mitgründer und Head of R&D, und Dr. Klaus Vossenkaul, CEO der Membion GmbH.

Membion gewinnt den Innovationspreis Region Aachen 2025

Die Gewinner der AC²-Wettbewerbsrunde 2024/25 stehen fest

Die Membion GmbH aus Roetgen wurde für die Entwicklung neuartiger Membranfilter für die Abwasseraufbereitung mit dem AC²-Innovationspreis Region Aachen 2025 ausgezeichnet. Außerdem hat die GründerRegion Aachen hat die besten Gründungs- und Wachstumsideen der Region ausgezeichnet.

Der diesjährige Juryvorsitzende Markus Ramers, Landrat des Kreises Euskirchen, überreichte im Krönungssaal des Aachener Rathauses bei der AC²-Preisverleihung Membion-Geschäftsführer Dr. Klaus Vossenkaul die Innovationspreis-Skulptur und sagte: „Die technologische Innovation der Membion GmbH hat die Jury sehr beeindruckt. Das Unternehmen ist ein kommender Technologieführer in diesem international dynamisch wachsenden Markt. Neben der herausragenden Innovation legt Membion großen Wert auf regionale Zusammenarbeit und trägt so aktiv zur Stärkung des lokalen Innovationsökosystems bei. Das Unternehmen, das in Monschau produziert, wird mit seiner Technologie neue Arbeitsplätze im Umwelttechnik-Bereich in Deutschland und speziell in unserer Region schaffen.“

Sven Pennings, Geschäftsführer der AGIT, die den gesamten Innovationspreis-Prozess koordiniert und die AC²-Preisverleihung organisiert, erläuterte: „Innovationen leisten einen wesentlichen Beitrag zu mehr Wachstum und Wohlstand. Wie die Schirmfrau des AC²-Innovationspreises, NRW-Wirtschaftsministerin Mona Neubaur, in ihrer Rede bemerkte, braucht es für Innovationen aber nicht nur gute Ideen,



Im Wettbewerb „AC² Businessplan“ belegte 7EX Technologies den ersten Platz.



In der Kategorie „AC² Pitch + Pitchdeck“ ging der erste Platz an das Start-up TERNafil.

sondern auch Hartnäckigkeit, Durchhaltevermögen und einen langen Atem. Die fünf Kandidatinnen und Kandidaten haben bewiesen, dass sie nicht nur diese Kompetenzen besitzen.“ Der AC²-Innovationspreis Region Aachen wird von der Stadt Aachen, der Städteregion Aachen und den Kreisen Düren, Euskirchen und Heinsberg ausgelobt.

AC²-Wettbewerbe mit nachhaltiger Wirkung

Im Rahmen der Veranstaltung wurden außerdem die Preise im Wettbewerb AC² – Gründung, Wachstum, Innovation der Gründerregion Aachen vergeben. Eine aktuelle Evaluation aus dem Jahr 2024 (siehe auch Artikel ab Seite 18) unterstreicht die nachhaltige Wirkung des AC²-Wettbewerbs: Unternehmen, die zwischen 2018 und 2023 an den AC²-Wettbewerben teilgenommen haben, schufen insgesamt 662 neue Arbeitsplätze in der Region Aachen. Daraus ergibt sich eine geschätzte jährliche Wertschöpfung von rund 44 Millionen Euro. Zudem liegt die Fünf-Jahres-Überlebensquote dieser Gründungen bei 81 Prozent – deutlich über dem Bundesdurchschnitt. „Diese Zahlen unterstreichen, dass AC² nicht nur Impulse setzt, sondern echte unternehmerische Entwicklung fördert“, sagt Christian Laudenberg, Geschäftsführer der GründerRegion Aachen. „Unser Ansatz geht über einen Wettbewerb hinaus – wir bieten ein starkes Netzwerk, persönliche Begleitung und eine Plattform für nachhaltiges Wachstum.“

5.000 Euro Siegerprämie

Im Wettbewerb „AC² Businessplan“ belegte 7EX Technologies den ersten Platz. Das Gründungsteam aus dem Forschungszentrum Jülich – Andreas Kuhlmann, Marten Huck und Prof. Dr. Hans-Georg Steinrück – hat ein Verfahren zur umweltfreundlichen und dezentralen Gewinnung von Lithium entwickelt. Als Siegerprämie erhält 7EX Technologies 5.000 Euro.

Die Osphim GmbH mit Jakob Pesch, Mauritius Schmitz, Louisa Desel und Yannik Lockner erreichte den zweiten Platz. Das Team entwickelte eine KI-gestützte Softwarelösung für die Kunststoffverarbeitung, die Produktionsdaten in Echtzeit erfasst und visualisiert. Ziel ist es, Einrichtungszeiten und Ausschuss in der Serienfertigung deutlich zu reduzieren.

In der Kategorie „AC² Pitch + Pitchdeck“ ging der erste Platz an das Start-up TERNafil. Das Gründungsteam – Fabian Jung, Ben Vollbrecht, Dr.-Ing. Jois Kumar, Lukas Aretz und Niels Grigat – vereint Fachwissen aus den Bereichen

Materialforschung, Maschinenbau und technologische Entwicklung. TERNafil beschäftigt sich mit der Herstellung metallkeramischer Fasern, die als Halbzeug unter anderem in Membranen, Elektroden und Hochtemperaturkomponenten eingesetzt werden können. Als Siegerprämie erhält TERNafil 5.000 Euro.

Den zweiten Platz belegte HappyNest, gegründet von Thomas Henderikx. Die App richtet sich an Familien, die jenseits klassischer Modelle leben – etwa im Wechselmodell, in Patchworkkonstellationen oder mit Schichtarbeitszeiten. Sie kombiniert organisatorische Funktionen wie Kalender, Aufgabenverteilung und Kostenübersicht mit Elementen der Familienkommunikation, darunter ein KI-gestützter Mediations-Chat und ein Mood-Tracker für Kinder. Für den zweiten Platz erhielt das Team ein Preisgeld von 3.000 Euro. Der dritte Platz ging an ZESTUM mit Samuel Wiebe, Salomo Bertram und Jasmin Blekic. Das Team entwickelt ein Aromasystem für die Gaming-Branche, das Spielinhalte in Echtzeit analysiert und passende Düfte über ein technisches Ausgabegerät freisetzt. Die Kombination aus KI-gestützter Szenenerkennung und Hardwarekomponenten soll das Spielerlebnis um eine zusätzliche sensorische Ebene erweitern. Für den dritten Platz wurde ein Preisgeld von 1.000 Euro vergeben.

Mit der Prämierungsfeier beenden die GründerRegion und die AGIT die AC²-Wettbewerbsrunde 2024/25. Die nächste Wettbewerbsrunde startet Anfang September 2025.

Weitere Informationen und Kontakt zu den ausgezeichneten Unternehmen gibt es bei der GründerRegion Aachen unter 0241 4460-350 oder an info@gruenderregion.de. ■

Kontakte knüpfen beim Gründerstammtisch

Die Gründerszene aus dem Kreis Heinsberg trifft sich regelmäßig

Wer gründet, hat viele Fragen. Und meistens auch Lust auf Austausch mit Gleichgesinnten. Genau dafür gibt es seit sechs Jahren den Gründerstammtisch im Kreis Heinsberg. Alle zwei Monate, immer am zweiten Donnerstag, treffen sich im Werkbank-Coworking-Space in Heinsberg Gründerinnen und Gründer, junge Unternehmer und Unternehmerinnen und alle, die es werden wollen.

Organisiert wird der Stammtisch von der Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Heinsberg mbH (WFG) und dem Team der Werkbank Heinsberg. Die Atmosphäre ist locker, der Austausch offen – und oftmals gibt es einen Impulsvortrag von Experten zu Themen wie Marketing, IT-Sicherheit, KI, Förderprogramme, Versicherungen oder der Künstlersozialabgabe.

„2019 hatten Arnd Thebrath und ich das Gefühl, dass es im Kreis viele spannende Gründungsprojekte gibt – aber keine Plattform, um sich zu vernetzen“, erzählt Co-Organisator Frank Bärmann. „Also haben wir den Stammtisch gestartet. Und der Erfolg gibt uns recht.“ Zwischen 15 und 25 Teilnehmende kommen jedes Mal zusammen. Daraus entstehen neue Ideen, spannende Projekte und wertvolle Kontakte.

Die nächsten Termine:

10. Juli 2025 / 11. September 2025 / 13. November 2025

Informationen und Anmeldung unter: ➔ <https://werkbank-heinsberg.de/events>

Die Teilnahme ist kostenlos, eine Anmeldung erforderlich.

Auch Gründerinnen und Gründer außerhalb des Kreises sind willkommen. ■

In lockerer Atmosphäre tauscht sich der Stammtisch regelmäßig aus.

Foto privat



JETZT
ANMELDEN

SPRECHSTUNDE: START AND GROW WITH THE IHK

In der kostenlosen Sprechstunde der IHK Aachen erhalten Mitglieder des digitalHUB Aachen e.V. Informationen über Herausforderungen beim Aufbau eines innovativen Unternehmens. Die Beratung kann in allen Fragen, die mit der Entwicklung und Einführung eines neuen Geschäftsmodells, Produkts oder Verfahrens zusammenhängen, in Anspruch genommen werden. Bei ihrem persönlichen Ansprechpartner können sich Gründende über Themen, wie zum Beispiel Aus-, Fort- und Weiterbildung, öffentliche Fördermittel und Finanzierung, Wirtschaftsrecht, Branchenentwicklung, Außenhandel oder Umweltschutz informieren. Die Sprechstunde wird monatlich in der digitalChurch, Jülicher Straße 72a in Aachen, nach dem Start-up-Frühstück angeboten.

Folgende Beratungstermine stehen zur Verfügung:

**Mittwoch, 9. Juli,
10:30 bis 11:15 Uhr**

**Mittwoch, 13. August,
11:15 bis 12:00 Uhr**

**Mittwoch, 10. September,
12:00 bis 12:45 Uhr**

Mitglieder des digitalHUB Aachen e.V. können sich über die Webseite ➔ www.aachen.digital anmelden.



Eine Frau sieht bunt

Von der Nische zur Marke:
Wie eine Lacklaborantin aus der Eifel die Farbenbranche neu denkt.



Foto: Andreas Schmitter

Melanie Halfmann wusste schon immer, was sie wollte – und was nicht. Nämlich bis zur Rente einen Job zu machen, den sie eigentlich liebt, aber nie so ausleben konnte, wie sie es sich vorstellte. Also hat sie sich in ihr bisher größtes Lebensabenteuer begeben und den Schritt in die Selbstständigkeit gewagt: mit der MH Farben Manufaktur GmbH.

Als Farbenentwicklerin hat Melanie Halfmann einen Beruf gelernt, der bei den meisten Menschen eine steile Falte auf der Stirn hinterlässt: Was bitte ist das denn? Schon oft musste die Geschäftsfrau in ihren vielen Jahren Berufsjahren erklären, dass sie keineswegs Malerin oder Anstreicherin ist. Offiziell heißt der Beruf Lacklaborant/in. Vergleichbar vielleicht mit einem Konditor, der eigene Rezepte für die besten Torten entwickelt.

Um sich selbstständig zu machen, brauchte Melanie Halfmann also ein eigenes Labor für die Entwicklung von Farben und Lacken. Im neuen Entwicklungslabor in Froitzheim im Kreis Düren – so war es im Businessplan vorgesehen – sollten Farben für Kunden aus der Industrie entwickelt werden. Doch als der Umbau 2020 fertig war und es endlich losgehen konnte, kam die Corona-Pandemie. Als Konsequenz wollten die Industriekunden erst einmal auf Investitionen in die Farbenentwicklung verzichten, akquirierte Aufträge wurden auf Eis gelegt.

„Ich bin für pragmatische Lösungen und richte mich nach den Ideen und Bedürfnissen meiner Kunden. Wenn jemand nur sieben statt zehn Liter Farbe braucht, dann bekommt er auch sieben.“

Melanie Halfmann, MH Farben Manufaktur GmbH

Gute Ideen mit Preisen belohnt

Melanie Halfmann wäre keine gute Unternehmerin, wenn sie nicht die besondere Leidenschaft und den Kampfeswillen hätte, den man als Start-up braucht. Also änderte sie spontan ihre Pläne und begann mit der Fertigung eigener Produkte, um diese dann online zu verkaufen. Doch der Clou war, Farben und Lacke nach Kundenbedürfnissen zu produzieren und damit frischen Wind in die Farbenwelt zu bringen. Melanie Halfmann bietet Produkte an, die es in dieser Art nicht am Markt gibt. Zunächst über ebay, dann auch bei Amazon. Denn für einen eigenen Webshop hatte die Firmengründerin damals noch keine Zeit. Schon nach neun Monaten bekam Melanie Halfmann den Ebay-Award für Innovation im E-Commerce. Später auch den „Vision plus“-Unternehmerinnen-Preis, und beim Innovations-Wettbewerb „AC² – Die Wachstumsinitiative“ kam sie 2023 auf den dritten Platz. 2024 wurde ihr der Eifel Award verliehen.

Die MH Farben Manufaktur GmbH ist anders als andere Unternehmen. So gibt es Angebote speziell für weibliche Kunden, etwa eine Website, Beratungsangebote und Schulungen, wie man alte Möbel richtig lackiert. „Frauen denken bei der Inneneinrichtung anders als Männer“, ist Melanie Halfmann überzeugt. Sie wählen die Farbtöne zum Beispiel nach der Vorlage ihres Lieblingskisses oder wollen, dass die Wandfarbe im Wohnzimmer genau zum Teppich oder der Kommode passt.

Melanie Halfmann macht das Leben der Menschen sprichwörtlich bunter. Die Rezepte der Lacklaborantin reichen für rund 50.000 Farbtöne. Frauen wählen gerne mutiges Pink oder Violett. Und sie entscheiden sich auch gerne für Metallicfarben, die im Licht glitzern. Fürs Kinderzimmer gibt es Wandfarben, die bemalt und wieder gesäubert werden können – so wie eine Tafel.

„Manufakturtraum“ in Zülpich

Jeder Farbton kann bei Melanie Halfmann immer auch als Muster bestellt werden. Entweder gibt es eine Farbkarte oder ein kleines Probetöpfchen.

Und viele Privatkunden kommen auch in den „Manufakturtraum“ – das Geschäft von Melanie Halfmann in Zülpich, das sie vor einem Jahr eröffnet hat. Hier geht es ebenso bunt zu wie in ihrem Labor. Ob Küche, Kinderzimmer oder Bad: Viele Beispiele sollen den Kunden Entscheidungshilfen bei der Farbauswahl geben und auch zeigen, was sonst noch möglich ist, was man aber im Baumarkt nicht kaufen kann, sondern eben nur in der Farben Manufaktur. Wichtig ist Melanie Halfmann dabei ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis, damit ihre Traumfarben auch für Heimwerker erschwinglich bleiben.

2025, fünf Jahre nach der Gründung, wächst das Unternehmen. Es gibt jetzt sechs Mitarbeitende und diverse Standbeine, die für eine solide Basis sorgen. Dazu gehört neben der Farbenentwicklung für Privatkunden auch die Entwicklung für Firmen, in deren Auftrag und unter deren Label Melanie Halfmann die Produkte fertigt und verschickt. Neben den Schulungen für Frauen gibt es auch Hilfe zur Selbsthilfe. Melanie Halfmann hat dafür Maler angestellt, die den Kunden in deren Wohnung zeigen, wie man eine Decke streicht oder ein Loch in der Wand verspachtelt. Denn weil sie wegen des Fachkräftemangels keine Handwerker finden, renovieren viele Menschen ihr Heim nun selbst.

„Ich bin für pragmatische Lösungen und richte mich nach den Ideen und Bedürfnissen meiner Kunden“, sagt Melanie Halfmann. So kann man bei ihr individuelle Mengen bestellen. „Wenn jemand nur sieben statt zehn Liter Farbe braucht, dann bekommt er auch sieben.“ Aus Nachfragen von Kunden entstand auch eine Idee, nachhaltiger und umweltfreundlicher mit dem Material umzugehen. Wer Farbreste im Keller hat, kann diese von Melanie Halfmann zu einem neuen Farbton mischen lassen. „Die Menschen bekommen bei mir das, was sie woanders nicht bekommen“, sagt die 47-Jährige.

Mit ihrer Selbstständigkeit ist sie glücklich, auch wenn sie rückblickend viele Hindernisse überwinden musste. Zum Beispiel die Genehmigung des Entwicklungslabors in einem Wohngebiet, dann die Corona-Zeit oder in einem Bereich durchzustarten, von dem man zunächst keine Ahnung hatte und der eigentlich so auch gar nicht geplant war.

Nächste Generation ist auf dem Weg

Inzwischen hat sich die MH Farben Manufaktur GmbH in der Branche und auch unter Kunden einen Namen gemacht. Es spricht sich rum, wenn noch jemand großen Wert auf individuelle Dienstleistungen legt und jeden noch so ausgefallenen Kundenwunsch erfüllt. Ihre Rollen als Mutter, Ehefrau und Unternehmerin – die übrigens auch noch Mitglied in der IHK-Vollversammlung ist – kann Melanie Halfmann inzwischen gut unter einen Hut bringen. Alles würde sie wieder genauso machen – nur in einem jüngeren Alter. Diese Chance wird ihre Tochter haben, die ebenfalls Lacklaborantin werden und später ins Unternehmen einsteigen will. Den Halfmanns aus Froitzheim wird es eben nie zu bunt. ■

Eine Melange aus Kunst, Kultur und Kaffee

Für Gründer Luca Liehner ist sein eigenes Café der perfekte Ausgleich zur Doktorarbeit. Es gibt jedoch eine Gemeinsamkeit: Beim Gründen und bei der Promotion ist Durchhaltevermögen das A und O.

Von Georg Müller-Sieczkarek

„Ich liebe, was ich hier mache“: Luca Liehner vor seinem Café „Vers“ in der Aachener Barockfabrik.

©Foto: Heike Lachmann



Luca Liehner steht in der Tür seines Cafés. Die Sonne strahlt, der Laden läuft, eine halbe Stunde Zeit zum Plaudern. Das ist selten genug. Denn der 31-Jährige bringt zwei Jobs unter einen Hut. Der RWTH-Dozent schreibt gerade an seiner Doktorarbeit – darüber, wie sich künstliche Intelligenz sozial verantwortungsvoll entwickeln lässt. Und dann ist da noch das zweite Leben des Luca Liehner als Café-Betreiber und Kulturveranstalter. Und das hält ihn derzeit deutlich länger auf Trab als die Wissenschaft.

Vor ziemlich genau einem Jahr sperrte der Aachener zusammen mit seiner Freundin Alexa Haan (26) zum ersten Mal das ungewöhnliche Café in der Aachener Barockfabrik für Gäste auf. Die Räume gehören wie das gesamte Kulturhaus der Stadt Aachen, sind vom Literaturbüro in der Euregio Maas-Rhein gemietet und an Liehner verpachtet. Das Lokal stand leer, seit das Café Couleur 2019 dichtgemacht hatte. Eines Tages kam die Anfrage, ob er hier nicht etwas machen wolle. Und Luca Liehner wollte.

Inzwischen hat sich das Angebot in der 200 Jahre alten ehemaligen Tuchfabrik am Löhergraben etabliert: eine charmante Melange aus Kunst, Kultur und Kaffee. An fünf Wochentagen gibt es im Café „Vers“ Kuchen, Snacks und Quiches, die Zutaten kommen aus Region, überwiegend bio, alles selbstgemacht. Dazu Alkoholfreies und Wein von einem befreundeten Winzer. Und natürlich Kaffee aus der hauseigenen Rösterei „Smuggler“ in Belgien.

Barista auf kleinstem Raum

Der Duft von gerösteten Bohnen und frischgebrühtem Kaffee begleitet Luca Liehner schon lange. Sein Vater tingelte seit 2008 als mobiler Barista mit seinem Kaffeewägelchen durch die Lande und zauberte bei Veranstaltungen und Festivals auf kleinstem Raum Espresso, Cappuccino und Latte macchiato in die Tassen. Sohn Luca macht das heute immer noch – weil er gerne unter Leuten ist, „und weil mich das Thema Kaffee einfach fasziniert“. Unter freiem Himmel mit Kaffeemühle, Siebträger und Milchschaum zu hantieren, sei die perfekte Gelegenheit, um dem akademischen Elfenbeinturm zu entfliehen und den Kopf frei zu pusten, sagt er.



©Foto: Heike Lachmann

Kultur und Genuss vereint: Das Café „Vers“ befindet sich in der Aachener Barockfabrik.

„Gründern wird es in Deutschland nicht gerade leichtgemacht.“

Luca Liehner, Café „Vers“

Draußen vor dem „Vers“ sitzt man in einer lauschigen Laube, drinnen wartet Wohnzimmeratmosphäre. Bücherregale, warmes Licht, viel Holz, in der Ecke eine kleine Bühne. Tische und Stühle kommen vom Flohmarkt, das Geschirr auch. Das Klavier war ein Geschenk, die Kaffeemaschine ist gebraucht – das kann man getrost ziemlich nachhaltig nennen.

Die Leute mögen es, kommen zu Lesungen und Konzerten und nutzen die gemütliche Location zum Networking. Oder zum Arbeiten. Dass für eine eigene Küche der Platz fehlt, macht die Logistik manchmal zur Herausforderung. Mal eben den Herd anwerfen? Geht nicht. Wenn dann zehn Leute auf einen Schlag das gleiche bestellen, kommt der Service an seine Grenzen. „Aber bisher hat noch ein jeder Verständnis gezeigt.“

Ein dickes Brett

Der Innenausbau war schon ein ganz schön dickes Brett, erzählt der junge Gründer. Ein Holzboden sollte rein, neue Theke, Dämmung; Toiletten saniert, dazu moderne Veranstaltungstechnik mit Lautsprechern, Leuchten und Beamer, alles selbst geplant und vieles auch selbstgemacht. Anpacken als Teil des Gründerkonzepts: Diese Rechnung ist bislang aufgegangen. „Anderen wäre es einfach nicht finanzierbar gewesen.“ Er brachte sich sogar bei, wie man eine streikende Espressomaschine im Ernstfall wieder flottkriegt. „Denn wenn die ausfällt – eine Katastrophe...!“

Ungezählte Stunden gingen dabei drauf. Kalkulieren, planen, zeichnen, Steuern, Gastronomierecht – auch das musste sich Luca Liehner erst einmal beibringen. „Gründern wird es in Deutschland nicht gerade leichtgemacht“. Ihm geht es ausdrücklich nicht um Startkapital vom Staat oder Investoren.

(Fast) alles selbstgemacht und vieles gebraucht gekauft: Das Kulturcafé lockt mit gemütlicher Wohnzimeratmosphäre.



Foto: Heike Lachmann

Eher um die erdrückende Bürokratie. Und die damit oft verbundenen Kosten. Vieles, was politisch beschlossen wird, sei ja gut gemeint. „Die Mehrwegbecher-Pflicht zum Beispiel ist eine super Idee“, sagt er, „nur wer muss die Becher bezahlen? Die Gastronomen.“ Oder die Hygienekontrollen. „Klar muss das sein, aber danach bekomme ich jedes Mal eine Rechnung über 100 Euro.“ Kleinste Dinge zögen oft einen bürokratischen Rattenschwanz nach sich. Das mache auf Dauer mürrisch.

Das große Geld sei mit einem Café dieser Größe eh nicht zu machen. Gagen an die Autoren seien nicht drin, bedauert er. Aber ihn freut, dass er inzwischen zehn Leute beschäftigt. Regelmäßig steckt das kleine Team die Köpfe zusammen und diskutiert, was gut klappt und besser werden könnte. „Dieses Feedback ist mir sehr wichtig“, sagt er. Wäre er nicht der Chef, „dann würde ich hier auch gerne arbeiten“, sagt er schmunzelnd.

Und wenn er einen Wunsch frei hätte? Liehner muss nicht lange überlegen: Eine zusätzliche Stelle zu schaffen. Mehrfach im Monat gibt es im „Vers“ eine Lesung, dazu Ausstellungen und kleine Konzerte. Marketing, Plakate, Social Media, der Kontakt zu den Künstlern: um alles muss er sich heute selbst kümmern. „Es wäre eine enorme Hilfe, wenn das jemand übernehmen könnte.“

Unter den Top Ten beim Gründerwettbewerb AC²

Hat er die ganze Sache eigentlich schon einmal bereut? „Nein“, sagt er. „Aber ich würde es allerdings auch kein zweites Mal machen.“ Mit Anfang 30 lasse sich so ein Projekt ja noch stemmen. „Jemandem, der kurz vor der Rente steht, würde ich es eher nicht empfehlen“, sagt er lachend. Wer gründen will, müsse Durchhaltevermögen besitzen. Und mit Herzblut dabei sein: „Ich liebe, was ich hier mache.“ Auch wenn die Liebe oft auf eine harte Probe

gestellt wird. Freizeit ist rar, Urlaub auch, Arbeitstage von 7 bis 22 Uhr normal. „Und dann liegst du oft im Bett und überlegst, wie du die nächsten Rechnungen bezahlen sollst.“

Dass der Gründer Luca Liehner einiges richtig gemacht haben muss, zeigt, dass er beim Gründerwettbewerb AC² 2023 in die Finalrunde kam. Fürs Podium reichte es zwar nicht, aber unter die Top zehn zu kommen, das hat ihn gefreut. Sein guter Businessplan müsse wohl der Jury gefallen haben, vermutet er. „Das hatte alles Hand und Fuß.“

Etwas wäre noch zu klären: Warum heißt das Café eigentlich „Vers“? Tja, so ganz genau weiß er es tatsächlich selbst nicht. Lange nachgedacht hat Luca Liehner darüber nicht. Vielleicht sei der Vers in der Literatur gemeint, vielleicht die Strophe in einem Song. Oder das französische Wort „vers“, das so viel wie „in Richtung auf“ oder „ungefähr“ bedeutet.

Kann sich halt jeder seinen eigenen Vers drauf machen, bei einer guten Tasse Kaffee. ■

➔ <https://cafe-vers.com>

Klarer Kurs Richtung Klimaschutz

Vier Gründer aus dem Jülicher Solar-Institut der Fachhochschule entwickeln mit Green Heat Solutions passgenaue Energiekonzepte für energieintensive Unternehmen.

Von Helga Hermanns

Der Krieg in der Ukraine und der anschließende Energiepreisschock haben vier junge Mitarbeiter des Jülicher Solar-Instituts der Fachhochschule darin bestärkt, aus einer vagen Idee ein Geschäftsmodell zu entwickeln und die Green Heat Solutions GmbH zu gründen.

Es geht um maßgeschneiderte Energiekonzepte für energieintensive Unternehmen. Denn der Einsatz fossiler Energien ist nicht nur teuer, sondern auch ein Auslaufmodell. In der Aachener Region wollen viele Unternehmen auf klimaneutrale Alternativen umsteigen. Aber welche Technologien sind geeignet und sichern die Zukunft des Unternehmens? Hier wollen die Gründer Jonas Schulte, Zahra Mahdi, Sören Dittmann-Gabriel und Falko Schneider Antworten geben. Sie kennen neue technologische Entwicklungen, wissen, wie sie miteinander verknüpft und effizient eingesetzt werden können.

Der Fokus liegt dabei auf erneuerbarer Hochtemperatur-Prozesswärme und Elektrifizierung von Prozesswärme. Auch soll zunehmend künstliche Intelligenz (KI) für die Betriebsoptimierung der Anlagen zur Energieerzeugung verwendet werden. Der Businessplan sieht eine Fülle von Dienstleistungen vor, zum Beispiel Energieaudit und Energieberatung sowie Akquise und Begleitung von Unternehmen, die eine Förderung zum Umstieg auf erneuerbare Energien in Anspruch nehmen. Auch will Green Heat Solutions Forschungspartner für Kunden sein. Was dem Start-up sicher zugute kommt: Mit im Gründungsteam ist der Leiter des Solar-Instituts, Professor Ulf Herrmann. Er will seine langjährige Berufserfahrung und sein berufliches Netzwerk in das Unternehmen einbringen.

Brainery Park bietet gutes Umfeld

Firmensitz ist das Start-up Village im Brainery Park, wo das Unternehmen in den kommenden Jahren wachsen will. Dieses Umfeld, nämlich die Nähe zum Fachhochschul-Campus Jülich und die Unterstützung durch das Start-up Village, waren mit ausschlaggebend für die Standortwahl und „strukturell förderlich“, sagt Mitgründer Jonas Schulte. Als „Venture Architects“ aus dem Technologietransfer-Team des Start-up Village gaben Markus Engels und Din Coralic viele grundlegende Informationen weiter, haben mit den Gründern deren Stärken herausgearbeitet und gefördert und übernahmen die Rollen von „Mitgründern auf Zeit“.

Professorin Isabel Kuperjans, Prorektorin für Forschung, Innovation und Transfer an der FH Aachen, betont, dass die Hochschule eine wichtige Rolle spielt im Wandel zur Klimaneutralität und dem Strukturwandel in der Aachener Region. Aber die Forschung habe Grenzen. Deshalb müsse es auch Ausgründungen geben, in denen Forschungsergebnisse weiterentwickelt und vermarktet werden. Professor Ulf Herrmann bemerkt einen

Wandel an der FH: Die Start-up-Mentalität sei nicht stark ausgeprägt gewesen. Doch das Thema Gründung sei durch den Struktur- und den Klimawandel jetzt viel stärker präsent.

Eine neue Gründerkultur

Der Geschäftsführer des Brainery Parks, Professor Bernhard Hoffschmidt, und der Aufsichtsratsvorsitzende, der Jülicher Bürgermeister Axel Fuchs, hoffen, dass sich generell die Gründerkultur in Deutschland ändert und der Mut zur Selbstständigkeit stärker belohnt wird. „Es muss Gründungen geben, um weitere Gründungen anzustoßen“, ist Hoffschmidt überzeugt. Und das scheint in Jülich zu funktionieren, denn derzeit werden vom Team Technologie- und Forschungstransfer im Start-up Village fünf Venture-Architect-Projekte betreut. Es sind Ausgründungen aus der FH, dem Forschungszentrum Jülich, dem DLR und dem Fraunhofer-Institut. ■

Sie wollen mit ihrem Start-up Green Heat Solutions Unternehmen bei der Energiewende unterstützen: (von links oben) Professor Ulf Herrmann, Sören Dittmann-Gabriel, Jonas Schulte, Falko Schneider (rechts) und Zahra Mahdi (Mitte).



Foto: Helga Hermanns



„Es wird Zeit für einen Brainwash“

Foto: Stephan Johnen

Die evos GmbH ermutigt Freigeister, den Markt für Medizinprodukte aufzumischen und wieder an die Zukunft zu glauben

Von Stephan Johnen

„Es fehlt der Motor für Innovation.“

Dr. Andreas Henseler,
Geschäftsführer
und Gründer der
evos GmbH

Was ist die wichtigste Tugend für Gründerinnen und Gründer? „Im Grund unseres Herzens sind wir Ingenieure“, sagt Dr. Andreas Henseler, Geschäftsführer und Gründer der evos GmbH. „Aber unser Kopf tickt wie der eines Freigeists. Wir wollen Dinge voranbringen, lassen uns nicht von Kritikastern aufhalten und nehmen die Dinge selbst in die Hand“, fügt sein Kompagnon Heiko De Ben hinzu. Wohl auch aus diesem Grund haben die beiden auf Medizintechnik spezialisierten Ingenieure mit der evos GmbH 2021 ein Beratungs- und Dienstleistungsunternehmen gegründet, das unter anderem individuelle technische Lösungen für die Fragestellungen der Kunden entwickelt. Ohne Denkverbote, Dogmen, Schlagbäume und Bretter vor dem Kopf.

Erfahrung aus Forschung und Medizintechnik bringen der 57 Jahre alte Andreas Henseler und der 47-jährige Heiko De Ben ebenso mit wie langjährige Expertise rund um Entwicklung und Optimierung von medizintechnischen Produkten und Produktionslinien. Sie beraten zu Fertigungsprozessen, Prüfanlagen, Fragen des Qualitätsmanagements und zu Zulassungsfragen. Zur eigenen Geschichte und

Expertise aus vorherigen Beschäftigungen in der Medizinbranche gehört auch die Mitarbeit an der Entwicklung von Kunstherzen made in Aachen. Um diese auf den Weg in Richtung Markt zu bringen, wären rund 50 Millionen Euro Startkapital notwendig gewesen. Die beiden Unternehmer haben vor der gemeinsamen Firmengründung mit 137 Investoren Verhandlungen geführt und dabei vor allem eine Erfahrung gesammelt: „In Amerika, China und dem Mittleren Osten sind Investoren spendabler und risikobereiter.“ Dort werde zudem strategisch gedacht und investiert. Deutschland und auch Europa liefen Gefahr, den Anschluss zu verlieren.

Neue Technologien haben es schwerer

Diese Entwicklung hin zur maximalen Absicherung habe sich in den vergangenen Jahren weiter verschärft: „Es fehlt der Motor für Innovation“, bilanziert Andreas Henseler. Wer vor 20 Jahren ein medizinisches Produkt bis zur Marktreife entwickelt habe, konnte dieses meist auch aus eigener Kraft am Markt platzieren. Doch allein der Zugang, die EU-Medizinprodukteverordnung, mache es ungemein schwer – oder nahezu unmöglich. „Dafür braucht es schon fast die Unterstützung der ganz großen Konzerne. Und die Großen sitzen nicht (mehr) in Europa“, sagt Heiko De Ben. „Konzernstrukturen sind mitunter strukturbedingt sehr langsam, so dass Innovation zusätzlich ausgebremst wird“, fügt Andreas Henseler hinzu. Krisen, unsichere Märkte, Geldentwertung und volatile Rahmenbedingungen würden es Firmen zunehmend erschweren zu investieren beziehungsweise



Foto: Stephan Johnen

Wollen neben der Beratungstätigkeit bis 2030 ihr eigenes Medizinprodukt auf den Markt bringen: Die evos-Geschäftsführer Dr. Andreas Henseler (links) und Heiko De Ben.

Investoren zu finden. Die Folge: Neue Technologien und Produkte werden seltener auf den Markt gebracht, etablierte Produkte verschwinden zum Teil sogar vom Markt, weil die Anforderungen, eine Zulassung aufrecht zu halten, zu hoch oder mit zu hohen Kosten verbunden sind.

Planungssicherheit und Technologieoffenheit

Wer vor diesem Hintergrund ein Start-up-Unternehmen gründet, ist also kein Freigeist, sondern von allen guten Geistern verlassen?! „Wir wollen bis 2030 unser eigenes Medizinprodukt entwickeln und auf den Markt bringen, wir wollen im Auftrag unserer Kunden die Stärken unseres Teams ausspielen, unsere Freiheit im Denken behalten anstatt um jeden Preis in die Starrheit

Von der ersten Entwurfsskizze bis zur Fertigstellung

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

VALERES
building your future

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



**Wir machen
es einfach.**



Auf eigene Kosten wird aktuell an der Entwicklung einer Blutpumpe gearbeitet.

hineinzuwachsen“, ist Heiko De Ben überzeugt, dass gerade die kleinen und mittleren Unternehmen mit hoher Agilität notwendige Impulse für einen Wandel liefern können. Auf eigene Kosten wird aktuell an der Entwicklung einer Blutpumpe gearbeitet. Die beratenen Unternehmen profitieren von der Expertise und der Diversität des evos-Teams – und auch das Beratungsunternehmen ist ganz nah am Puls der Zeit.

Um weiter vorne in der Weltliga mitspielen zu können, müsse sich aber auch politisch und regulatorisch einiges in Deutschland und in der EU ändern, fordern die Start-up-Unternehmer. „Wir brauchen relative Planungssicherheit für 20 Jahre, nicht nur eine Perspektive und Rahmenbedingungen bis maximal zum Ende der Legislaturperiode“, formuliert es Andreas Henseler. „Andere Länder sind an vielen Stellen pragmatischer, dort ist es einfacher, ein Geschäft aufzubauen“, kleidet Heiko De Ben seine vorsichtige Kritik an der Bürokratie in schöne Worte. Der Blick in die USA oder nach Asien zeige: Technologieoffenheit wird dort anders definiert als in unseren Breiten.

Kalkulierbarer Aufwand bis zur Zulassung

„Es wird Zeit für einen Brainwash. Wir müssen die ‚Deutsche Angst‘ über Bord werfen und wieder nach vorne schauen“, betont Heiko De Ben. Die europäische Medizinprodukterichtlinie (MDR) könnte deutlich entschlackt werden – ohne die Sicherheit der Patientinnen und Patienten in Gefahr zu bringen. Auch für andere Branchen gebe es solche Beispiele. „Eine Zulassung muss für ein mittelständisches Unternehmen wieder mit überschaubarem und kalkulierbarem Aufwand möglich sein“, fordert er. Angesichts von Wartezeiten von einem Jahr und hohen Kosten sei es nicht verwunderlich,

„Wir müssen die ‚Deutsche Angst‘ über Bord werfen und wieder nach vorne schauen.“

Heiko De Ben, Mitgründer der evos GmbH

dass manche Neuentwicklung nicht mehr in Europa zugelassen werden. Die Schweiz mache gerade im Bereich der Medizintechnik vor, dass noch Entwicklung passiert und viele neue Produkte auf den Markt kommen.

Die eigene Firmenphilosophie laute: „Wir wollen die beste Lösung, nicht die teuerste“, sagt Andreas Henseler. Der Ansatz, dynamische und fortschrittsgetriebene Produkte zu entwickeln, könne wieder zum Vorbild für die großen Konzerne werden, wo Wissen zum Teil nur noch verwaltet werde. „Wir haben nach wie vor gute Leute, die aber auch entwickelt werden müssen, die lernen müssen, den Kopf alleine zu nutzen, die Dinge in Frage stellen und aus Fehlern lernen, nicht Angst davor haben, Fehler zu machen“, erklärt Heiko De Ben. Er freut sich mit seinem Kollegen darauf, die Branche mitunter auch nochmal aufmischen zu können – ohne die Suche nach einer Lösung der Probleme aus den Augen zu verlieren. Wie sich das für gute Ingenieure auch gehört. ■

evos

EINE MILLION EURO UMSATZ

Die evos GmbH hat aktuell neun Mitarbeitende und erwirtschaftete zuletzt einen Umsatz in Höhe von rund einer Million Euro. Das Start-up bietet unter anderem Entwicklungsdienstleistungen für Unternehmen der Medizintechnik an, entwickelt und optimiert Medizinprodukte, baut maßgeschneiderte Prüfstände, stellt Expertise in der Mess- und Prüftechnik zur Verfügung und ist im Prototypen- und Vorrichtungs- und Vorrichtungsaufbau aktiv.

➔ www.evos-gmbh.de



Von der Gründung bis zur Nachfolge

Wer sich auf den Weg machen will, Unternehmer zu werden, ist auf diesem Weg nicht allein: Die IHK Aachen begleitet Gründende und bietet einen umfangreichen Service – von der ersten Idee über das eigentliche Gründungsgeschehen und alle Phasen des Wachstums bis zur Nachfolgeregelung.

Um Gründern den Weg zu erleichtern, bietet die IHK Aachen vielfältiges Informationsmaterial sowie regelmäßige Seminare und Veranstaltungen an. Experten beraten im zweiten Schritt umfassend zu Gründungsfragen. Optimal ist, wenn schon ein Businessplan vorliegt. Ist dieser geschrieben, kann die nächste Etappe beginnen: die Umsetzung der Geschäftsidee in die Realität. Der Bund und das Land halten eine Vielzahl von Fördermöglichkeiten bereit. Um sich einen Überblick zu verschaffen und herauszufinden, welches Angebot am ehesten in Frage kommt, hat die IHK Aachen einen Überblick über das Thema „Finanzierung und Förderung“ zusammengestellt.

Wenn es unruhig wird: Die Unternehmenskrise

Zu den externen Krisenfaktoren zählen insbesondere die Konjunktur, die Veränderungen des Marktes und das Kaufverhalten der Kunden. Häufiger noch haben Unternehmenskrisen ihre Ursache innerhalb des Unternehmens. Zur existenzbedrohenden Krise entwickeln sich Fehler dann, wenn die negativen Entwicklungen nicht erkannt oder ignoriert werden. Die IHK unterstützt dabei, Krisen frühzeitig zu erkennen und erfolgreich zu bewältigen.

Für einen gesicherten Fortbestand des Unternehmens ist es wichtig, dass der Betrieb „fit“ für die Übergabe ist. Die IHK berät ausführlich rund um die Unternehmensnachfolge. Gleichzeitig stehen IHK-Experten interessierten Nachfolgern als erfahrene Ansprechpartner zur Verfügung.

IHK-Ansprechpartner:

Team Gründung und Unternehmensförderung
0241 4460-660
finanzierung@aachen.ihk.de

Das neue Plus für Aachen.

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

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

MeinPlus Meine Vorteilswelt **Aachener Bank**



Delheid Soiron Hammer.
Rechtsanwälte

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

Unser Kompetenz-Team Versicherungsrecht



Achim Delheid
Fachanwalt für Verkehrsrecht
Fachanwalt für Versicherungsrecht



Alexander Hammer, LL.M.
Lehrbeauftragter an der Hochschule für Polizei und öffentliche Verwaltung NRW
Fachanwalt für Versicherungsrecht
Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht

**BERUFSUNFÄHIGKEITSVERSICHERUNG · HAFT-
PFLICHTVERSICHERUNG · LEBENSVERSICHERUNG
UNFALLVERSICHERUNG · GEBÄUDE- UND HAUS-
RATVERSICHERUNG**

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

LEX-EUREGIO
AACHEN · HASSELT · HEERLEN
LIÈGE · MAASTRICHT

Foto: David Struck (Creovion)



Simon Voß ist bis Ende des Jahres mit seinem rollenden Podcast-Studio, einem umgebauten Elektro-Van, in ganz Europa unterwegs.

Wissenschaftler, Influencer, Netzwerker – und Mutmacher

Von Stephan Johnen

Simon Voß hat die BETTERE GmbH gegründet, damit der europäischen Batterieentwicklung und -produktion nicht der Stecker gezogen wird wie einst der Solarbranche.

Was für ein Leben! Und das hätten vermutlich nur die wenigsten Menschen von einem Maschinenbau-Ingenieur und Batterieforscher erwartet: Mit dem selbst umgebauten Elektro-Van tourt Simon Voß bis Ende des Jahres durch Europa und sendet in regelmäßigen Abständen aus dem rollenden Studio seine Video-Podcasts. Ein Leben als Influencer, als digitaler Nomade. Achtung, Spoiler, an dieser Stelle wird ein wenig Sand ins Getriebe der naiv-romantischen Imagination gestreut, denn Simon Voß möchte vor allem informieren, vernetzen und als Botschafter seine Herzensangelegenheit voranbringen: eine weltweit wettbewerbsfähige, europäische Batterie-Produktion für E-Autos.

Er trifft und interviewt Gestalter der Elektro-Mobilitätswende, Hersteller und Entwickler von Batterien, Prozessentwickler, Unternehmen aus der Automobilbranche und viele Start-ups, die womöglich im Kleinen an den Lösungen für große Herausforderungen tüfteln und ganz oft noch unter dem Radar unterwegs sind, sodass sie sich über eine rege Netzwerk-Arbeit freuen würden.

„Ich verstehe mich auch als Stimmungsmacher, als Mutmacher. Die letzten Monate in unserer Branche waren wirklich rau, viele haben Kopfschmerzen.“ Wohl auch deswegen hat der junge Gründer die „BETTERE Expedition“ als eine Säule seines neuen Unternehmens gestartet, um einen Weg aus dem Tal der Tränen auszuloten. Aber vor allem, um in seinen Podcasts zu zeigen: „Wir können es schaffen!“ Nach wie vor gebe es eine hervorragende Forschungslandschaft in Europa, viel Know-how und zukunftsweisende

„Ich verstehe mich ein Stück auch als Stimmungsmacher, als Mutmacher.“

Simon Voß, Wissenschaftler und Gründer von BETTERE GmbH

Ansätze, ein stabiles Ökosystem für Batterien und Batterie-Prozesse aufzubauen, das sich vor den asiatischen Mitbewerbern nicht zu verstecken braucht.

Deutschland muss das Zepter in die Hand nehmen

„Entscheidend ist, dass wir schnell und agil sind, dass wir es umsetzen, dass wir Innovationsgeist und höchste Qualität vorantreiben“, sagt der Wissenschaftler und Unternehmer. Um zusammenzubringen, was zusammengehört, und die eigene Expertise sowie die der Netzwerkpartner einzubringen, hat er die BETTERE GmbH gegründet. „Innovation gibt es nicht ohne Risiko“, erklärt Simon Voß, warum er nach seiner Stelle als Geschäftsführer des Elektromobilitätslabors (eLab) der RWTH Aachen aufbruch und unternehmerisches Risiko einging.

Mit großer Passion hat der heute 32-Jährige Maschinenbau studiert. Mit Bachelor-Abschlüssen der TH Lübeck und Milwaukee School of Engineering sowie einem Master in Sustainable Energy Technology der TU Eindhoven in der Tasche fokussierte er sich auf das Zukunftsthema Batterieforschung. 2017 startete die Arbeit am 3D-Drucker an der TU Eindhoven und Jülich. 2018 arbeitete Voß als Trainee bei der EU-Kommission. 2020 begann er als Trainee am Forschungszentrum Jülich und sammelte unter anderem Erfahrung als Gründer eines Start-ups, das Batterie-Anoden aus dem 3D-Drucker produzierte. Im Rahmen seiner Doktorarbeit beschäftigt er sich mit der Entwicklung von Prototypen und der Prozess- und Produktionsseite einer Batterie-Pilotlinie. Als Geschäftsführer des eLab unterstützte er Unternehmen bei der Entwicklung von Batterie- und E-Mobilitätsthemen.

„Wir sind, wie einst bei der Solar-Industrie, in Deutschland und Europa nach anfänglicher Führungsposition in der Forschung bei der Industrialisierung ins Hintertreffen geraten“, sagt er. „Wir waren zwar beim Thema Batterie nie weltweit führend, aber wir hatten großes Potenzial, eine wichtige Rolle zu spielen.“ An dem Punkt, wo sich exzellente Forschung lohnt und in die Masse gebracht werden könnte, drohe erneut das Zepter aus der Hand gegeben zu werden. „Viel Batterieforschung kommt aus Deutschland und Europa. Es muss uns dieses Mal besser gelingen, die industrielle Nutzung zu verwirklichen, dieses Wissen strukturiert strategisch auf großer Ebene auszurollen. Wir sehen die Welle kommen, andere Kontinente bauen massiv Kompetenzen und Kapazitäten auf.“ Die deutschen Diskussionen über Alternativen zur E-Mobilität, E-Fuels und damit verbundene Unsicherheiten hätten wie eine Bremse gewirkt.

Mehr Risikobereitschaft ist gefordert

Mit der BETTERE GmbH möchte Simon Voß zum einen ein Netzwerk knüpfen, das vor allem kleine und mittelständische Industrieunternehmen dabei unterstützt, ein über Jahre ausgebautes, vererbtes und weitergegebenes Wissen mit dem Know-how der Forschung zu verbinden. Akademisches Wissen und Beratungstätigkeit kommen im „BETTERE network“ als Dienstleistung zusammen. „Ich kenne das ein oder andere junge Unternehmen, das proaktiv tickt. Ebenso viele Kolleginnen und Kollegen der unterschiedlichsten Fachrichtungen. Viele Unternehmer wussten oft nicht, mit wem sie zusammenarbeiten können und sollten, um erfolgreich in dieses Feld einzutreten“, weiß Simon Voß aus vielen Gesprächen.

Sein „BETTERE-Podcast“ ist nach wie vor ein Schlüssel, um ins Gespräch über Probleme und wichtiger noch deren Lösungen zu kommen. Auf der anderen Seite will der Wissenschaftler und Unternehmer mit Formaten wie der

„BETTERE EXPEDITION“ neue Formate der Öffentlichkeitsarbeit aufbauen, die einen Impact generieren sollen, die in Fachkreisen und auf Führungskraftenebene wahrgenommen werden, die Wissen in die Industriebranchen tragen.

Wie Tinder für Batteriehersteller

Was können Deutschland und Europa anders machen? „Dafür gibt es kein Patentrezept. Die Asiaten machen alles über Masse – und wir über Klasse? So einfach ist das nicht.“ Entscheidend sei es bei diesem Rennen, möglichst eine Technologie zu überspringen, nicht den Mitbewerbern in vielen Feldern hinterherzulaufen. „Wir erleben einen Thriller, eine unfassbar packende Geschichte, die gerade in die spannendste Phase eintritt. Noch kann alles gut werden!“, sagt er. Anstatt sich auf „die eine, die 100-prozentige Lösung zu fokussieren“ brauche es generell ein Umdenken, mehr Risikobereitschaft. „Langsam werden auch Investoren nervös und fragen sich, ob es sich überhaupt noch lohnt, in Deutschland und Europa zu investieren“, sagt Simon Voß, der den amerikanischen Ansätzen „Keep it simple stupid“ und „Just do it“ einiges abgewinnen kann. Seine Frage: Was nützt es, Forschung und Wissen bis zur Perfektion ausgereift zu haben – und dennoch nicht den Sprung in den Markt zu schaffen?

Schnelle Entscheidungen, flache Hierarchien und Risikobereitschaft: Die gleichen Gründe, die den Wissenschaftler zum Gründer machten, würden auch viele kleine Unternehmen und Start-ups antreiben. Hier schlummere ein riesiges Potenzial, das seine Kraft bei einer erfolgreichen Vernetzung entfalten könne. Kaum verwunderlich, dass BETTERE dabei gleich auf mehreren Ebenen eine Rolle spielen möchte. Ob sein Unternehmen so etwas wie eine Dating-Plattform sein möchte? Ein Tinder für Batteriehersteller? Simon Voß muss lachen. Und bejaht die Frage dann. „Die Frage, wo wir zusammenkommen können, treibt uns ja an. Ich könnte mir einen Elevator Pitch vorstellen, die Moderation von Innovations-Dialogen, sozusagen als Innovationsdiplomate, der auf fachlich hoher Ebene Auseinandersetzungen ins Positive moderiert. Wir leisten an vielen Stellen nach wie vor verdammt gute Arbeit, machen uns dabei aber andauernd schlecht. Wir brauchen positiv gestimmte Kampagnen, sollten Erfolge feiern und Rückschläge als Anreiz nehmen, weiterzumachen.“ ■

Weitere Informationen:

➔ <https://bettere.technology/>

Die Weichen auf Wachstum gestellt

Investitionszurückhaltung? Das Start-up sphairlab nutzt die Zeit, um sich für den Aufschwung aufzustellen.

Von Stephan Johnen



Max Lindemann (33) ist Geschäftsführer der sphairlab GmbH mit Sitz in Würselen, die mobile textile Reinraum- und Sauberraumlösungen sowie Maschineneinhausungen konzeptioniert.

Foto: Stephan Johnen

Prognosen sind schwierig, insbesondere wenn sie die Zukunft betreffen. Die vergangenen Monate sollten bei der sphairlab GmbH mit Sitz in Würselen ganz im Zeichen des Wachstums stehen. Gegründet im Jahr 2018 hat das Start-up seine Hausaufgaben gemacht, an den Produkten gefeilt, Prozesse professionalisiert, das Portfolio erweitert sowie das Marketing professionalisiert und die Vertriebskanäle erweitert. Doch weltweite Krisen, eine Depression in der Wirtschaft und eine allgemeine Investitionszurückhaltung sorgten dafür, dass viele Branchen ihre Expansionspläne zur Erweiterung von Fertigungsstätten sicherheitshalber auf Eis gelegt haben – und in Folge auch bei sphairlab das geplante Wachstum einen leichten Dämpfer erhielt. „Wir sind guter Zuversicht, dass dies kein Dauerzustand wird und die Phase bald vorbei ist“, gibt sich Geschäftsführer Max Lindemann dennoch optimistisch.

„Die Zeit, in der wir nicht voll ausgelastet sind, nutzen wir sinnvoll“, fügt der 33-Jährige hinzu. Sobald sich das wirtschaftliche Klima wieder ändert, steht das Start-up jedenfalls sofort bereit, sprichwörtlich die Maschinen hochzufahren und auf Wachstumskurs zu gehen. Parallel dazu soll die aktuell eher auf die Region und Deutschland begrenzte Geschäftstätigkeit auf den gesamten europäischen Raum ausgeweitet werden. Die sphairlab GmbH stellt passgenaue textile Reinräume, Sauberräume und Maschineneinhausungen zur Verfügung. Pragmatisch, unkompliziert, individuell anpassbar und immer auf dem Stand der Technik: Egal ob zertifizierter Reinraum gemäß ISO 14644-1 oder ein kostengünstiger Sauberraum – sphairlab konfiguriert mit einer selbst entwickelten Modulbauweise eine an die Kundenwünsche und -vorgaben angepasste Lösung, die die Produktion der Kunden effizient unterstützt. Zum Kundenkreis gehören Unternehmen aus der Pharmaindustrie, der Medizintechnik sowie Maschinenbauer. Potenzielle Kunden sind auch Unternehmen aus der Wertschöpfungskette der Luft- und Raumfahrtindustrie sowie aus der Halbleitertechnik.

Flexibles Konzept

Die Lösungen der sphairlab GmbH kommen immer dann zum Einsatz, wenn beispielsweise kurzfristig Produktionskapazitäten erweitert werden sollen oder in einer bestehendem Produktions-



Foto: sphairlab

Die passgenauen textilen Reinräume, Sauberräume und Maschineneinhausungen sind individuell anpassbar und stets auf dem Stand der Technik.

Foto: sphairlab



infrastruktur Reinräume und Sauberräume samt der zum Betrieb notwendigen technischen Anlagen ohne große (Um-)Bauarbeiten integriert werden sollen. Damit hat das noch junge Unternehmen auf einen Bedarf in ganz unterschiedlichen Branchen reagiert, mit möglichst geringen Aufwand eine im Bedarf schnell auf- und wieder abbaubare Lösung zu liefern, die dennoch allen strengen gesetzlichen und regulatorischen Anforderungen gerecht wird. Dabei sind die Reinräume, Sauberräume und Maschineneinhausungen der sphairlab kein Provisorium, sondern können durchaus auch als permanente Lösung installiert werden. Im Mittelpunkt der Akquise stehen besonders kleinere und mittelständische Unternehmen, die nach einer deutlich kostengünstigeren und schneller zu realisierenden Lösung Ausschau halten.

Der Vorteil ihrer Lösung ist aus sphairlab-Sicht der Einsatz textiler Wände, der deutlich Material und damit Kosten einspart. „Das gesamte Konzept



EXPANSION NACH EUROPA

Geschäftsführer Max Lindemann ist aktuell der einzige Mitarbeiter der sphairlab GmbH. Für den Aufbau der Lösungen bei Kunden greift das Start-up-Unternehmen auf geschulte externe Kräfte zurück. In den kommenden Jahren soll in den gesamten europäischen Raum expandiert werden. Das Brot- und Butter-Geschäft sind derzeit Lösungen für die Medizintechnik und den Maschinenbau. Zu den potenziellen Kunden zählen beispielsweise Unternehmen aus der Luft- und Raumfahrttechnik. Bis 2030 soll die Zahl der Mitarbeitenden auf 20 Leute wachsen. Mehr Infos gibt es im Netz:

➔ www.sphairlab.com



ist viel flexibler. Eine Halle, die in absehbarer Zeit ohnehin wieder abgegeben werden soll, kann so dennoch genutzt werden – und der Reinraum oder Sauberraum kann abgebaut und an anderer Stelle wieder aufgebaut werden“, erklärt Lindemann. Vor Ort wird mit den Kunden genau geschaut, welche Lösung am besten passt. „Raum im Raum“ bedeutet auch, dass beispielsweise in Büros durch das Entfernen einiger Wände der notwendige Platz zum Aufstellen eines „sphairlabs“ geschaffen werden kann. Zu den Kunden zählen neben Start-ups auch viele Unternehmen im Wachstum. Anfragen gab es durchaus auch schon aus Thailand und Costa Rica. „Wir haben bei beiden nicht Nein gesagt. Es ist aber immer auch eine Frage der Logistik“, sagt Max Lindemann. Zu den Wachstumsplänen gehört daher auch schon heute, Teams für den Aufbau, die Installation und die Abnahme der sphairlab-Lösungen zu schulen. ■

Transformation finanzieren – Zukunft gestalten

Von innovativen Technologien über digitale Prozesse bis zur Umstellung auf erneuerbare Energien – das neue Förderprogramm NRW.BANK.Invest Zukunft unterstützt alle Unternehmen, die in Transformation und Wettbewerbsfähigkeit investieren. Die Förderung stellt dabei sicher, dass Wandel und Wirtschaftlichkeit Hand in Hand gehen. Pluspunkte des Programms:

- **2% niedrigerer Zinssatz**
Unternehmen, die für ein entsprechendes Darlehen normalerweise 4,5% Zinsen zahlen würden, zahlen bei NRW.BANK.Invest Zukunft nur 2,5% Zinsen.
- **Bis zu 20% Tilgungsnachlass**
Kleine und mittlere Unternehmen zahlen weniger zurück – abhängig von Investitionshöhe und Unternehmensgröße.

- **Breites Spektrum von Investitionen möglich**
Gefördert werden Vorhaben aus den Bereichen Digitalisierung, Innovation und Nachhaltigkeit, die Transformation voranbringen und die Zukunft des Unternehmens sichern.

In der Praxis heißt das: Ein kleines Unternehmen, das 500.000 Euro investiert, kann bei einer Laufzeit von 10 Jahren bis zu 170.000 Euro sparen. Faustformel: Je kleiner ein Unternehmen ist und je mehr es in Transformation investiert, desto höher ist die Ersparnis.

Jetzt bei Ihrer Hausbank beantragen!



NRW.BANK
Wir fördern Ideen

Alle Infos: www.nrwbank.de/invest-zukunft



Streaming-Tipps

Unsere Streamingtipps
zum Fokus-Thema „Gründen“

Frau tv

Ein Unternehmen gründen mit Ü70: Zwei Schwestern und ihre Idee für die Pflege

WDR Fernsehen

Dass sie im Alter noch zur Firmengründerin werden würde, hätte Gisela-Elisabeth (84) nie gedacht. Als ihr Mann schwer erkrankt, pflegt sie ihn zu Hause. Dabei merkt sie: Auf dem Pflegemarkt gibt es keine geeignete Kleidung für bewegungseingeschränkte Menschen. Darum packen sie und ihre Schwester Sigrid es an: mit einem eigenen Unternehmen.

(Video verfügbar bis 06.02.2027)

➔ <https://ogy.de/jw2o>

Wie Migranten ein Start-up gründen

Deutsche Welle

Weiß und elitär – so zeigt sich die Start-up-Szene in Deutschland bisher. Die Gründertalente von Einwanderern – bisher oft unentdeckt. Wie lässt sich das ändern?

(ohne Angaben zur Verfügbarkeit)

➔ <https://ogy.de/eimj>

WISO

Zwischen Boom und Burnout

ZDF Fernsehen

Start-up-Gründer müssen vielen Erwartungen gerecht werden. Die große Arbeitsbelastung und der Druck, die Idee erfolgreich umzusetzen, können die Psyche und die privaten Beziehungen belasten.

(Video verfügbar bis 24.9.2029)

➔ <https://ogy.de/ssu7>

mehr/wert

Bürgergeld, Arbeitsmarkt, Barrierefreiheit, Unternehmensgründer

Bayerisches Fernsehen

Umstrittenes Bürgergeld – Bilanz vor der Wahl | Gespräch mit Bernd Fitzenberger, Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung | Barrierefreiheit bei der Bundestagswahl keine Selbstverständlichkeit | Zukunft Standort – Wenn die Gründer weglaufen

(Video verfügbar bis 13.02.2027)

<https://ogy.de/thxc>



designed by Freepik

Plusminus

Zukunft in Gefahr – Wenn dem Standort Deutschland die Gründer weglaufen

Das Erste

Deutschland verkauft sich gerne als Gründerland – als Paradies für Start-ups. Doch in Wirklichkeit wenden sich immer mehr junge Unternehmen ab. Zu viel Bürokratie, zu wenig Investoren, zu wenig Unterstützung vom Staat. Ein Blick über den Atlantik macht deutlich: Es gibt einiges zu tun für die neue Bundesregierung. Denn die Start-ups von heute sind die erfolgreichen Unternehmen von morgen, die dann Arbeitsplätze und Wohlstand bringen. Eine aktuelle Umfrage unter inzwischen sehr erfolgreichen Firmengründern bringt es an den Tag: Weniger als die Hälfte von ihnen würde heute wieder in Deutschland gründen. Dabei gibt es überall im Land Gründerzentren und Fördergelder. Doch im internationalen Wettbewerb um die Besten genügt das nicht. Da hat Deutschland immer öfter das Nachsehen. Und einige Hemmschwellen könnten schnell und unbürokratisch angebaut werden – wenn man es nur anpackt. „Plusminus“ mit einer To-Do-Liste für die neue Bundesregierung.

(Video verfügbar bis 12.02.2027)

➔ <https://ogy.de/whha>

Am Puls mit Florian Neuhann

ZDF Fernsehen

Absatzeinbruch, Streiks, drohende Werkschließungen: Ist das Autoland Deutschland am Ende? Am Tag der Arbeit fühlt ZDF-Wirtschaftsexperte Florian Neuhann dem deutschen Job-Motor den Puls. Die Krise gefährdet den Wohlstand des ganzen Landes.

Florian Neuhann spricht mit Lenkern und Vordenkern der Industrie – und mit Arbeiterinnen und Arbeitern, die um ihre Existenzen kämpfen. Und er reist nach China, um zu sehen, was auf den deutschen Markt zurollt.

(Video verfügbar bis 1.5.2027)

➔ <https://ogy.de/obpr>

Impulse

Perfect Match – Mit ready4job den Traumjob entdecken

IHK-Projekt zur Berufsorientierung bringt Jugendliche mit Ausbildungsunternehmen zusammen

Von Myriam Weber

Foto: Thomas Langens



Foto: Thomas Langens



Die IHK-Ausbildungsbotschafter haben beim Talente-Zirkel über ihre persönlichen Wege in die Ausbildung und von ihrem Arbeitsalltag berichtet. „Die Schülerinnen und Schüler erhalten so authentische Eindrücke von verschiedenen Berufen“, sagt Ellen Lenders (hinten links), IHK-Spezialistin für Fachkräftesicherung, Bildungsberatung- und Politik.

Konzentrierte Ruhe liegt über dem Foyer der Dürener Realschule am Bretzelweg. Wo sonst lebhaftes Stimmengewirr herrscht, tüfteln, schrauben und werkeln Schülerinnen und Schüler der achten Klassen an verschiedenen Stationen – aufmerksam und interessiert. Dort lösen sie praktische Aufgaben, stellen Fragen und kommen mit regionalen Ausbildungsunternehmen ins Gespräch. Möglich macht das der praxisnahe Talente-Zirkel im Rahmen von ready4job, einem Berufsorientierungsprojekt der IHK Aachen. In Kooperation mit der Realschule und regionalen Betrieben ist es im vergangenen Jahr erfolgreich gestartet. Nun ist der zweite Durchgang angelaufen – mit dem Ziel, Jugendlichen frühzeitig Einblicke in unterschiedliche Berufsfelder zu geben und den Weg in die Ausbildung zu ebnen.

Das Projekt unterstützt Schülerinnen und Schüler ab der 8. Klasse dabei, herauszufinden, welcher Beruf zu ihnen passt. Bis zum Ende ihrer Schullaufbahn werden sie kontinuierlich durch praxisorientierte Projekte im Unterricht begleitet und erhalten durch Praktika Einblicke in unterschiedliche Unternehmen. Durch eine individuelle Analyse ihrer Stärken werden passende Berufsfelder identifiziert. Ziel ist, dass sie realistische, kompetenzgeleitete Entscheidungen für ihre Ausbildung treffen können. Auch für die beteiligten Unternehmen bietet sich ein Mehrwert: Sie lernen frühzeitig potenzielle Auszubildende kennen und fördern damit gezielt die eigene Nachwuchsgewinnung.

Foto: Myriam Weber



Sam Jordan (l.) hat im vergangenen Jahr durch ready4job seinen Ausbildungsplatz zum Lacklaboranten gefunden. Nach seinem Schulabschluss geht's los. Stefan Plum (CWS Powder Coatings) freut sich über den engagierten Nachwuchs im Unternehmen.

Gisela Kohl-Vogel, Präsidentin der IHK Aachen, betont: „Junge Menschen haben in einer immer komplexeren Arbeitswelt häufig Schwierigkeiten, sich für eine Lehrstelle zu entscheiden, da sie nicht wissen, welcher Beruf zu ihnen passt. Zudem haben Ausbildungsberufe im Vergleich zu akademischen Karrieren leider noch immer ein schlechteres Image. Dies führt dazu, dass es für Unternehmen zunehmend herausfordernder wird, ihre Ausbildungsplätze zu besetzen.“

Kohl-Vogel ist überzeugt: „Wir müssen heute viel mehr dafür tun, um junge Menschen für eine Ausbildung zu begeistern. Eine frühzeitige und praxisorientierte Berufsorientierung ist elementar wichtig. Genau da setzt ‚ready4job‘ an. Durch die Kooperation mit regionalen Unternehmen gewinnen die Schülerinnen und Schüler praktische Einblicke in verschiedene Berufe und es entstehen Netzwerke zu potenziellen Arbeitgebern.“

Foto: Myriam Weber



Bei ready4job können Schülerinnen und Schüler ganz praktisch erfahren, wie in einem bestimmten Beruf gearbeitet wird.

Foto: Thomas Langens



Berufsorientierung erlebbar machen: Carsten Görner (r.), Ausbildungsleiter bei der Otto Junker GmbH, erklärt einem Schüler die Funktion der Anlage.

Praktische Einblicke in die Berufswelt

Mit der Realschule am Bretzelweg hat die IHK einen sehr engagierten Kooperationspartner. „Uns liegt es am Herzen, junge Menschen schon frühzeitig über die vielfältigen Ausbildungsmöglichkeiten zu informieren“, betont Kerstin Knödler, Studien- und Berufswahlkoordinatorin an der Realschule. „Oftmals haben wir das Gefühl, dass Schüler nach der zehnten Klasse automatisch auf das Gymnasium wechseln, obwohl in manchen Fällen eine Ausbildung besser zu ihnen passen würde“, formuliert Knödler einen Knackpunkt. „Der höchste Schulabschluss ist nicht automatisch der beste. Entscheidend ist, welcher Weg zu den eigenen Stärken und Zielen passt.“

Dass insbesondere an den Gymnasien noch mehr auf das Thema Ausbildung aufmerksam gemacht werden sollte, findet auch Sebastian Stärk, der beim Talente-Zirkel mit seinem Ausbildungsbetrieb Otto Junker GmbH für den Beruf des Mechatronikers wirbt. Der junge Mann hat ein Gymnasium besucht und macht jetzt eine Ausbildung. „An meiner damaligen Schule wurde uns so gut wie nichts über Ausbildungsberufe erzählt, sondern nur über das Studium. Ich würde mir wünschen, dass die Gymnasien ihren Horizont erweitern und nicht nur einseitig informieren“, betont er.

Erkenntnisreiche Eindrücke

Der Talente-Zirkel hat für einige Schülerinnen und Schüler wichtige Erkenntnisse geliefert. Außerdem haben sie neue Berufe kennengelernt. „Menschen, die Spaß am Schrauben

haben, kennen in der Regel den Beruf Kfz-Mechatroniker. Von einem Zerspanungsmechaniker haben die wenigsten gehört“, erzählt Carsten Görner, Ausbildungsleiter bei der Otto Junker GmbH.

Ein paar Stationen weiter messen Sofia und Lanah an der Station des Pflegebildungszentrums des St.-Marien-Hospitals Düren gegenseitig ihren Blutzuckerspiegel. Auch wenn sie beruflich einen anderen Weg einschlagen möchten, finden sie die praktischen Einblicke beim Talente-Zirkel interessant. „Es ist auch eine wichtige Erkenntnis, wenn junge Menschen feststellen, was ihnen nicht liegt“, betont David Müller vom Pflegebildungszentrum.

Sam Jordan hat durch das Projekt ready4job im vergangenen Jahr seinen Traum-Ausbildungsberuf zum Lacklaboranten bei CWS Powder Coatings entdeckt – einen Beruf, von dem er zuvor noch nie gehört hatte. Den Ausbildungsvertrag hat der Neuntklässler schon in der Tasche. „Sam ist uns bereits beim Talente-Zirkel positiv aufgefallen. Die Aufgaben hat er mit Bravour gemeistert. Unsere positiven Eindrücke haben sich beim Praktikum bestätigt. Die Chemie hat sofort gestimmt“, berichtet Stefan Plum von CWS Powder Coatings. „Als Unternehmen ist es wichtig, Berufe für junge Menschen greifbar zu machen. Nur so kann man Nischenberufe wie den Lacklaboranten in den Fokus rücken.“ Bei Sam Jordan hat es geklappt. Der Schüler freut sich auf seine Ausbildung – und sein Ausbildungsbetrieb auf einen motivierten Kollegen. ■

AHK World Business Outlook Frühjahr 2025: Globale Stimmung kippt

Die Weltwirtschaft gerät ins Wanken – von Erholung der deutschen Außenwirtschaft keine Spur. Wie der aktuelle AHK World Business Outlook (WBO) Frühjahr 2025 zeigt, sind die Konjunkturerwartungen deutscher Unternehmen rund um den Globus eingebrochen. In nahezu allen Weltregionen sehen sie sich verschlechterten Rahmenbedingungen und wachsender Unsicherheit gegenüber. Besonders die handelspolitischen Umwälzungen durch die USA setzen die globale Konjunktur unter Druck.

4.600 Unternehmen haben sich beteiligt

Die Umfrage basiert auf den Rückmeldungen von rund 4.600 deutschen Unternehmen in über 90 Ländern, die zwischen dem 17. März und 14. April 2025 befragt wurden. Der Erhebungszeitraum fiel damit in eine Phase erheblicher geopolitischer Umbrüche – darunter Donald Trumps sogenannter „Liberation Day“. Dessen Konsequenzen trafen deutsche Unternehmen an ihren Auslandsstandorten „mit voller Wucht“, so Volker Treier, Außenwirtschaftschef der Deutschen Industrie- und Handelskammer: „Die US-Handelspolitik und die internationalen Reaktionen darauf senden Schockwellen durch die Weltwirtschaft – Investoren verlieren das Vertrauen in verlässliche Rahmenbedingungen. Die Folge: Investitionen werden aufgeschoben oder ganz gestrichen, tradierte Handelsbeziehungen neu bewertet.“

Entsprechend spiegelt die Umfrage eine weltweit eingetrübte Stimmung wider: Nur noch 19 Prozent der international aktiven Unternehmen erwarten eine Verbesserung der lokalen Konjunktur – im Herbst waren es noch 27 Prozent. Der Anteil derjenigen, die mit einer Verschlechterung rechnen, steigt auf 33 Prozent. Weltweit befürchten 60 Prozent der deutschen Unternehmen negative Auswirkungen der US-Handelspolitik auf ihre Geschäfte vor Ort. Und: Zum ersten Mal seit Jahren nennen die Befragten wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen als das größte Geschäftsrisiko (49 Prozent) – noch vor einer schwachen Nachfrage (46 Prozent). In den USA ist das Bild besonders dramatisch: Sieben von zehn Unternehmen sehen die Politik als Hauptproblem. ■



Foto: Andreas Prott – stock.adobe.com

„Die US-Handelspolitik und die internationalen Reaktionen darauf senden Schockwellen durch die Weltwirtschaft – Investoren verlieren das Vertrauen in verlässliche Rahmenbedingungen.“

*Volker Treier,
Außenwirtschaftschef
der DIHK*



Ihr Mediaberater
für das IHK-Magazin:
Michael Eichelmann

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

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

STORMS^{•DE}

gewerbebau

Hans Montag

Ihr Spezialist
für individuellen
Gewerbebau

Telefon 02431 96960

Möge das Spielen beginnen

Das neue IHK-Tagesseminar „Sales Match: Gamifizierter Vertriebsworkshop“ hebt Verkäufer auf das nächste Level.
Ein Gespräch mit Dozent Bilgehan Karatas.

Von Anja Nolte

„Beim Vertrieb geht es darum, eine erfolgreiche und nachhaltige Beziehung zwischen Menschen aufzubauen“, sagt Bilgehan Karatas. Aber wie wird man zum Vertriebsprofi, zu einem abschlussstarken Beziehungsgestalter? „Indem man empathisch und neugierig ist und die richtigen Fragen stellt.“ Die gute Nachricht: Vertriebler können diese Kompetenzen erlernen. Die noch bessere Nachricht: Vertriebler können diese Kompetenzen trainieren – mit einem spielerischen Ansatz, der Spaß macht. Ab September bietet die IHK Aachen ein neues Format in Präsenz an: das Tagesseminar „Sales Match: Gamifizierter Vertriebsworkshop“.

„Sobald ein Spielbrett auf dem Tisch liegt, sind die Menschen emotional gelöst – egal ob Wissenschaftler, Ingenieure oder Verkäufer. Man schlüpft in eine andere Rolle“, erzählt IHK-Dozent Karatas. Er war selbst einige Jahre als Vertriebler in der Finanzbranche unterwegs, akquirierte sowohl per Klemmbrett und Telefon als auch strategisch über Events und Netzwerkpartner. Dann wechselte er in den Trainerjob und baute in einem Unter-

nehmen ein Traineeprogramm im Bereich Sales auf. „Ich habe schnell festgestellt, dass ich Wissen vermitteln möchte – mit innovativen Lösungen für mehr Interaktion und Motivation.“ Mitte 2020 machte er sich selbstständig und entwickelte ein Brettspiel, das Verkäufer auf das nächste Level heben soll. „Man lernt einfacher und schneller und behält das Wissen besser, wenn der Spaßfaktor höher ist“, erklärt Karatas. „Es liegt in der menschlichen DNA, spielerisch zu lernen.“ Für ihn ist Gamification – also die Integration von Spielelementen in einen spielfremden Zusammenhang – kein neuer Trend: „Gamification war immer da – es war nur eine Zeitlang von der Bildfläche verschwunden und kommt jetzt wieder, weil jeder merkt: Das ist die natürlichste Art und Weise des Lernens.“ Und auch die Zahlen sprechen für sich: „Der Einsatz von Gamification steigert die Motivation um 90 Prozent, die Produktivität um 61 Prozent und den Lernerfolg um 32 Prozent schneller als traditionelle Schulungen.“

Fotos: Thomas Langens



„Jeder geht mit einem Mehrwert – mit kommunikativen, sozialen Fähigkeiten, mit Strategien und neuen Impulsen – aus dem Workshop heraus.“

Bilgehan Karatas, Dozent

Gute Karten für Verkäufer:
Mit dem neuen Workshop wird der Vertrieb ein Kinderspiel.



Fotos: Thomas Langens

Zug um Zug: Beim Seminar trainieren die Teilnehmenden den Dialog auf Augenhöhe.

Dialoge auf Augenhöhe gestalten

Die Trainingsbox für den IHK-Workshop besteht aus einem Spielplan mit Punktfeldern, Spielfiguren und -karten. Das Konzept: mit spielerischen Trainingseinheiten – von 15-minütigen Blitzrunden bis hin zu tiefergehenden Sessions – verkäuferische Fähigkeiten schärfen und Dialoge auf Augenhöhe gestalten. „Jede Trainingseinheit ist darauf ausgelegt, unterschiedliche Aspekte des Verkaufsgesprächs abzudecken, vom Gesprächseinstieg über die Bedarfsanalyse bis hin zur Kaufentscheidung“, erklärt der Spieleautor. So lassen sich komplette Gespräche trainieren, aber auch einzelne, ausgewählte Gesprächssequenzen. Ein Beispiel: Wenn man herausgehört hat, was dem Käufer wichtig ist, muss der Verkäufer es schaffen, das Produkt oder die Dienstleistung so zu pitch, dass es zu seinem Gegenüber passt. „Wenn jemand sagt, mir ist es wichtig, dass das Produkt einfach in den Alltag integrierbar ist, dass es nachhaltig ist und dass optimalerweise alle im Team abgeholt werden, und der Verkäufer sagt, ich habe das Neuste vom Neusten und es ist hochexklusiv, dann interessiert das den Käufer nicht“, sagt Karatas und betont: „Den größten Fehler, den viele Vertriebler machen, ist, für den Kunden zu denken, statt empathisch zu sein und die richtigen Fragen zu stellen und auch genau hinzuhören. Und das trainieren wir.“

Das Tagesseminar ist für alle Zielgruppen offen: Für Anfänger, die grundlegende Kommunikationsstrategien verinnerlichen wollen, für Fortgeschrittene, die ihr Repertoire erweitern und praktische Impulse in ihre Verkaufsgespräche einbringen möchten, sowie für Führungskräfte, Profis und Trainer, die im Workshop Kreativität und Storytelling trainieren. Eine klassische Spielrunde könnte so aussehen: Ein Teilnehmer zieht eine Karte mit einem Kundenprofil und wird zum Beispiel zu Holger, für den Innovation, Prestige und Gesundheit die zentralen Kaufmotive sind, das Gegenüber zieht eine Karte mit einem Produkt, das er verkaufen soll – zum Beispiel einen Kühlschrank. „In sieben Fragen muss der Verkäufer herausfinden, welche Kaufmotive sein Spielpartner

hat und einen Kühlschrank an den Mann oder die Frau bringen.“ Zusätzlich gibt es Bonus- und Impulskarten, die die Herausforderung erhöhen: zum Beispiel, indem ein Teilnehmer ein Zitat in sein Gespräch einbauen soll. Karatas zieht eine Karte: „Erwarte mein Kommen am ersten Licht des fünften Tages und schaue nach Osten.“ Das ist ein Zitat aus dem Film „Herr der Ringe“, vom Zauberer Gandalf. Wie man das in ein Gespräch einbauen kann? Karatas, der geborene Storyteller, schmunzelt und sagt: „Erwarte mein Kommen am ersten Licht des fünften Tages und schaue nach Osten – oder lass uns gemeinsam einen Blick in den Kalender werfen und schauen, wann wir beide einmal fünfzehn Minuten Zeit haben. Bei uns geht es um Verbindlichkeiten und nicht um Zauberei.“

„Das Seminar führt eine Veränderung in der Gesprächsführung herbei“, verspricht der IHK-Dozent. „Jeder geht mit einem Mehrwert – mit kommunikativen, sozialen Fähigkeiten, mit Strategien und neuen Impulsen – aus dem Workshop heraus.“ Dankbar seien aber letztlich vor allem die Kunden, mit denen die Vertriebler künftig sprechen: „Vertriebsgespräche können Spaß machen“, ist sich Karatas sicher. ■



IHK-TAGESSEMINAR „SALES MATCH: GAMIFIZIERTER VERTRIEBSWORKSHOP“

3. September 2025, 9 bis 16:30 Uhr

Veranstaltungsort: IHK Aachen,
Theaterstr. 6 - 10, 52062 Aachen

Im Rahmen des gamifizierten Workshops werden alle teilnehmenden Personen in ihren vertrieblischen Kompetenzen geschult. Mit dem Einsatz der SALES MATCH Master-Box werden einzelne Sequenzen des Verkaufsgesprächs spielerisch trainiert.

Alle teilnehmenden Personen werden unabhängig von ihrer Position und Expertise im Workshop interaktiv und wertschätzend eingebunden, damit der Motivations- und Wirkungsgrad jedes Einzelnen signifikant erhöht wird. Online-Anmeldung:

➔ www.ihkaachenweiterbildung.de

Informationen:
Team Weiterbildung
0241 4460-650
wb@aachen.ihk.de



Revier-IHKs fordern mehr Tempo beim Wasserstoff

In einem gemeinsamen Forderungskatalog benennen die Kammern zentrale Stellschrauben für den zügigen Markthochlauf

Die IHKs Aachen, Köln und Mittlerer Niederrhein fordern von der neuen Bundesregierung entschlossene Maßnahmen, um den Wasserstoffhochlauf im Rheinischen Revier deutlich zu beschleunigen. In einem mit den Verteilnetzbetreibern und Unternehmen aus dem Rheinischen Revier gemeinsam erarbeiteten Forderungskatalog formulieren die IHKs zentrale Handlungsbedarfe, um den Aufbau einer leistungsfähigen Wasserstoffwirtschaft in der Region zu ermöglichen.

Die drei Hauptgeschäftsführer – Michael F. Bayer (IHK Aachen), Dr. Uwe Vetterlein (IHK Köln) und Jürgen Steinmetz (IHK Mittlerer Niederrhein) – stellten den Forderungskatalog im Rahmen einer Landespressekonferenz in Düsseldorf vor. Sie sind sich einig: Wasserstoff muss langfristig eine reale Alternative zu fossilen Brennstoffen werden – nicht nur aus Klimaschutzgründen, sondern auch, um Energieversorgung zukunftssicher zu machen. Dazu brauche es pragmatische Regelungen für Erzeuger, gezielte Erleichterungen für First Mover und eine flexible, zukunftsfähige Regulatorik für Wasserstoffverteilnetze.

Eine große Chance für die Region

Ab 2028 soll das Rheinische Revier an das nationale Wasserstoff-Kernnetz angeschlossen werden. Das ist eine große Chance für die Region, durch eigene Wasserstoffproduktion, Importe und den Einsatz in der Industrie künftig eine führende Rolle beim Aufbau der Wasserstoffwirtschaft einzunehmen. Insbesondere für energieintensive Industrie bietet sich die Möglichkeit, Produktionsprozesse frühzeitig klimafreundlich umzustellen. Damit diese Chance genutzt werden kann, ist ein verlässlicher, langfristiger Regulierungsrahmen für



Foto: IHK Aachen / Myriam Weber

Stehen mit wichtigen Akteuren aus der Wasserstoffwirtschaft im engen Austausch: IHK-Hauptgeschäftsführer Michael F. Bayer (Mitte) und die beiden IHK-Wasserstoff-Spezialisten Fabian Müller-Lutz und Annadora Voß.

H₂-Verteilnetze und der Abbau marktlicher sowie kommerzieller Hürden unerlässlich.

Die IHKs fordern eine dauerhafte Netzentgeltbefreiung für Elektrolyseure über 2029 hinaus, die zügige Einführung unbürokratischer und digitalisierter Zertifizierungssysteme sowie die umfassende Anerkennung von CO₂-armem Wasserstoff für die industrielle Dekarbonisierung. Außerdem unterstreichen sie die Notwendigkeit, technische Standards auf nationaler und EU-Ebene zu harmonisieren.

„Die Region ist bereit – jetzt muss die Bundesregierung liefern. Die delegierten Rechtsakte der EU müssen praxistauglich sein, der Markthochlauf gezielt gefördert und First Mover entlastet werden. Zudem braucht es eine verlässliche Regelung der Entgelte und der Finanzierung von Wasserstoff-Verteilnetzen. Sonst bleibt Wasserstoff ein Projekt auf dem Papier. Wer heute nicht handelt, verspielt die industrielle Wettbewerbsfähigkeit von morgen“, betont Michael F. Bayer, Hauptgeschäftsführer der IHK Aachen.

„Wer heute nicht handelt, verspielt die industrielle Wettbewerbsfähigkeit von morgen.“

*Michael F. Bayer,
Hauptgeschäftsführer
der IHK Aachen*



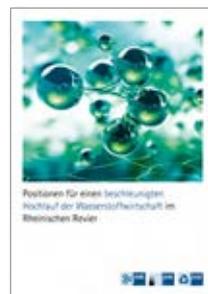
Foto: IHK Aachen / Myriam Weber

Sind sich einig, dass Wasserstoff langfristig zur realen Alternative zu fossilen Brennstoffen werden muss: (v. l.) Dr. Uwe Vetterlein, Hauptgeschäftsführer der IHK Köln, Michael F. Bayer, Hauptgeschäftsführer der IHK Aachen, und Jürgen Steinmetz, Hauptgeschäftsführer der IHK Mittlerer Niederrhein. Jochen Trum, Vorsitzender der Landespressekonferenz (r.), hat die Pressekonferenz in Düsseldorf geleitet.

Dr. Uwe Vetterlein, Hauptgeschäftsführer der IHK Köln, kritisiert die zögerliche Umsetzung: „Die Grundlagen für eine funktionierende Wasserstoffwirtschaft sind gelegt. Damit Wasserstoff vom Nischenthema zu einer tragenden Säule der Energiewende werden kann, braucht es entschlossene politische Entscheidungen – und zwar jetzt.“

„Ein schneller Hochlauf in der Region kann Wertschöpfung in der Industrie vor Ort sichern, einen wichtigen Beitrag für einen erfolgreichen Strukturwandel leisten und darüber hinaus eine Blaupause für andere Regionen sein. Unsere Bedarfsanalyse hat gezeigt, dass rund jedes zweite gasintensive Unternehmen den Einsatz von Wasserstoff in Betracht zieht“, betont Jürgen Steinmetz, Hauptgeschäftsführer der IHK Mittlerer Niederrhein, die Chancen eines zügigen Markthochlaufs. Dafür brauche es nun die richtigen Rahmenbedingungen.

Der Forderungskatalog wurde im Rahmen einer Statuskonferenz zum Wasserstoffhochlauf im Rheinischen Revier entwickelt – in enger Zusammenarbeit mit Unternehmen entlang der gesamten Wasserstoffwertschöpfungskette sowie regionalen Verteilnetzbetreibern. Die inhaltliche und methodische Begleitung erfolgte durch die BET GmbH aus Aachen, die die Ergebnisse der Konferenz zusammengefasst hat. ■



Der Forderungskatalog ist auf der Website der IHK Aachen unter

➔ www.ihk.de/aachen/forderungskatalog-wasserstoff

abrufbar.

Maschinenbau, der Leben rettet

Dr. Thorsten Sieß hat die kleinste Herzpumpe der Welt entwickelt. Mittlerweile ist er Chief Technology Officer von Abiomed und entwickelt eine Technologie weiter, die jährlich bei rund 50.000 Patientinnen und Patienten nach einem Herzinfarkt eingesetzt wird. Dafür erhält er den Aachener Ingenieurpreis.

Von Thorsten Karbach

Dr. Thorsten Sieß, Chief Technology Officer Abiomed, zeigt sein Lebenswerk im Modell: Die Impella-Herzpumpe – im Original ein bleistiftgroßes ventrikuläres Hilfsgerät: Ein Miniaturpropeller in einem Miniaturgehäuse aus biokompatiblen Kunststoff wird im Herzen eingesetzt und fördert dort bei 46.000 Umdrehungen pro Minute Blut bis hin zum vollständigen Ersatz des Herzminutenvolumens.

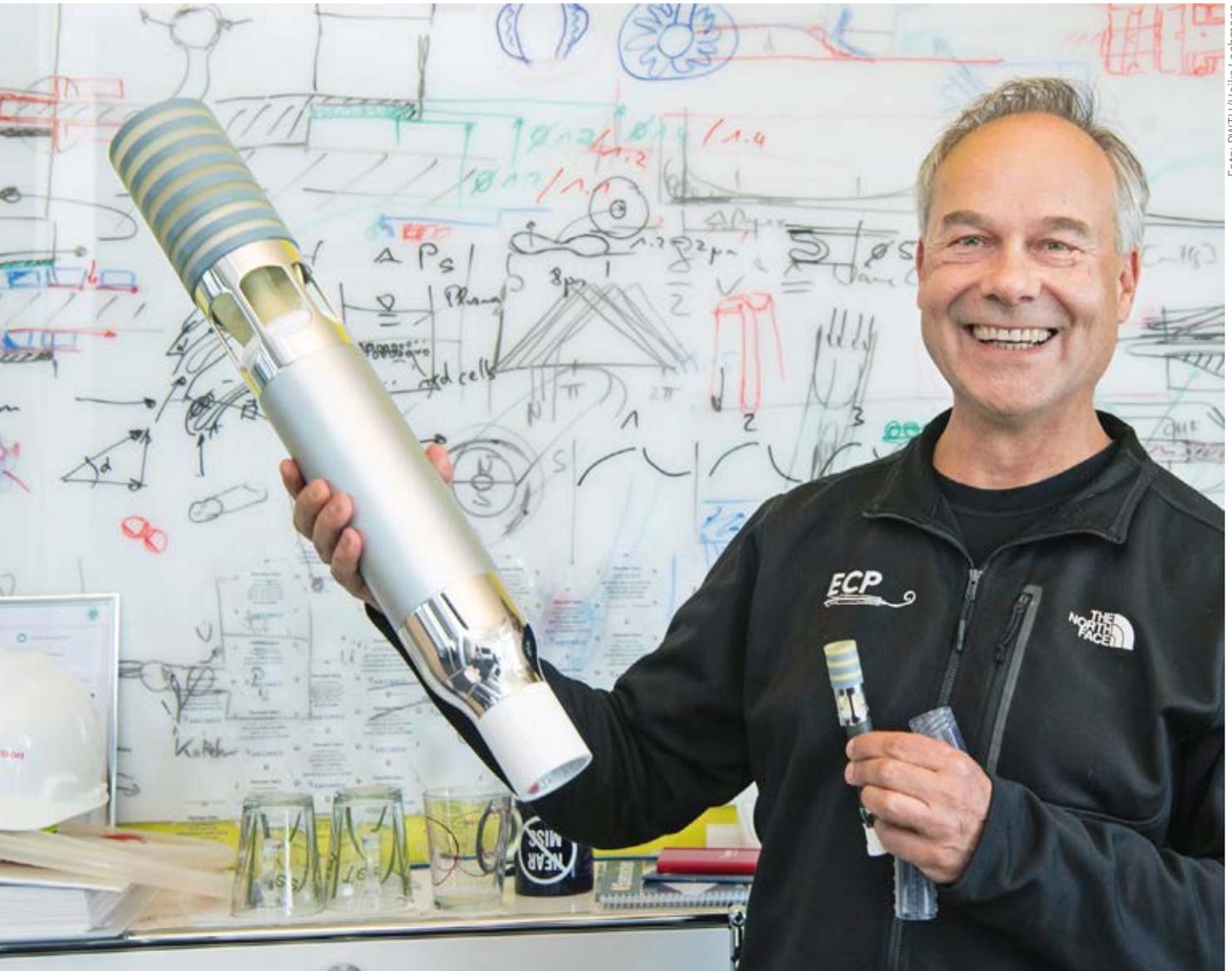


Foto: RWTH/Heike Lachmann

„Die Pumpe sorgt für eine Herzerholung, nicht für einen Herzersatz. Ziel ist es, die Pumpe wieder zu entfernen, sobald sich das Herz erholt hat.“

Dr. Thorsten Sieß, Chief Technology Officer Abiomed

Wenn Dr. Thorsten Sieß aus dem Fenster seines Büros sieht, kann er direkt in die Zukunft schauen. Die Baustelle mit den Kränen und Baggern steht für den nächsten Schritt seines Unternehmens. Abiomed wächst am Standort Aachen, es entstehen weitere Reiräume für die Entwicklung und Fertigung der kleinsten Herzpumpe der Welt. Sieß ist Chief Technology Officer des Unternehmens, welches seit 2022 zum US-amerikanischen Weltkonzern Johnson & Johnson gehört und die Impella-Herzpumpe baut, vertreibt und weiterentwickelt. Für 350.000 Patientinnen und Patienten weltweit – die Jüngste kaum drei Jahre alt – bedeutete die Herzpumpe ein neues Kapitel im Leben. Dr. Thorsten Sieß hat sie zusammen mit einem hochinnovativen Team an Ingenieurinnen und Ingenieuren sowie Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftlern entwickelt, und das ist seine Geschichte.

Sie beginnt mit einer pragmatischen Entscheidung. Nach dem Wehrdienst schrieb er sich an der RWTH Aachen ein, denn ein Freund ging nach Aachen, um dort Elektrotechnik zu studieren. Für Sieß war es naheliegend, einfach mitzugehen, und er entschied sich für Maschinenbau. Sieß startete mit Luft- und Raumfahrt, konnte sich aber weder dafür noch für Automotive restlos begeistern lassen, Medizintechnik im heutigen Sinne zählte noch nicht zum Portfolio der Hochschule, es gab aber eine Vorlesung „Ingenieurwesen in der Medizin“ und Professor Helmut Reul, sein späterer Doktorvater, berichtete von ersten Versuchen mit Herzpumpen in den USA. Alles noch hochproblematisch. Dann hörte Sieß von Professor Günther Rau, dass die Helmholtz-Gesellschaft in Aachen ebenfalls an diesem Thema forschen wollte – und Sieß hatte seine Bestimmung gefunden. Er promovierte zu katheterbasierten minimalinvasiven Herzpumpen, entwickelte ein eigenes Modell und gründete in Aachen seine eigene Firma mit Gleichgesinnten und internationalen strategischen Partnern.

Als Anerkennung seines beeindruckenden Weges aus dem Studium ins Gründertum, seines Durchhaltevermögens in schwierigen Zeiten und des Erfolgs der mittlerweile weltweit eingesetzten Herzpumpe wird Dr. Thorsten Sieß am 6. September 2025 in einem festlichen Akt in Anwesenheit von Ina Brandes, Ministerin für Kultur und Wissenschaft des Landes Nordrhein-Westfalen, von der RWTH und der Stadt Aachen im Krönungssaal des Aachener Rathauses mit dem Aachener Ingenieurpreis ausgezeichnet. „Dr. Thorsten Sieß steht für einen unermüdlichen unternehmerischen und ingenieurwissenschaftlichen Einsatz, mit dem er seine Idee – Pumpe und Motor gemeinsam in einem Herzkatheter unterzubringen – umgesetzt hat. Mit seinem Einsatz hat er einen

maßgeblichen Beitrag zur positiven Wahrnehmung und Weiterentwicklung des Ingenieurwesens geleistet“, begründet Professor Ulrich Rüdiger, Rektor der RWTH Aachen, die Entscheidung.

Doch der Reihe nach: Impella CardioTechnik AG hieß das Unternehmen, welches Sieß 1997 in Aachen mitgegründet hatte. Am Ende waren es das Netzwerk in der Aachener Region und die engen Verbindungen ins Medizinische Zentrum, ins Klinikum und zur Helmholtz-Gesellschaft und der UZ Leuven, die Sieß und seine Mitstreiter in Aachen hielten. Aufgrund eines strategischen Partners aus den USA stand auch eine Gründung im Silicon Valley zur Debatte. Es wurde dann aber Aachen und so belegt diese Geschichte auch, dass erfolgreiche Tech-Gründungen in einer 250.000-Menschen-Stadt in Deutschland möglich sind.

In Leuven liefen präklinische Studien, im Aachener Universitätsklinikum fand er Räume. Im Erweiterungsbau des Medizinischen Zentrums bezog das junge Unternehmen die ersten Reiräume. Allein die Finanzierung war und blieb schwierig. „Hier sind wir in Deutschland nicht gut aufgestellt, hier fehlt es an Geduld, denn bis zur Profitabilität einer Entwicklung vergehen in der Medizintechnik schnell mal zehn Jahre“, sagt er. Der ersten Euphorie folgte die Ernüchterung und mit ihr eine harte Zeit. Auch das gehört zu seiner Geschichte. Als die Dot-Com-Blase platzte, stand die Impella CardioTechnik AG mit ihrer vielversprechenden Herzpumpe ohne Anschlussfinanzierung da. Das Produkt war gut, aber nicht auf Anhieb erfolgreich, das junge Unternehmen musste durch die Tiefen der Insolvenz. Ein Rückschlag, der andere zur Aufgabe zwingen würde. Sieß nicht. „Wenn Du siegen willst, musst Du auch verlieren lernen“, sagt er. Also schickte er sein Team zwei Monate nach Hause und übernahm alle Anfragen bis hin zum Kundensupport in Personalunion mit weiteren vier Kollegen, die den Betrieb während der Insolvenz aufrechterhielten.

Erfolgreicher Neustart

Anfang 2003 als Impella CardioSystems dann der Neustart, 2005 wurde Impella von Abiomed gekauft, einem Unternehmen, welches 1981 mit dem Ziel gegründet worden war, das erste Kunstherz zu entwickeln. Aachen wird mit der Übernahme durch Abiomed zur europäischen Zentrale des Unternehmens. Sieß ist zunächst Manager für Forschung und Entwicklung, dann wird er Chief Technology Officer der Abiomed und ist Vizepräsident des Unternehmens. Die ersten Impella-Herzpumpen werden Patientinnen und Patienten 1999 eingesetzt, 2014 wird die Marke von 20.000 behandelten Patientinnen und Patienten überschritten,

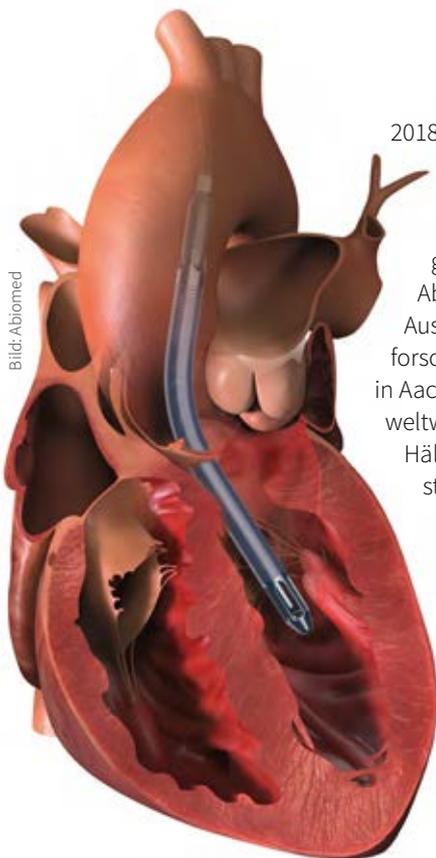


Bild: Abiomed

Eine kleine Pumpe hilft dem Herzen, sich zu erholen – wie ein Assistent.

„Wir brauchen mehr Geduld und finanzielle Unterstützung in der Medizintechnik. Entwicklungen haben hier auch mal 20 Jahre Vorlauf. Dennoch müssen sie verfolgt werden können.“

*Dr. Thorsten Sieß,
Chief Technology Officer
Abiomed*

2018 sind es schon 100.000. 2021 bereits 200.000, mittlerweile mehr als 350.000 und jährlich kommen rund 50.000 Patientinnen und Patienten hinzu. Auch, weil sich neue Möglichkeiten eröffneten: Denn 2022 folgte der ganz große Schritt: Der US-Konzern Johnson & Johnson kaufte Abiomed, womit sich weltweit weitere Märkte eröffneten. Aus einem interdisziplinären Maschinenbau-Start-up ist eine forschende und weltweit operierende Firma geworden. Allein in Aachen gibt es 70 Research-Ingenieure und -Ingenieurinnen, weltweit sind es 250. Gefertigt wird zur Hälfte in Aachen, zur Hälfte in der Nähe von Boston. Geforscht wird an leistungsstärkeren Pumpsystemen, intelligenten und in die klinische Therapie eingebundenen Systemen, auch an speziellen Babypumpen und vielem mehr. Impella ist und wird dabei immer eine Übergangslösung bleiben, soll einem kranken Herzen die Chance geben, sich natürlich zu erholen. „Es gibt keine bessere Lösung als die biologische – und das sage ich als Maschinenbauer“, betont Sieß.

Die Impella-Herzpumpe ist in 1.100 medizinischen Zentren in 40 Ländern erhältlich. Die Zahlen beeindruckend. Aber noch beeindruckender bleiben für Dr. Thorsten Sieß die Geschichten hinter den Patientinnen und Patienten. Wenn er eines der Videos der Menschen sehe, die mit einer Herzpumpe behandelt wurden, dann sei das immer noch sehr emotional. Es gehe am Ende immer ums Sein oder Nicht-Sein, um Leben und Tod. Schließlich ist der Herzinfarkt in der westlichen Welt immer noch Todesursache Nummer eins, jede Minute zählt und lange musste akzeptiert werden, dass sich ein durch Infarkt und den sogenannten kardiogenen Schock geschädigtes Herz nicht mehr regenerieren kann.

Die Impella-Herzpumpe interveniert hier erfolgreich. Und so funktioniert das bleistiftgroße ventrikuläre Hilfsgerät (VAD) – wie es fachlich korrekt formuliert heißt: Ein Miniaturpropeller in einem Miniaturgehäuse (also ein sogenannter Impeller aus dem der Name Impella dann abgeleitet wurde) aus biokompatiblen Kunststoff wird im Herzen eingesetzt und fördert dort bei 46.000 Umdrehungen pro Minute Blut bis hin zum vollständigen Ersatz des Herzminutenvolumens. Der Eingriff erfolgt minimalinvasiv, das Sternum (Brustbein) muss keineswegs geöffnet werden, um das Herz zu behandeln. Stattdessen wird die Pumpe mittels einer Punktion eines peripheren Blutgefäßes in wenigen Minuten in das Herz eingeführt. Je nach Größe des Gerätes können so vier bis 5,5 Liter Blut aus dem Herzen in die Hauptschlagader gepumpt werden.

Das schont und entlastet die Herzmuskeln, die eigentlich diese Aufgabe ausfüllen und nun zur lebensverlängernden Ruhe kommen. Das Herz kann sich also eine Auszeit nehmen, eine Erholungspause, die es möglich macht, dass sich die Herzmuskeln wieder regenerieren und nicht absterben und durch Narbengewebe ersetzt werden müssen. „Die Pumpe sorgt für eine Herzerholung, nicht für einen Herzersatz“, erläutert Sieß.

„Ziel ist es, die Pumpe wieder zu entfernen, sobald sich das Herz erholt hat.“

Mehr Geduld gefordert

Studien wie die 2024 veröffentlichte DanGer Shock dokumentieren den Erfolg des Ansatzes: Zehn Jahre lang wurde die Effektivität von Impella bei einem Herzinfarkt mit kardiologischem Schock untersucht. Das Resultat ist, dass die Sterblichkeit nach 180 Tagen um 12,7 Prozent reduziert werden konnte. „Jeder einzelne Mensch zählt und treibt uns an“, sagt Sieß und erzählt, dass Begegnungen zwischen seinem Team, welches die Pumpen fertigt und den behandelten Patientinnen und Patienten gefördert werden. „Diese Treffen sind für uns alle sehr emotional und motivieren uns immer wieder aufs Neue sicherzustellen, dass jede Pumpe perfekt ist und die nächste Generation noch besser wird.“

Die Arbeit geht jedenfalls weiter, auch wenn die Anerkennung seiner Arbeit durch die Verleihung des Aachener Ingenieurpreises Anlass gibt, zurückzublicken. Sieß blickt lieber nach vorne – aus dem Fenster seines Büros auf die Baustelle der Europazentrale von Abiomed in Aachen, wo mittlerweile mehr als 1.000 Menschen arbeiten und auf die, die ähnliche Ideen haben. „Wir brauchen mehr Geduld und finanzielle Unterstützung in der Medizintechnik. Entwicklungen haben hier auch mal 20 Jahre Vorlauf. Dennoch müssen sie verfolgt werden können. Das braucht Durchhaltevermögen.“ ■

Aus den Unternehmen

Jubiläen
25 Jahre

akPersonal GmbH,
Euskirchen

BFT Cognos GmbH,
Aachen

Big Balloon Stracke GmbH,
Eschweiler

Cerstin Karin Bergs,
Nideggen

Christoph Schumacher,
Langerwehe

Hellweg Maschinenbau
GmbH & Co. KG, Roetgen

Koch Immobilien GmbH,
Baesweiler

Kolping Bildung Deutschland
gGmbH, Aachen

Maria Helene Wattler,
Euskirchen

Mohr & More Communication.
GmbH, Aachen

Philippen Entsorgung GmbH,
Aachen

Stefania Winkler – art Hotel,
Aachen

VENTAIX GmbH, Monschau

WOTAX System GmbH –
Der Branchenberater, Aachen

ZAUNBRECHER – KAIFIE
IMMOBILIENMANAGEMENT GmbH,
Aachen

Als einziges Produktionswerk von J&J MedTech in Nordrhein-Westfalen zeigt die Investition das langfristige Vertrauen in Aachen als Zentrum für Medizintechnologie und Innovation.



Foto: Abiomed

AUS BLAU WIRD ROT:

Abiomed heißt jetzt Johnson & Johnson MedTech

Abiomed setzt seinen Wachstumskurs unter dem Dach von Johnson & Johnson fort und tritt ab sofort unter dem Namen Johnson & Johnson MedTech auf. Dieser Schritt markiert eine bedeutende Weiterentwicklung des Unternehmens, das seine Innovationskraft im Bereich der Medizintechnologie weiter ausbauen wird. Am Standort Aachen haben die Baumaßnahmen einer über 100 Millionen Euro schweren Investition bereits begonnen, die die Produktionskapazitäten erheblich steigern, bis zu 400 neue Arbeitsplätze schaffen und den Standort langfristig stärken wird. Im vergangenen Jahr wurde der Grundstein für den Erweiterungsbau der Europazentrale von J&J MedTech am Neuenhofer Weg in Aachen gelegt. In diesem Jahr haben die Baumaßnahmen begonnen, die bis 2028 den Neubau vorantreiben werden. Dieser wird die Produktionskapazitäten von Abiomed verdreifachen und moderne Labore für die Forschung und Entwicklung der Impella Herzpumpe, der kleinsten Herzpumpe der Welt, bereitstellen. Ziel ist es, die Impella-Therapie weiterzuentwickeln und die Impella-Herzpumpe als weltweiten Therapiestandard zu etablieren, um die Patientenversorgung weltweit zu verbessern.

Der Neubau wird nicht nur die Funktionalität und Kapazität erhöhen, sondern auch mit einem klaren Fokus auf Nachhaltigkeit realisiert. Zusätzlich wird ein attraktives Außengelände geschaffen, das das Arbeitsumfeld für die Mitarbeitenden verbessert und gleichzeitig das gesamte Quartier aufwertet. Als einziges Produktionswerk von J&J MedTech in NRW zeigt die Investition das langfristige Vertrauen in Aachen als Zentrum für Medizintechnologie und Innovation. „Aachen gilt als Geburtsort der Herzerholung, hier begann die Entwicklung der Impella-Herzpumpe, die heute, wie unter anderem durch die DanGer Shock-Studie belegt, weltweit dazu beiträgt, Menschenleben zu retten“, erklärt Dirk Michels, SVP Global Supply Chain & International Operations bei J&J MedTech. „Im Rahmen dieser Erweiterung wird auch der Markenauftritt von Abiomed angepasst. Künftig wird das Unternehmen unter dem neuen Namen Johnson & Johnson MedTech auftreten, um die Markenidentität zu stärken und das Unternehmen als führenden Anbieter im Bereich der Herz-Kreislauf-Technologien zu positionieren.“ ■



Foto: BGO/Barnet

Schon im ersten Quartal 2026 soll die neue Europazentrale von Barnet (Computersimulation) in Eschweiler-Dürwiß fertig sein. Dann stehen in unmittelbarer Nähe zur Anschlussstelle Eschweiler-Ost der A4 rund 21.000 Quadratmeter für Lager, Produktion und Verwaltung zur Verfügung.

SPEZIALIST FÜR HIGHTECH-GARNE

Barnet verlegt Europazentrale von Aachen nach Eschweiler

Barnet Europe startet durch – und wechselt von Aachen nach Eschweiler. Das weltweit operierende Unternehmen, das auf synthetische Fasern, Garne und Polymere spezialisiert ist, verlegt seine Europazentrale und bezieht im kommenden Jahr eine maßgeschneiderte Immobilie. Der Immobilien-Investmentmanager BGO und der Düsseldorfer Projektentwickler PRODAC Industrial Real Estate gaben im Mai gemeinsam mit dem künftigen Alleinmieter Barnet, dem Grundstücksverkäufer RWE, der beratenden und vermittelnden Vidan Real Estate und Vertretern der Stadt Eschweiler den Startschuss für das Projekt.

Die neue Zentrale entsteht auf einem gut 41.000 Quadratmeter großen Areal, das BGO 2024 vom Energiekonzern RWE übernommen hatte. Schon im ersten Quartal des kommenden Jahres soll der Bau abgeschlossen sein. Danach stehen Barnet Europe in der Graf-Zeppelin-Straße/Dürwisser Straße rund 21.000 Quadratmeter für Produktion, Büros und Lagerflächen zur Verfügung. Der nachhaltig konzipierte Neubau wird die bisherigen Standorte in Aachen und im belgischen Raeren ablösen.

„Mit der Errichtung unserer neuen Europazentrale in Eschweiler setzen wir einen wichtigen strategischen Meilenstein für die zukünftige Ausrichtung unseres Unternehmens“, sagt Geschäftsführer Bernd Lenzen, „und wir werden sowohl die Effizienz unserer Produktions- und Logistikprozesse signifikant steigern als auch eine solide Grundlage für die Erweiterung unseres Produktportfolios schaffen.“ Der neue Standort sei konsequent auf Wachstum ausgelegt und eröffne die Möglichkeit, zusätzliche Arbeitsplätze zu schaffen, sagte Lenzen. „In einem ersten Schritt verlagern wir unseren Betrieb mit rund 100 Mitarbeitenden, denen wir ein modernes, zukunftsorientiertes Arbeitsumfeld bieten werden.“

Jürgen Diehl, Geschäftsführer von BGO, sagte: „Wir freuen uns sehr darauf, Barnet bei seinen europäischen Wachstumsambitionen als Partner zu unterstützen und unser schnell wachsendes Lagerportfolio zu ergänzen.“ Erik Schöddert, Leiter Flächenmanagement RWE Power AG, sprach von einem entscheidenden Erfolgsfaktor für einen werthaltigen Strukturwandel im Rheinischen Revier. „Deshalb freuen wir uns, dass sich mit Barnet ein weiteres großes Unternehmen im Umfeld unseres Kraftwerks ansiedelt.“

Barnet ist eine internationale Unternehmensgruppe mit Hauptsitz in den USA und beschäftigt weltweit 500 Mitarbeitende in den USA, Europa, Indien, China und Südkorea. Barnet Europe konzentriert sich auf die Herstellung synthetischer Kurzschnittfasern und den Handel mit Filamentgarnen für eine Vielzahl von, teils hochspezialisierten, Anwendungen. Das traditionelle Handelsgeschäft mit Fasern und industriellen, textilen und technischen Garnen ist nach wie vor ein zentraler Bestandteil der Geschäftsaktivitäten. Die Produkte von Barnet werden in einer Vielzahl von Branchen eingesetzt, unter anderem in der Automobil-, Textil-, Hygiene- und Medizintechnik, in der Papierindustrie, in der Akustik, im öffentlichen Verkehr und in der Schiffstechnik. ■

KOOPERATION:

STAWAG, MVA Weisweiler und RWE Power unterzeichnen Vertrag zur Abwärmennutzung

Zur langfristigen Sicherung der Versorgung der angeschlossenen Haushalte in Aachen und der Region mit Fernwärme haben die STAWAG, die MVA Weisweiler GmbH & Co KG und die RWE Power AG zwei bilaterale Kooperationsverträge unterzeichnet.

Seit den 90er-Jahren nutzt die STAWAG – Stadt- und Städteregionswerke Aachen AG Abwärme aus dem Braunkohlekraftwerk Weisweiler der RWE Power AG zur Wärmeversorgung der Stadt Aachen. Da der letzte Kraftwerksblock im Rahmen des Kohleausstiegs von RWE bis zum 1. April 2029 abgeschaltet wird, gehen die Partner einen weiteren Schritt in Richtung Zukunft: Im Rahmen der Kooperation wird die Wärme ab April 2029 vollständig kohlefrei bereitgestellt. Zur Dampferzeugung wird die Energie ge-

nutzt, die bei der Müllverbrennung ohnehin freigesetzt wird. Rund 65 Millionen Euro investiert die MVA Weisweiler in eine entsprechende Turbine zur sogenannten Kraft-Wärme-Kopplung. Die gleichzeitige Produktion von Dampf und Strom nutzt die eingesetzten Energieträger effizient aus und erzielt erfreulich hohe Wirkungsgrade. RWE transportiert die ausgekoppelte Wärme über die bestehende, circa 17 Kilometer lange Leitung nach Aachen und über andere Leitungen – in kleineren Mengen – zu benachbarten Kommunen wie zum Beispiel Eschweiler und Inden.

„Als Vorreiter der Energiewende haben wir nicht nur den Bau von Wind- und Solarparks vorangetrieben, sondern auch die Fernwärme kontinuierlich weiter ausgebaut“, sagt Dr. Christian Becker, Vorstand der STAWAG. Die neue Turbine der Müllverbrennungsanlage Weisweiler wird eine Wärmeleistung von 95 Megawatt haben und jährlich rund 300 Gigawattstunden Wärme für Aachen und die anderen Kommunen produzieren. Dies entspricht in etwa der Menge, die die STAWAG bereits heute aus der Wärmeauskopplung aus dem Braunkohlekraftwerk bezieht. ■



Bild: RWE

Ein wichtiger Schritt zu einer zukunftsorientierten Wärmeversorgung ist getan. Über den Vertragsabschluss freuen sich (von links) Frank Brösse, Geschäftsführer der STAWAG Energie GmbH, Dr. Christian Becker, Vorstand der STAWAG – Stadt- und Städteregionswerke Aachen AG, Herbert Kupper, Kaufmännischer Geschäftsführer, MVA Weisweiler GmbH & Co KG., Andreas Fries, technischer Geschäftsführer, MVA Weisweiler GmbH & Co KG, Dr. Lars Kulik, Vorstand der RWE Power AG und Karl-Heinz Stauten, Leiter Sparte Kraftwerke der RWE Power AG.

Foto: Michael Thalken/Eifeler Presse-Agentur/epa



Die Halbjahres-Ausschüttung des beliebten Kundenspendenprogramms „GiroCents“ fand diesmal im Kloster Nettersheim statt. Zahlreiche Spendempfehlungen holten sich ihren Scheck ab, und es wurden sechs neue Projekte vorgestellt.

IM KLOSTER NETTERSHEIM PRASSELTEN DIE GIROCENTS: KSK EUSKIRCHEN SCHÜTTET KNAPP 12.000 EURO AN ZUWENDUNGEN AUS

Knapp 12.000 Euro an Zuwendungen konnte die Kreissparkasse Euskirchen an Vereine und Institutionen ausschütten. Udo Becker, Vorsitzender der KSK Euskirchen, freute sich, mit seiner GiroCents-Crew, bestehend aus Iris Esselborn, Sebastian Thur und Alexander Rheindorf, diesmal im Kloster Nettersheim zu Gast sein zu dürfen. Das Kundenspendenprogramm geht bereits ins elfte Jahr seines Bestehens und schüttet zwei Mal im Jahr rund 12.000 Euro aus, mit denen die KSK Euskirchen Vereinen und Institutionen unter die Arme greift. Dazu kommen noch einmal jährlich gut 600.000 Euro aus der Bürgerstiftung, der Kultur- und Sportstiftung der KSK sowie dem PS-Zweckertrag, bei denen sich die Vereine ebenfalls bewerben dürfen, unabhängig davon, ob sie bei GiroCents mitgemacht haben oder nicht. Bedacht wurde dieses Mal unter anderem eine Verkehrsberuhigungsinitiative in Großbüllesheim, Käthe Grzsezakowiak vom Verein Freunde und Förderer der Gesamtschule Euskirchen und Klaus Linden, der nach 23 Jahren den Konzertsaal Klösterchen räumen musste und das „Culturteam Euskirchen“ gegründet hat, um drei bis vier kulturelle Erlebnisse pro Jahr zu schaffen. Dann durften sich die sechs neuen Kandidaten vorstellen, die ins Rennen gehen, um bei der nächsten GiroCents-Runde an Spenden für ihre Projekte zu kommen, darunter die Euskirchener Narrenzunft 1949, die durch die Coronazeit und durch die Flutkatastrophe großen Schaden erlitten hat, die Musikschule Erft-Swist und der Lebenshof Auenland in Bad Münstereifel. ■

MEHR EIGENKAPITAL UND NETZWERK:

Jensch Kompakt Plan wird zu JENSCH-THOST TGA-Planung & Bauleitung

Das Schwesterunternehmen der THOST Projektmanagement GmbH, die Ingenieurgesellschaft Jensch Kompakt Plan mbH aus Euskirchen, firmiert ab sofort als JENSCH-THOST GmbH TGA-Planung & Bauleitung und macht damit seine Zugehörigkeit zur THOST- Unternehmensgruppe auch im Namen sichtbar. Die Geschäftsführung des Euskirchener Unternehmens bleibt mit Sarah Jensch und Oliver Thost unverändert bestehen. Bereits seit Ende 2023 gehört JENSCH-THOST mit seinen 15 Mitarbeitenden mehrheitlich zur THOST- Unternehmensgruppe und erweitert deren Leistungsspektrum um Expertise in der Planung und Objektüberwachung ganzheitlicher TGA-Lösungen für Krankenhäuser, Schulen, Verwaltungsgebäude und Industrieprojekte. ■

Die bisherige Jensch Kompakt Plan mbH aus Euskirchen firmiert ab sofort unter dem Namen JENSCH-THOST GmbH TGA-Planung & Bauleitung: Die Geschäftsführung bleibt mit Sarah Jensch (l.) und Oliver Thost unverändert bestehen.



Foto: THOST Projektmanagement GmbH

Foto: cylib



Das Aachener Unternehmen für nachhaltiges Batterierecycling, cylib, hat das Führungsteam mit zwei Experten aus der Batterieindustrie verstärkt: Dr. Julian Englberger (l.) und Dr. Tobias Elwert.

ZUKUNFTSWEISENDE KOOPERATION MIT WEBASTO

cylib erweitert Führungsteam

Das Aachener Unternehmen für nachhaltiges Batterie-Recycling cylib hat das Führungsteam mit zwei Experten aus der Batterieindustrie verstärkt. Dieser Schritt markiert einen Meilenstein auf dem Weg zur industriellen Skalierung am Standort Dormagen. Im Chempark Dormagen wird cylib künftig jährlich bis zu 10.000 Tonnen Schwarzmasse verarbeiten. Das entspricht bis zu 30.000 Tonnen End-of-Life-Batterien aus Elektrofahrzeugen. Für den bevorstehenden Hochlauf konnte cylib zwei führende Köpfe der Branche gewinnen. Dr. Tobias Elwert ist zum 1. Mai Chief Technology Officer der cylib GmbH geworden. Als einer der Gründungsväter des europäischen Batterie-Recyclings bringt er langjährige Erfahrung aus Führungspositionen mit. Bei cylib wird er die technologische Entwicklung verantworten, deren Umsetzung im industriellen Maßstab begleiten und gemeinsam mit Dr. Lilian Schwich die Innovationsarbeit im Technologiebereich vorantreiben. Dr. Julian Englberger wurde zum 1. April Vice President Operations der cylib GmbH. Zuvor sammelte er Erfahrung in der Realisierung industrieller Großprojekte, der Planung und Steuerung von Produktionssystemen sowie in der Erreichung operativer Exzellenz. Bei cylib wird er insbesondere die industrielle Skalierung, das Supply Chain Management und IT & Digitalisierung verantworten. Paul Sabarny, Mitgründer der cylib GmbH, übernimmt die Position des Chief of Special Operations und bleibt damit Teil des Führungsteams, um die technologische Agilität von cylib im industriellen Maßstab zu sichern und die Innovationskraft in der Skalierungsphase hochzuhalten. Im Zuge der strukturellen Weiterentwicklung wurde außerdem die Geschäftsführung neu aufgestellt: Dr. Lilian Schwich und Dr. Gideon Schwich haben zum 1. Mai als Co-CEOs die Gesamtverantwortung für das Unternehmen übernommen.

Das Aachener Unternehmen hat zudem einen Kooperationsvertrag mit Webasto unterschrieben: Partnerschaften zwischen Automobilzulieferern und Recyclingunternehmen nehmen eine zentrale Rolle ein, wenn es darum geht, sowohl Nachhaltigkeitsziele zu erfüllen als auch die Verfügbarkeit von Rohstoffen sicherzustellen. Der Kooperationsvertrag sieht vor, dass das deutsche Recycling-Scale-up Altbatterien und Produktionsabfälle aus der Batteriefertigung von Webasto an den europäischen Standorten abholt und recycelt. Das Familienunternehmen aus Stockdorf bei München produziert seit 2019 unter anderem Batteriesysteme für Pkw und Nutzfahrzeuge. Webasto und cylib arbeiten bereits seit 2023 zusammen, unter anderem an „Design for Recycling“-Projekten. „Die Partnerschaft mit Webasto ist ein wichtiger Schritt, um Batterierecycling zu skalieren. Gemeinsam sichern wir die Rohstoffe von morgen und treiben die Kreislaufwirtschaft in Europa weiter voran“, erklärt Gideon Schwich. ■

Foto: cylib



Der Top-100-Automobilzulieferer Webasto und das Recycling-Scale-up cylib aus Aachen arbeiten künftig zusammen. Die Kooperation macht aus den ausgedienten Batterien von heute die dringend benötigten Rohstoffe von morgen.

Foto: WIN.DN



Auf 14 fröhlich bunten Seiten kann man Düren in seiner schönsten Form entdecken: (v. l.) Manuel Keischgens, Angela Wolter, Christiane Mucha und Winfried Kranz-Pitre stellen das Wimmelbuch der Stadt Düren vor.

DÜREN ERLEBBAR MACHEN

WIN.DN STELLT DAS ERSTE WIMMELBUCH DER STADT DÜREN VOR

Die WIN.DN GmbH hat gemeinsam mit der Künstlerin Christiane Mucha ein liebevoll gestaltetes Wimmelbuch der Stadt Düren herausgebracht. „Mit dem Wimmelbuch lässt sich Düren auf 14 fröhlich-bunten Seiten in seiner schönsten Form entdecken“, sagt Mucha. Das Buch lädt Neugierige jeden Alters ein, Düren auf eine spielerische Art zu erkunden. Mit detailreichen Bildern zeigt das Wimmelbuch das Stadtleben – von bekannten Sehenswürdigkeiten bis hin zu Handel, Wirtschaft und Industrie. Auf jeder Seite gibt es spannende Details zu entdecken, die die Lebendigkeit Dürens zeigen. Das Buch bietet Einblicke in die unternehmerische Vielfalt und den Industriestandort Dürens. Ergänzend wird ein passendes Ausmalheft angeboten, das Kindern die Möglichkeit gibt, ihre eigene kreative Version von Düren zu gestalten. „Das Wimmelbuch macht Düren auf eine besondere Weise erlebbar. Die detailreichen Illustrationen von Christiane Mucha erzählen Geschichten über unsere Stadt und bieten einen spielerischen Zugang zu ihrer Vielfalt“, erklärt Winfried Kranz-Pitre, Geschäftsführer der WIN.DN GmbH. Das Wimmelbuch erweitert das Sortiment an Düren-spezifischen Produkten im iPUNKT. Erhältlich sind das Wimmelbuch für 14 Euro und das Ausmalheft für fünf Euro im iPUNKT sowie bei Thalia in Düren. ■

Aachens Umweltdezernent Heiko Thomas (Mitte) und Dr. Gerd Krämer (r.), Leiter des Gemeindeforstamtes, freuen sich über die Unterstützung der Sparkasse Aachen für die zukunftssichere Entwicklung des Aachener Waldes. Bei der symbolischen Pflanzung gemeinsam mit Norbert Laufs (l.), dem Vorstandsvorsitzenden der Sparkasse Aachen, hatten sie sichtlich Spaß.



Foto: Sparkasse Aachen

SPARKASSEN-DUO-ANLAGE:

Kunden können Geld für die Umwelt anlegen

Geld anlegen und gleichzeitig etwas sichtbar Gutes für die Umwelt tun? Das geht bei der Sparkasse Aachen. Dort können Kundinnen und Kunden ihr Geld rentabel anlegen und gleichzeitig in der Städteregion das Pflanzen von Bäumen unterstützen. Möglich macht das die Sparkassen-Duo-Anlage. Dabei kombiniert die Sparkasse eine feste Verzinsung einerseits mit einer Anlage in Fonds der DekaBank mit Nachhaltigkeitsmerkmalen andererseits. Zusätzlich fördert die Sparkasse mit jeder abgeschlossenen Anlage Aufforstungsprojekte auf besonders ausgewiesenen Ökoflächen in der Städteregion. Dort sollen mit Setzlingen nachhaltige Waldbereiche entstehen. In einer ersten Aktion konnte 2024 in einem Waldstück in Roetgen eine neue Ökofläche geschaffen werden. In diesem Jahr steht der Aachener Wald auf dem Pflanz-Kalender der Sparkasse. Hier warten aktuell rund 3.300 junge Bäume darauf, zum nachhaltigen Ausbau des Waldes beizutragen. Eiche, Buche, Linde und Hainbuche sind Beispiele für Neupflanzungen, die im insgesamt rund 2.365 Hektar großen Aachener Wald den Bestand für die kommenden Jahrzehnte und bei manchen Baumarten sogar Jahrhunderte sichern sollen. Die Sparkasse verspricht, die Pflanzaktion fortzusetzen. Alle Städte und Gemeinden in der Städteregion sind herzlich willkommen, sich an der Pflanzaktion der Sparkasse durch Schaffung neuer Ökoflächen zu beteiligen. ■

Foto: »|wirklich Aachen



Die neue Wochenzeitung stellt Lokaljournalismus in den Fokus mit dem Ziel, den Zusammenhalt in Aachen und der Region zu stärken.

Foto: »|wirklich Aachen



Lokaljournalismus im Fokus: Verlagsgründerin Simone Lange-Jansen interessiert Themen und Menschen aus der Region.

INFORMIEREN UND INSPIRIEREN:

Mit »|wirklich Aachen ist eine neue Wochenzeitung am Start

Aachen hat eine neue Stimme: Mit »|wirklich Aachen ist eine neue Wochenzeitung für Aachen, die Städteregion und die Euregio gestartet. Die neue Wochenzeitung stellt sowohl in gedruckter wie auch in digitaler Form die Ereignisse in der Städteregion in den Vordergrund. Ob Wirtschaft, Politik, Kultur, Sport oder Nachbarschaft: in einer Zeit, in der schnelle Schlagzeilen oft die Tiefe verdrängen, möchte die Redaktion der Zeitung den guten und konstruktiven Lokaljournalismus pflegen. Dabei spielt die wirtschaftliche Dynamik Aachens und seiner Umgebung eine zentrale Rolle. »|wirklich Aachen beleuchtet Innovationen, Unternehmensgründungen und wirtschaftspolitische Weichenstellungen. Inhaltlich geht es außerdem um das Engagement der Menschen sowie um Kunst und Kultur.

Die neue Zeitung richtet sich an alle Menschen, die nicht nur informiert, sondern auch inspiriert werden und sich einbringen möchten. Mit ihrem Anspruch an Qualität und Unabhängigkeit bereichert die Zeitung die Medienlandschaft und gibt Aachen und der Region neue publizistische Möglichkeiten.

Verlagsgründerin Simone Lange-Jansen hat den »|wirklich Verlag im April 2023 gegründet, um die schwindende Pressevielfalt zu bekämpfen. In Zeiten, in denen viele Lokalzeitungen aussterben und die Menschen sich zunehmend von traditionellen Medien abwenden, sieht sie eine direkte Gefahr für die Demokratie.

Mit der »|wirklich Flensburg begann der Verlag, 2024 folgte die »|wirklich Angeln & Schlei im Kreis Schleswig-Flensburg, und 2025 »|wirklich Aachen. „Wir wollen wissen, was die Menschen interessiert und welche Themen wir für sie ergründen können“, sagt Simone Lange-Jansen. Zusammen mit einem Team aus erfahrenen Journalisten und Fachkräften aus Bereichen wie Social Media, Recht und Politikwissenschaft arbeitet sie daran, Lokaljournalismus zu stärken und einen Ort für offene Diskussionen zu schaffen. ■

LIEBEVOLLE PRODUKTION:

CARITAS BETRIEBS- UND WERKSTÄTTEN ERÖFFNEN IN MONSCHAU-IMGENBROICH EINEN WERKSVERKAUF

Die Caritas Betriebs- und Werkstätten (CBW) sind ideenreich. Und sie sind produktiv. In ihren Werken stellen Menschen mit und ohne Behinderung vielfältige Produkte her. Sie eignen sich für Betriebe ebenso wie für private Haushalte. Seit kurzem kann man sich davon einen eigenen Eindruck machen: im Werksverkauf am HiMO-Innovationszentrum in Monschau-Imgenbroich. Im gemütlich gestalteten Laden wartet ein reichhaltiges Sortiment. Zu den Rennern zählen frisch gerösteter Kaffee, Kerzen und Wachsfresser aus eigener Produktion. Aber auch liebevoll Gefertigtes von Näherei, Küchen- und Gartengruppe lässt sich im Laden entdecken – pfiffige und witzige Unikate inklusive. Der Werksverkauf am Handwerkerzentrum 1 öffnet werktags von 8:30 Uhr bis 15:15 Uhr (Pause von 12 bis 13 Uhr). Parkplätze sind vorhanden und der Bushof liegt in unmittelbarer Nähe. ■



Im gemütlich gestalteten Laden der CBW in Monschau-Imgenbroich berät Dirk Carraro Kunden bei ihrem Einkauf.



Staffelübergabe: Firmengründer André Barth (l.) und der neue DuoTherm-Geschäftsführer David Faust.

IHKmagazin: Und welche sind das?

Faust: In erster Linie ist es Methodenkompetenz. Fehlende Branchenkenntnis kann man sich durch eine gute Einarbeitung aneignen. Methodenkompetenz hingegen erlernt man meist in größeren Unternehmen. Beispiele dafür sind Prozessoptimierung, Veränderungsmanagement, Projektmanagement sowie Führung und Kommunikation. Das mag zunächst alles trivial klingen. Doch die DuoTherm ist so groß geworden, dass Arbeitsweisen, die früher funktioniert haben, nicht mehr übertragbar oder ein Garant für den Erfolg sind.

IHKmagazin: Herr Barth, erst vor einigen Monaten haben Sie angekündigt, David Faust als Nachfolger aufbauen zu wollen – noch ohne festen Termin für die Übergabe. Jetzt kam nach vier Monaten der Wechsel. Wie haben Sie den Prozess erlebt?

André Barth: Es war mehr oder weniger Zufall, dass wir uns 2003 auf der Tagung in Hamburg begegnet sind. Ich hatte zu diesem Zeitpunkt noch keine Gedanken daran verschwendet, einen Nachfolger zu suchen. Allerdings hatte ich schnell das Gefühl, dass David der richtige für uns sein könnte. Er wird die Unternehmung sicherlich in meinem Sinne weiterführen.

IHKmagazin: DuoTherm ist jetzt seit mehreren Jahren Teil der französischen StellaGroup. Inwieweit hat das Unternehmen davon profitiert?

Barth: Die Entscheidung von 2021, sich für die StellaGroup als neuen Gesellschafter zu entscheiden, war auch im Nachgang betrachtet genau richtig. Die DuoTherm hat seitdem in vielen Unternehmensbereichen große Synergien generieren können: ob im kaufmännischen Bereich, in der Produktentwicklung, oder aber auch im Vertrieb oder im Marketing. Durch die Zusammenarbeit

„Ich fühle mich gut gewappnet“

Seit dem 1. Januar 2025 ist David Faust alleiniger Geschäftsführer der DuoTherm Rolladen GmbH. Im Interview sprechen er und sein Vorgänger, Firmengründer André Barth, über Ziele sowie interne und externe Herausforderungen – und wie das Unternehmen ihnen begegnet.

IHKmagazin: Herr Faust, was führt einen gebürtigen Münchner zum Arbeiten in die Eifel und zum Leben ins Rheinland?

David Faust: Ins Rheinland kam ich durch meine Frau, die hier geboren ist. Eine lebenswerte Region – auch, um unsere Kinder großzuziehen. Wo Wasser fließt, herrscht immer eine besondere Atmosphäre. In die Eifel ging's wegen André Barth: Über ihn habe ich auf einer Tagung im Sommer vor zwei Jahren DuoTherm kennengelernt. Ich war gleich angetan: die zupackende Mentalität, die Flexibilität und der Pragmatismus. Das Unternehmen ist von Null aufgebaut worden und im Laufe der Jahre kontinuierlich gewachsen. Nach einigen intensiven Gesprächen wurde mir klar: André sucht einen Nachfolger. Erst dachte ich: Wie soll das funktionieren? Die Branche ist mir doch völlig fremd. Bis ich dann verstand, dass ich Erfahrungen und Kompetenzen mitbringe, die DuoTherm weiterbringen können.

mit mittlerweile zwölf Unternehmen in Europa ist eine Dynamik gegeben, die die DuoTherm allein nie hätte entwickeln können.

IHKmagazin: Die Baubranche ist nach wie vor unter Druck. Hohe Material- und Energiekosten, Mangel an Fachkräften und Auszubildenden, Bürokratie: Was davon betrifft auch DuoTherm – und wie gehen Sie damit um?

Faust: Es ist nicht mehr bloß der Fachkräftemangel. Selbst bei einfachen Fertigungsaufgaben ist es schwierig, Arbeitskräfte zu finden, mit denen wir langfristig rechnen können. Das hören wir auch von anderen Unternehmen. Die Energiekosten betreffen uns zwar kaum, da wir kein energieintensives Unternehmen sind. Aber Preissteigerungen

bei den Rohstoffen müssen wir einpreisen. Und zur Bürokratie: Allein die Nachhaltigkeitsberichterstattung nimmt viel Zeit in Anspruch. Wir federn das etwas ab, indem wir mehr und mehr auf Digitalisierung setzen und unsere Strukturen und Abläufe optimieren. Die allgemeine Baumisere ist allerdings auch politisch bedingt. Dringend benötigte Förderungen blieben aus. Jetzt ist die Ampel-Koalition Ende 2024 geplatzt. Das bedeutet aber: Es wird wahrscheinlich bis zum Herbst weiterhin erstmal wenig passieren.

IHKmagazin: Mit welchen Maßnahmen ließe sich eine Belebung erzielen?

Barth: Natürlich müssen von der neuen Regierung neue Fördermöglichkeiten und/oder Einführung von Abschreibungsmodellen beschlossen werden, die das Bauen auch für Investoren wieder interessanter machen. Für mich ist aber auch der ständige Pessimismus, der tagtäglich in den Medien kommuniziert wird, ein entscheidendes Kriterium dafür, dass wir uns alle nur noch bemitleiden und nicht die Ärmel hochkrepeln und anpacken. ■



Kompetenz im ganzen Lebenszyklus der Immobilie

Entwickeln
Planen u. Bauen
Betreiben

nesseler

In Zeiten schneller Veränderung unserer Branche, lösen wir die Anforderungen unserer Kunden nachhaltig und wirtschaftlich.

nesseler.de

NACH ZWEIJÄHRIGER VORBEREITUNG:

Schoeller startet Serienfertigung auf Großrohr-Laserschweißanlage

Schoeller, einer der führenden Hersteller längsnahtgeschweißter und gezogener Edelstahlrohre auf dem europäischen Markt, hat nach rund zweijähriger Vorbereitung auf einer der größten und modernsten Großrohr-Laserschweißanlagen der Branche mit der Serienfertigung begonnen. Die erfolgreiche Inbetriebnahme ist nicht nur ein in der Branche einmaliges Projekt, sondern auch ein Beispiel für Know-how-Transfer innerhalb der Wertschöpfungskette, bei dem sowohl Schoeller als auch der Anlagenbauer und die Zulieferer ihre Erfahrungen und Lösungskompetenzen eingebracht haben. Die neue Laserschweißmaschine der Kategorie XL+ ist das Herzstück des Laserkompetenzzentrums von Schoeller in Hellenthal. Die Anlage ist auf die Produktion von längsnahtgeschweißten Edelstahlrohren in einem Abmessungsbereich von 65 bis 127 Millimetern und einer Wandstärke von 0,7 bis 3,5 Millimetern ausgerichtet. Mit einer Rohrschweißgeschwindigkeit von mindestens 7,5 Metern pro Minute vervierfacht der Laser XL+ die Schweißgeschwindigkeit im Vergleich zu bestehenden WIG-Anlagen und verkürzt den Fertigungsprozess dadurch

Foto: Schoeller



Schoeller hat nach rund zweijähriger Vorbereitung auf einer der größten und modernsten Großrohr-Laserschweißanlagen der Branche mit der Serienfertigung begonnen.

erheblich. Mit der Übergabe des Laser XL+ an die Produktion hat Schoeller seine Kompetenz und seinen Qualitätsvorsprung weiter ausgebaut. Schoeller wird mit der neuen Anlage Umsatzpotenziale im Bereich größerer Rohrdimensionen generieren, sowohl im Bestandskundengeschäft als auch im Bereich Heiztechnik, Wärmetauscher, Wasserstoffanwendung oder der Solartechnik. Zusätzliche Potenziale ergeben sich in den Kundensegmenten Chemie, Pharma, der Lebensmittel- und der Automobilindustrie. ■

Foto: CemeCon AG



Gemeinsam stark: Insgesamt wurden 34 Jubilarinnen und Jubilare für ihre langjährige Treue und ihr Engagement bei CemeCon gewürdigt.

FUNDAMENT DES ERFOLGS:

CemeCon ehrt langjährige Mitarbeitende

Die CemeCon AG, Hersteller von Werkzeugbeschichtungen und Beschichtungsanlagen aus Würselen, hat in diesem Jahr gleich 34 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für ihre langjährige Treue und Unterstützung geehrt. Gewürdigt wurden Kolleginnen und Kollegen mit mindestens zehn Jahren Betriebszugehörigkeit, darunter auch zwei Jubilare mit beeindruckenden 35 Jahren bei CemeCon sowie drei weitere, die seit 30 Jahren Teil des Unternehmens sind. „Unsere langjährigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind das Fundament unseres Erfolgs. Ihre Expertise, Loyalität und der enge Austausch mit unseren Kunden machen den Unterschied aus – sowohl in der Qualität unserer Arbeit als auch in der Unterstützung unserer Kunden weltweit“, sagt Vorstandsvorsitzender Dr. Oliver Lemmer. ■

Saisonauftritt des B2Run in Aachen mit neuem Charity-Partner

Ende April wurde der B2Run Aachen rund um das CHIO-Gelände ausgetragen. Er bildete mit rund 3.200 Teilnehmerinnen und Teilnehmern den Auftakt zur B2Run-Laufserie. Der neue Charity-Partner der B2Run-Laufserie ist die Stiftung „Menschen für Menschen“, die seit über 40 Jahren die Lebensgrundlage vieler Menschen in Äthiopien sichert. Mit fünf Euro zusätzlich pro Startplatz konnten sich die Teilnehmenden als Charity-Starter anmelden. Der Aufpreis geht vollständig als Spende an die Stiftung, die diesen für die Versorgung mit sauberem Trinkwasser in Dörfern des ländlichen Äthopiens nutzt. Das größte Charity-Team war die Rhein-Maas Klinikum GmbH mit 64 Charity-Startern, die überdies auch den zweiten Platz der „Fittesten Teams – Konzern“ einnahmen. Beim B2Run steht nicht nur der Sport im Fokus, sondern auch die soziale Komponente, wie die Stärkung des Teamgeistes durch das gemeinsame Lauferlebnis. Auch der Klima- und Umweltschutz liegt den Veranstaltern am Herzen: Für jedes teilnehmende Unternehmen wird ein Baum gepflanzt. Für den B2Run Aachen bedeutete dies 237 Bäume. ■

In diesem Jahr wurde der B2Run Aachen rund um das CHIO-Gelände ausgetragen und bildete – bei schon sommerlichen Temperaturen – den Auftakt zur B2Run-Laufserie.



Foto: RWE

Die RRAE setzt ab sofort beim Thema Personalgewinnung und -entwicklung auch auf das Netzwerk, den Bekanntheitsgrad und die Leistung der Arbeitgebermarke EIFEL: (von links) Geschäftsführer Thomas Monreal und Personalverantwortliche Brigitte Pankratz, beide RRAE, mit Markus Pfeifer, Geschäftsführer Regionalmarke EIFEL.

RAIFFEISEN RHEIN-AHR-EIFEL HANDELSGESELLSCHAFT MBH LANDHANDELSUNTERNEHMEN RAIFFEISEN RHEIN-AHR-EIFEL IST JETZT AUSGEZEICHNETER EIFEL- ARBEITGEBER

Die Raiffeisen Rhein-Ahr-Eifel Handelsgesellschaft mbH (RRAE) mit Hauptsitz in Euskirchen-Stotzheim ist ein modernes Landhandelsunternehmen mit Tradition. Mit nahezu 300 Mitarbeitenden ist die RRAE an 19 Standorten in der Eifel präsent. Die Geschäftsbereiche umfassen die Themen Agrar, Baustoffe, Raiffeisen-Markt, Laborservice, Reifen, Energiehandel und Tankstellen. Seit Mitte 2023 ist die RRAE bereits Partner der Regionalmarke EIFEL für das Thema Getreide. Viele Tonnen der Rohwaren Weizen und Roggen werden als Ausgangspunkt der regionalen Wertschöpfungskette EIFEL Getreide-Mehl-Brot in die entsprechenden Mühlen zur Verarbeitung transportiert.

Die Geschäftsführung der RRAE mit Kurt Gentges und Thomas Monreal setzt ab sofort beim Thema Personalgewinnung und -entwicklung auf das Netzwerk, den Bekanntheitsgrad und die Leistung der Arbeitgebermarke EIFEL. „Wir kennen, schätzen und unterstützen gerne die jahrzehntelangen Aktivitäten der Regionalmarke EIFEL für unsere Heimatregion. Die Eifel ist die Basis unseres Wirkens: die Mitarbeiter kommen von hier, sie sollen sich in der Eifel wohlfühlen und hier gut leben und arbeiten können“, sagt Monreal und betont: „Unsere Azubis und langjährigen Mitarbeiter sind unser wichtigstes Kapital. Und mit der Mitgliedschaft in der Arbeitgebermarke EIFEL stärken wir unser Recruiting und unser Image als attraktiver Arbeitgeber in der Eifel.“ Regionalmarke EIFEL Geschäftsführer Markus Pfeifer ergänzt: „Die Raiffeisen Rhein-Ahr-Eifel Handelsgesellschaft verstärkt das Netzwerk der EIFEL Arbeitgeber immens. Einerseits durch die eifelweit verbreiteten Standorte, andererseits durch die Vielfältigkeit der Ausbildungs- und Jobangebote – und natürlich durch deren Stärke als sicherer und zukunftsorientierter Arbeitgeber.“ ■



Foto: Picaflor

Unternehmensgründerin Maria Helene Wattler mit einem der Wandteppiche. Er wurde in Peru angefertigt.

BEGEISTERUNG FÜR INDIGENE KUNST

Kunstgewerbeimport picaflor feiert 25-jähriges Jubiläum

25 Jahre ist es her, dass Maria Helene Wattler nach ihrem zehnjährigen Aufenthalt in Peru und Chile nach Deutschland zurückkehrt und den Kunstgewerbeimport picaflor – übersetzt Kolibri – gegründet hat. Dabei nützlich waren für sie die vielen Kontakte zu kleinen Familienbetrieben, die sie auf ihren Reisen im Hochland Perus und zu den Kunsthandwerker-Zentren in Chile geknüpft hat. So farbenfroh wie das Gefieder des Kolbris gestaltet sich das Angebot von picaflor. Den wohl größten Erfolg verzeichnete das Unternehmen durch Regenstäbe, die Maria Helene Wattler durch Zufall auf einem Markt in Chile entdeckt hatte. Es sind Rasseln aus abgestorbenem Kaktusholz, die inzwischen in Kindergärten und Schulen Verwendung finden. Neben Kunstgewerbe als individuelle Dekoration von Heim und Garten bietet Wattler einzigartige Wandteppiche des Webers Alfonso Sulca aus Peru an. Bundesweit werden diese in Ausstellungen präsentiert. Aus Chile gibt es einzigartige Retablos, welche die typischen Hausfassaden chilenischer Altstädte widerspiegeln, gefertigt aus Originalmaterialien. 50 dieser Unikate befinden sich seit Jahren in der Kunstsammlung einer großen deutschen Bank. Eine Galerie aus Osaka/Japan erstand eine komplette Retablo-Ausstellung. ■

Foto: WIN.DN GmbH



Für die Bauausführung der Modellfabrik Papier wurde ein Generalunternehmer gefunden: DERICHSuKONERTZ aus Aachen. Die Vertragsunterzeichnung markiert einen bedeutenden Schritt in der Realisierung des Projekts: (von links) Stefan Keulen, David Macherey, Winfried Kranz-Pitre und Kim Herrmann.

FERTIGSTELLUNG ENDE 2026

DERICHSuKONERTZ WIRD GENERALUNTERNEHMER FÜR DIE BAUAUSFÜHRUNG DER MODELLFABRIK PAPIER

Die städtische IQ.DN GmbH, Schwestergesellschaft der Wirtschaftsförderung WIN.DN GmbH, errichtet als Bauherrin das Forschungsgebäude, das künftig die Modellfabrik Papier gGmbH (MFP) für Grundlagenforschung in der Papierindustrie betreibt. Für die Bauausführung wurde nun nach der EU-weiten Ausschreibung und dem Verhandlungsverfahren ein Generalunternehmer (GU) gefunden: DERICHSuKONERTZ aus Aachen. Gemeinsam mit den Geschäftsführern Stefan Keulen und David Macherey und dem IQ.DN Geschäftsführer Winfried Kranz-Pitre wurde der Generalunternehmervertrag unterzeichnet. „Die Vertragsunterzeichnung mit unserem GU markiert einen bedeutenden Schritt in der Realisierung des Bauprojekts. Wir sind überzeugt, dass die Zusammenarbeit mit einem erfahrenen Partner wie DERICHSuKONERTZ dazu beiträgt, unsere Vision für eine moderne und nachhaltige Stadtentwicklung zu verwirklichen“, betont Winfried Kranz-Pitre, Geschäftsführer der WIN.DN. „Wir freuen uns sehr, als regional verankertes Unternehmen ein derart besonderes sowie wichtiges Projekt für die Region und für die gesamte Papierindustrie realisieren zu dürfen“, sagt David Macherey, Geschäftsführer von DERICHSuKONERTZ. Das Gebäude wurde gemeinsam mit dem späteren Nutzer, der Modellfabrik Papier gGmbH, und dem Düsseldorfer Architekturbüro HPP entwickelt. Mit der Fertigstellung wird Ende 2026 gerechnet. ■

HERZLICHEN GLÜCKWUNSCH!

Big Balloon Stracke feiert 25-jähriges Jubiläum

Außergewöhnliche Ballon-Dekorationen sind ihre Passion: Diane Stracke gründete Big Balloon, um ihre Kunden mit einem umfangreichen Sortiment zu Jubiläen, Hochzeiten, Geburtstagen, Großevents und Firmenfeiern zu verzaubern. Das erste Ladenlokal, das mit Hingabe und Kreativität aufgebaut wurde, befand sich in Aachen auf dem Driescher Hof. Kurze Zeit später stieg auch ihr Ehemann Dieter Stracke mit in das Unternehmen ein. Im Jahr 2000 wurde aus dem Einzelunternehmen die Big Balloon Stracke GmbH. Seitdem entwickelt sich Big Balloon stetig weiter: In zwei Filialen am Grünen Weg in Aachen und in der Uferstraße in Eschweiler steht der Ballon – in Standardgröße über Modellierballons bis hin zum Riesenballon mit 4,5 Meter Umfang – im Fokus des Sortiments für Dekorationsartikel. Die Ballons können als Werbeballons auch individuell bedruckt werden. ■

Foto: Big Balloon



STÄRKUNG DER MARKTPOSITION: ECOTEC SCHLIESST PARTNERSCHAFT MIT COMPAIR

Die Ecotec Verfahrenstechnik GmbH, Anbieter von Druckluftlösungen, hat einen bedeutenden Schritt in seiner Expansion unternommen. Neben der renommierten Premiummarke ALUP (Atlas Copco Gruppe) hat das Unternehmen jetzt auch CompAir als weiteren Hersteller in sein Portfolio aufgenommen. Diese strategische Partnerschaft soll die Marktstellung von Ecotec stärken und dem Unternehmen ermöglichen, noch umfassendere Lösungen für die unterschiedlichsten Bedürfnisse im Bereich der Drucklufttechnik anzubieten. Die Aufnahme von CompAir, einem etablierten Namen in der Branche, bringe zahlreiche Vorteile mit sich: CompAir zeichnet sich durch hochentwickelte Technologien und zuverlässige Produkte „Made in Germany“ aus, die sich besonders durch ihre Energieeffizienz und hohe Leistungskraft auszeichnen. ■

Foto: Guido Wimmer



Ecotec expandiert. Zusammen mit den strategischen Partnern CompAir und ALUP kann das Unternehmen noch umfassendere Lösungen für die unterschiedlichsten Bedürfnisse im Bereich der Drucklufttechnik anbieten.

Foto: Guido Wimmer



DIE SONNE GEHT (WIEDER) AUF:

Lambertz-Gruppe eröffnet neuen Flagship-Store

Die Sonne strahlt, auch als deutlich sichtbarer Schriftzug an der Fassade des Hauses am Aachener Friedrich-Wilhelm-Platz 9–10: Die gezeichnete Lambertz-Sonne am Haus, über die nun der Namenszug „Haus zur Sonne“ prangt, ist eine klare Botschaft – und sie weist auch den Weg zum neuen Anziehungspunkt, dem umfangreich umgestalteten Flagship-Store der Lambertz-Gruppe. „Haus zur Sonne“ hieß auch das historische Bäckerei-Geschäft von Lambertz am Aachener Markt, das über eine lange Zeit das zentral gelegene Schaufenster des Familienunternehmens war.

„Unser Herz schlägt für Aachen, für unsere Heimatstadt. Hier liegen unsere historischen Wurzeln, aus denen wir eines der national wie international führenden Süßgebäckunternehmen entwickeln konnten“, betont Dr. Hermann Bühlbecker, Alleingesellschafter der Lambertz-Gruppe. „Wir freuen uns sehr, dass wir mitten in der Kaiser- und Printenstadt in dieser Form wieder Flagge zeigen können und hoffen, dass unser ‚Haus zur Sonne‘ auch die Herzen der Aachener, der Kunden und Gäste erreicht und ein wichtiger Punkt der Attraktivitätssteigerung im innerstädtischen Leben und Shopping-Erlebnis wird.“

Kernmotiv sei es gewesen, einen Markentempel mit einem Aufenthalts- und Einkaufserlebnis umzusetzen, in dem die traditionsreichen Marken der Lambertz-Gruppe – etwa Henry Lambertz/Kinkartz, Weiss-Lebkuchen (Neu-Ulm), Haeberlein-

Lauter süße Sachen: Im neuen Lambertz-Store in Aachen können Kunden die Spezialitäten genießen und kaufen.



Foto: Lambertz

Foto: Lambertz



„Unser Herz schlägt für Aachen“: Der neue Lambertz-Store am Friedrich-Wilhelm-Platz dient als Markentempel, Anziehungsmagnet und Lichtblick im innerstädtischen Leben und Shopping-Erlebnis der Kaiser- und Printenstadt Aachen.

Metzger (Nürnberg), Dr. Quendt (Dresden) und Feinbäckerei Otten (Erkelenz) – konzentriert dargestellt und zelebriert werden können, und zwar in der gesamten Breite, mit Klassikern, Spezialitäten und Bestsellern, aber auch mit Neuheiten und Sondereditionen. Die Umbaumaßnahme des vorherigen, in die Jahre gekommenen Lambertz-Ladengeschäftes, das an gleicher Stelle bereits seit 1876 Bestand hatte, waren aufwändig und zogen sich über ein Jahr. Die Raumhöhe wurde mit 4,5 Metern fast verdoppelt, gleiches gilt auch für die Verkaufsfläche. Die gebogene Schaufenster-Fassade über eine Gesamtlänge von rund 20 Metern wird durch matt-goldene Rahmen geprägt und oben von schwarzen Lambertz-Logos eingerahmt. Den Mittelpunkt stellt eine Ladentheke mit Glasvitrine dar. In den neuen Lambertz-Store ist ein Barista-Cafehaus-Bereich integriert, in dem Kaffee-Varianten mit dem Eigenmarken-Kaffee „Lambertz“ angeboten werden. ■

MENSCHEN EINE PERSPEKTIVE BIETEN

Elektro Schmitz übernimmt drei Monteure und eine Auszubildende der Inklusionsfirma AIX-Avanti

„Menschen mit Behinderung sind Mitarbeiter wie du und ich“: Diese Überzeugung vertritt Frank Schmitz. Der Geschäftsführer der Würselener Fachfirma Elektro Schmitz hat diesen Überlegungen Taten folgen lassen. Sein Betrieb beschäftigt nun drei Monteure und eine Auszubildende der Eschweiler Inklusionsfirma AIX-Avanti. Kleine und mittlere Unternehmen hätten viele Möglichkeiten, von den Kompetenzen und der Einsatzbereitschaft von Menschen mit Behinderung zu profitieren, sagt Schmitz. Das bekräftigt auch Michael Doersch, Geschäftsführer der Caritas Betriebs- und Werkstätten GmbH. Beschäftigte der CBW arbeiten regelmäßig in verschiedenen Unternehmen in der Region. Die soziale Begleitung der Beschäftigten übernimmt dabei die CBW. In diesem konkreten Fall waren die drei Männer und eine Frau bislang bei der AIX-Avanti beschäftigt. Diese Firma mit Sitz in Eschweiler wird aus wirtschaftlichen Gründen zurzeit aufgelöst, für ihre Angestellten sind Anschlussperspektiven gefunden. Ein Teil geht zur CBW selbst, die vier genannten sind nun bei Elektro Schmitz. Die neuen Mitarbeiter berichten, dass sie sich gleich gut aufgenommen gefühlt haben. ■



Foto: Elektro Schmitz

Freudiger Start in eine gemeinsame Zukunft bei Elektro Schmitz: die vier Neuen mit ihrem Chef Frank Schmitz (l.) und CBW-Geschäftsführer Michael Doersch (2. v. r.).

Foto: F&S concept



Mit Jan Radermacher (rechts) und Thorsten Volkmann startet die Projektentwicklungsgesellschaft „F&S concept“ mit einem jungen und hoch motivierten Team in eine neue Zukunft.

EUSKIRCHEN

F&S CONCEPT ÜBERGIBT GESCHÄFTSFÜHRUNG AN ZWEI LANGJÄHRIGE MITARBEITER

Einer der größten Baulandentwickler der Region, die Euskirchener Gesellschaft F&S concept Projektentwicklung, hat eine neue Geschäftsführung. Die beiden bislang geschäftsführenden Gesellschafter und Firmengründer, Georg Schmiedel und Jörg Frühauf, sind aus der Firmenleitung ausgeschieden, stehen dem Unternehmen aber weiterhin in ihrer Funktion als Gesellschafter beratend zur Seite. Mit der Unternehmensleitung wurden die beiden langjährigen Mitarbeiter und Prokuristen Jan Radermacher (37) und Thorsten Volkmann (39) betraut.

„Den Wechsel in der Spitze des Unternehmens haben wir über Jahre hinweg gut vorbereitet“, berichtet Unternehmensgründer Georg Schmiedel und betont, dass man mit diesem Schritt das Unternehmen zukunftssicher aufstellen und die Weichen für die kommenden Jahrzehnte stellen wolle.

F&S concept hat in den vergangenen 36 Jahren zahlreiche Wohnquartiere im Städtedreieck Köln, Bonn und Aachen erschlossen und vermarktet. Dabei wurden in Summe Flächen für mehr als 10.000 Wohneinheiten entwickelt. Ein Leuchtturmprojekt im Hochbau ist das „Bismarck Quartier“ im Zentrum der Kreisstadt Düren, mit Hotelanlage, Wohn- und Geschäftseinheiten, Kongresszentrum sowie Gastronomie und großer Parkanlage mit Wasserflächen.

„Gemeinsam mit dem Fraunhofer Institut haben wir bereits vor Jahren ein klimafreundliches Konzept für die von uns geplanten Wohnquartiere entwickelt“, erklärt Radermacher. Dieses Konzept wolle die neue Geschäftsführung fortführen, optimieren und an die neuesten technischen Entwicklungen anpassen. „Eines unserer Ziele ist dabei die Bestandssicherung und die Entwicklung der regionaltypischen Flora und Fauna“, fügt Thorsten Volkmann hinzu. Dies kann das Unternehmen mit Zahlen belegen: Seit 2016 hat F&S concept weit über 65.000 Quadratmeter Streuobstwiesen in der Region angelegt. Dafür habe man ehemalige Intensiväcker in blühende Wiesen mit regionalen Obstbäumen umgewandelt. Darüber hinaus sind über 200.000 Quadratmeter Ackerflächen zu Artenschutzäckern für Feldvögel geworden. ■

JUBILÄUM:

HEIMDECOR ENGEL BLICKT AUF 75 JAHRE ZURÜCK

Bereits 1950 hatte Willi Engel ein Fachhandelsgeschäft für Farben und Tapeten in Hellenthal gegründet. Zunächst wurden potenzielle Kunden und Interessenten in der Eifel per Moped mit Anhänger besucht. 1956 eröffnete Engel ein Ladenlokal mit einer Verkaufsfläche von circa 40 Quadratmetern. Kompetenz und Kontinuität, verbunden mit der Beratungs- und Verarbeitungsqualität, führten in den folgenden Jahren zur stetigen Expansion des Geschäfts für Innenausstattung: 1975 wurde die Produktpalette um Bodenbeläge wie Teppiche, PVC, Linoleum, Parkett und Laminat erweitert. Ende der 1980er-Jahre wurde die heutige Verkaufsfläche von circa 650 Quadratmetern angebaut. Hinzu kam eine 500 Quadratmeter große Lagerfläche. 1993 übernahm Dieter Engel den elterlichen Betrieb, der sich zu einem etablierten Fachhandel mit hochwertigen Markenprodukten entwickelt hatte. Zusätzlich wurde die Bodenverlegung als Dienstleistung mit ins Portfolio genommen, inklusive der Vorbereitung des Untergrunds. Außerdem werden alte Holzböden aufgearbeitet. Die Produktpalette wurde 2008 mit innenliegendem Sonnenschutz inklusive Montage erneut erweitert. 2011 übernahm Frank Knebel das Geschäft, das heute drei festangestellte Mitarbeiter beschäftigt. Seit 2018 führt das Unternehmen außerdem Insektenschutz in seiner Produktpalette. „Unsere Beratung vor Ort mit individueller Planung bis hin zur erfolgreichen Umsetzung sowie innovative Techniken mit umweltfreundlichen Produkten sind die Garanten für die weitere Zukunft des Unternehmens“, sagt Frank Knebel. ■

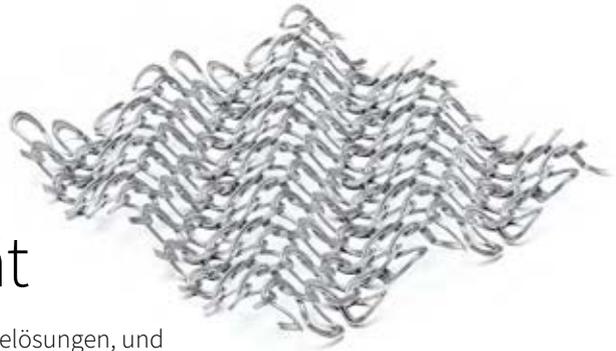
Foto: Heimdecor Engel



1950 hatte Willi Engel ein Fachhandelsgeschäft für Farben und Tapeten in Hellenthal gegründet. Jetzt feiert Heimdecor Engel das 75-jährige Jubiläum.

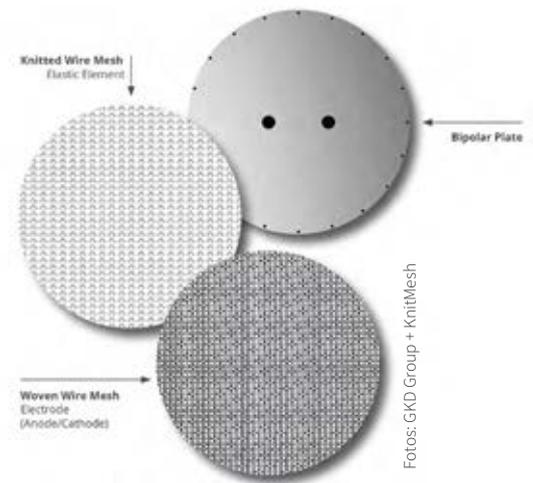
STRATEGISCHE PARTNERSCHAFT:

GKD und KnitMesh bündeln Kompetenzen für H₂-Technologie und Mobilität



GKD – Gebr. Kufferath AG, der deutsche Weltmarktführer für technische Gewebelösungen, und KnitMesh Technologies, der international führende Hersteller von Drahtgestrick-Lösungen mit Sitz in Großbritannien, sind eine strategische Partnerschaft eingegangen. Ziel der Kooperation ist es, die Stärken beider Unternehmen zu bündeln, um innovative und integrierte Lösungen für die Zukunftsmärkte Wasserstoff (H₂) und Mobilität anzubieten. Die Kunden beider Unternehmen werden von einem erweiterten Produktportfolio und einer optimierten Wertschöpfungskette profitieren. Die Kooperation wird sich zunächst auf Europa und die USA konzentrieren. Die Vorteile der Partnerschaft zeigen sich zum Beispiel bei Anwendungen, die in der Wasserstoffproduktion, insbesondere in der alkalischen Elektrolyse, benötigt werden. Technische Gewebe von GKD für Elektroden und Drahtgestricke von KnitMesh Technologies als Elastikelemente können so als Komplettlösung angeboten werden. Auch Bipolarplatten und komplette Elektrolysezellen werden im Rahmen der neuen Partnerschaft angeboten.

Perspektiven bietet die Kooperation auch im Bereich der Mobilität, den beide Unternehmen bereits bedienen. In einem ersten Schritt werden KnitMesh Technologies und GKD ihr Produktportfolio um die Lösungen des Kooperationspartners erweitern. Neben der technologischen Zusammenarbeit ist auch eine enge Kooperation bei der Kundenbetreuung und Marktentwicklung geplant. Die Vertriebsmitarbeiter beider Unternehmen werden durch spezielle Trainingsprogramme auf die erweiterten Produktlösungen vorbereitet. Der erste öffentliche Auftritt der neuen Partnerschaft war auf dem World Hydrogen Summit in Rotterdam im Mai. Dort präsentierten GKD und KnitMesh ihre gebündelte Kompetenz in der Wasserstofftechnologie und stellten ihre Lösungen für eine nachhaltige Zukunft vor. ■



Büschel

vermietet
Arbeitsbühnen & Baumaschinen

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

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



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





Foto: Element 3-5 GmbH

Staatssekretärin Silke Krebs hat aus dem NRW-Wirtschaftsministerium einen Förderbescheid für das Projekt „Green Epitaxy“ mitgebracht, sehr zur Freude von Geschäftsführer Dr. Volker Sinhoff und den Projektpartnern aus dem Fraunhofer-Institut für Produktionstechnologie IPT sowie der NMWP Management GmbH.

START-UP AUS BAESWEILER

Forschungsprojekt „GREEN EPITAXY“ erhält einen Förderbescheid über 15 Millionen Euro

Ein Start-up aus Baesweiler will künftig groß mitmischen im internationalen Halbleiter-Markt. Die ELEMENT 3-5 GmbH hat dazu mit Partnern aus der Aachener Region das Forschungsprojekt „GREEN EPITAXY“ gestartet. Daran beteiligt sind neben dem Baesweiler Unternehmen das Fraunhofer-Institut für Produktionstechnik aus Aachen und die NMWP Management GmbH aus Züllich. Vom Bund gab es dazu einen Förderbescheid über 15 Millionen Euro. Damit kann das junge Unternehmen aus Baesweiler seine Weltneuheit auf den zukunftsweisenden Halbleiter-Markt bringen. Für Deutschland und Europa ist dies eine Möglichkeit, weniger abhängig zu sein von außereuropäischen Märkten. Denn der Bedarf an Halbleitern wächst durch die Digitalisierung rasant. Ob Computer, Autos, Smartphones, Fernseher oder Kühlschränke: Ohne die Halbleiter-Technologie läuft kein modernes elektronisches Gerät mehr.

Das Herzstück des Projekts steht in der Produktionshalle der ELEMENT 3-5 GmbH. Eine riesige Maschine zur Her-

stellung der Wafer, dünne Scheiben aus Halbleiter-Material, die die Basis sind für Halbleiter-Chips. Auf der linken Seite befindet sich eine große Metallplatte mit runden Einkerbungen, die an ein überdimensionales Waffeleisen erinnert. Hier beginnt der Prozess, der in mehreren Schritten abläuft. Dabei werden die Schichten für komplexe Schaltungen und Strukturen auf dem Wafer erzeugt. Bisher gängige Verfahren benötigen dazu eine Prozesstemperatur von 1.000 Grad, erläutert Volker Sinhoff. Das von der ELEMENT 3-5 entwickelte Verfahren kommt dagegen mit weniger als 300 Grad aus – ohne an Qualität einzubüßen. Und es können siebenmal so viele Halbleiter in einem Prozessdurchgang erzeugt werden als bei der herkömmlichen Produktion.

Das ist energieeffizient und spart etwa 90 Prozent der Kosten. Außerdem können so Halbleiter wie etwa Silizium mit anderen Materialien kombiniert werden. Umweltfreundlicher ist das neue Verfahren auch noch, denn die ELEMENT 3-5 GmbH verzichtet auf den Einsatz toxischer

Gase und nutzt ein intelligentes Plasma. „Welche Anwendungen mit unserem Produktionsverfahren in Zukunft möglich sein werden, wissen wir heute noch gar nicht“, sagt Sinhoff. Ein Beispiel in der Zukunft könnten Rechner sein, die Daten in Lichtgeschwindigkeit verarbeiten.

Seit 2010 arbeitet die Firma an dem neuartigen Produktionsverfahren. 2014 erfolgte die Ansiedlung in Baesweiler, zunächst unter dem Namen AIXaTech GmbH. Dann erfolgte die Umbenennung in ELEMENT 3-5 GmbH, wobei die Zahlen für die 3. und 5. Hauptgruppe im Periodensystem der chemischen Elemente stehen. Das Unternehmen will am Standort Baesweiler wachsen. Auf einem Grundstück an der Werner-Heisenberg-Straße soll ein neues Produktionsgebäude entstehen. Außerdem will die ELEMENT 3-5 GmbH in den nächsten Jahren mehrere hundert Arbeitsplätze schaffen. Hinzu kommen noch die Arbeitsplätze, die durch die Ansiedlung von Folgeindustrien in der Region entstehen werden. ■

HOTELBETRIEB MIT KUNST UND KULTUR: ART HOTEL BLICKT AUF 25 JAHRE ZURÜCK

Eine Familie lebt Hotel – seit 25 Jahren: Heute ist das „Art Hotel“ an der Adenauerallee zusammen mit seinem Schwesterhotel „Art Hotel Superior“ nicht mehr aus Aachen wegzu-denken. Die erste Zeit war geprägt von viel Engagement und Leidenschaft: Der Hotelier und heutige DEHOGA-Vorsitzende Wolfgang Winkler und seine Frau Stefania Bianchini pachteten im Hinterhof einer ehemaligen Tankstelle ein Gebäude für ein Hotel. Bianchini war es, die als gelernte Modedesignerin den kreativen Anstoß gab, in Burtscheid Aachens erstes und einziges Art Hotel zu eröffnen. „Unsere Gäste sollten Kunst und Kultur mit einer gepflegten Gastronomie in einem kleinen, feinen Hotel erfahren und sich bei uns wohlfühlen. Unser Service sollte keine einfache Dienstleistung sein, sondern immer auch geprägt von einer persönlichen, verbindlichen Einstellung den Gästen gegenüber“, erklärt sie. „Wir haben in den ersten Jahren praktisch im Hotel gelebt“, erinnert sich Winkler. Aus diesen Anfängen ist ein etabliertes Hotel geworden – immer noch geführt als Familienbetrieb. Über die Jahre haben Stefania und Wolfgang Winkler über 50 Ausstellungen im Hotel organisiert mit regionalen, nationalen und internationalen Künstlern. Das Konzept, einen Hotelbetrieb mit Kunst und Kultur zu vereinen, war von Beginn an so erfolgreich, dass die anfänglich 25 Zimmer sehr bald aufgestockt wurden. Heute gibt es 52 Zimmer, die immer wieder modernisiert werden. „Wir haben im Art Hotel im Moment zehn feste Angestellte und für mich war und ist immer besonders wichtig, dass wir auch ausbilden“, konstatiert Winkler. In direkter Nachbarschaft hat das „Art Hotel“ 2006 eine große „Schwester“ bekommen: Aufgrund des Erfolgs des kleineren Art Hotels hatte sich Familie Winkler entschlossen, ein weiteres Haus zu eröffnen. Mit Federico Winkler ist nun die nächste Generation in das Familienunternehmen eingetreten. Nach seiner Schule für Hotelmanagement hat er in den gehobenen Küchen der Region zusätzlich eine Ausbildung zum Koch absolviert und zelebriert seit einiger Zeit im hoteleigenen Restaurant internationale und – natürlich mit Vorliebe – italienische Gerichte. ■



Foto: Art Hotel

Das Art Hotel an der Adenauerallee feiert 25-jähriges Jubiläum. Zusammen mit seinem Schwesterhotel Art Hotel Superior hat sich das Familienunternehmen fest in Aachen etabliert. Das Konzept, ein Hotelbetrieb mit Kunst und Kultur zu vereinen, war von Beginn an erfolgreich.



Foto: Kreissparkasse Euskirchen

Der Vorstandsvorsitzende der KSK Euskirchen, Udo Becker, geht im November in den Ruhestand. Als neuer Vorstandsvorsitzender wurde das langjährige Vorstandsmitglied Holger Glück gewählt: (von links) Udo Becker, Bernd Kolvenbach, Daniel Ruland, Markus Ramers, Holger Glück und Wolfgang Krüger.

KREISSPARKASSE EUSKIRCHEN

Generationen- wechsel im Vorstand

Der Verwaltungsrat der Kreissparkasse Euskirchen hat Entscheidungen zur zukünftigen personellen Aufstellung des Vorstandes getroffen. Anlass dafür waren die turnusmäßig auslaufenden Verträge der drei Vorstandsmitglieder. Im Zuge dieser Neustrukturierung endet im November die Amtszeit des Vorstandsvorsitzenden Udo Becker auf eigenen Wunsch. Becker, der auf über 40 Jahre Sparkassentätigkeit zurückblickt, wird nicht für eine weitere Amtszeit zur Verfügung stehen. „Ich freue mich auf den neuen Lebensabschnitt und mehr Zeit mit meiner Familie in Metternich“, sagt Becker. Die beiden Vorstandsmitglieder Holger Glück und Wolfgang Krüger werden ihre Arbeit in der Kreissparkasse Euskirchen fortsetzen. Der Verwaltungsrat hat ihre Verträge verlängert. Glück wurde darüber hinaus zum neuen Vorstandsvorsitzenden gewählt.

Außerdem hat der Verwaltungsrat entschieden, dass das Vorstandsduo zukünftig um ein stellvertretendes Vorstandsmitglied ergänzt wird. Im Auswahlprozess fiel die Wahl auf Daniel Ruland, der früh verschiedene Führungspositionen durchlief. Aktuell verantwortet er in der Sparkasse Fulda das Vermögensmanagement und ist Geschäftsführer der Immobilien- und Versicherungstochter. Seine Tätigkeit bei der Kreissparkasse Euskirchen wird er am 1. Oktober aufnehmen. ■

Nachrichten aus der Euregio

Foto: ZDF/Rico Rossival



Berichtet weltweit aus vielen Krisen- und Kriegsgebieten: der gebürtige Kelmiser Luc Walpot.

AACHENER „PRESSE-ENTE“ FÜR LUC WALPOT

Der Deutsche Journalisten-Verband Aachen (DJV Aachen) verleiht seine jährlich vergebene Auszeichnung „Presse-Ente“ an den belgischen Journalisten Luc Walpot. Der gebürtige Kelmiser studierte Politikwissenschaft und Soziologie an der RWTH Aachen, arbeitete beim Belgischen Rundfunk in Brüssel sowie dem WDR in Köln. Als Reporter für das ZDF berichtete er weltweit aus vielen Krisen- und Kriegsgebieten, erhielt 2017 den renommierten Hanns-Joachim-Friedrichs-Preis für Fernsehjournalisten. Der zweite Preisträger ist die Aachener Gruppe der „Omas gegen Rechts“, die für ihr zivilpolitisches Engagement ausgezeichnet wird. Der DJV Aachen verleiht die „Presse-Ente“ bereits seit 1966. Mittlerweile wurden 140 Preisträger ausgezeichnet. Die Preise werden im Herbst verliehen. ■

JUBILÄUM UND NEUER BESITZER FÜR DEN GAIAZOO

Zum 20-jährigen Jubiläum wechselt der GaiaZoo im niederländischen Kerkrade seinen Besitzer: Anfang Juni wurde er vom Königlichen Burgers' Zoo in Arnheim übernommen. Beide Parks nehmen in ihrer Region eine einzigartige Stellung ein, sagt Burgers' Zoo. Ziel ist ein weiteres Wachstum des Zoos und eine verstärkte Attraktivität für deutsche und belgische Besucher. Das Arnheimer Unternehmen übernimmt die bisherigen Anteile vom bisherigen Hauptaktionär Moraco sowie der Gemeinde Kerkrade. ■



Foto: stock.adobe.com/Victor Vilchis

Feiert dieses Jahr 20-jähriges Jubiläum: der GaiaZoo in Krekrade.

ROLF MINDERJAHN HATTE DIE EUREGIO STETS IM BLICK

Der Stolberger Journalist Rolf Minderjahn ist kurz nach Ostern im Alter von 62 Jahren verstorben. In den letzten 25 Jahren war der Schwerpunkt seiner Arbeit der Reisejournalismus, in erster Linie für die Euregio-Maas-Rhein, die Länder Belgien, Niederlande und Frankreich oder für die Erholungsgebiete Eifel oder Ardennen. Allein für den ostbelgischen Grenzecho-Verlag hat er ein Dutzend Reiseführer veröffentlicht – zu Lüttich, Eupen oder der damaligen Kulturhauptstadt Mons, zu Süd-Limburg, zu „55 Terrassen im Dreiländereck“ oder „100 Orte in“ der Städtereion Aachen, den Ardennen, Lüttich oder allgemein Belgien. Minderjahn schrieb mehr als 750 Einzelreportagen für verschiedene Tageszeitungen und Reise-magazine. Sein Blick für die Besonderheiten unserer Region wird fehlen. ■

80 JAHRE BELGISCHER RUNDFUNK IN EUPEN

„Hier spricht der Belgische Nationale Rundfunk. Sie hören nun wie an jedem Wochentag die Sendung in deutscher Sprache, bestimmt für unsere Bewohner der belgischen Ostkantone“. Mit diesen Sätzen begann die Sendezeit des Vorläufers des BRF in Eupen. Aus einer kleinen 30-minütigen Sendung ist über die Jahre – bedingt auch durch die Föderalisierung Belgiens – ein eigenständiger, öffentlich-rechtlicher Rundfunksender geworden. Heute hat der BRF selbstverständlich auch digitale Angebote – von der Webseite bis zu den Social-Media-Kanälen. ■



AUS FÜR LÜTTICHER STAHLFABRIK

Die wechselvolle Firmengeschichte des Lütticher Stahlproduzenten Liberty Steel hat ein unrühmliches Ende gefunden. Das Stahlwerk hat nach zuletzt indischen und nachfolgend rumänischen Inhabern Konkurs angemeldet. Mitte 2024 gab es noch Hoffnung für die zuletzt 550 Beschäftigten – Firmen aus den USA und Italien zeigten Interesse. Ein potenzielles Angebot erfolgte allerdings nicht. ■

REKORDUMSATZ FÜR SPA-WASSER



Die Spadel-Gruppe mit dem Hauptsitz in Spa hat angekündigt, bis 2027 40 Millionen Euro in ihre Fabrikationsanlagen in Spa zu investieren. Aktuell hat der Mineralwasserkonzern 2024 erstmals die Milliarden-Litergrenze im Verkauf von Mineralwasser geknackt. Der Umsatz stieg um 9,7 Prozent auf 379 Millionen Euro, der operative Gewinn wuchs deutlich mit einem Plus von 42 Prozent. In Belgien sind „Spa“ und „Bru“ mit 29,6 Prozent Marktanteil klare Marktführer. ■

HEERLENER BLICK NACH ÜBERSEE

Das SCHUNCK-Museum in Heerlen richtet mit der neuen Ausstellung „Auf der anderen Seite des Ozeans“ seinen Blick nach Übersee: auf die zu den Niederlanden gehörende Karibikinsel Curaçao. Diese Doppelausstellung mit Werken der auf Curaçao geborenen bildenden Künstlerin Rinella Alfonso und des Südlimburger Künstlers Charles Eyck, der in den 1950er-Jahren eine Zeit lang auf der Insel lebte, zeigt die Unterschiede zwischen Curaçao heute und damals und berührt darüber hinaus Themen wie Identität und Kulturerbe. „Auf der anderen Seite des Ozeans“ ist vom 20. Mai bis zum 14. September im Heerleener SCHUNCK Museum zu sehen.

Weitere Informationen gibt es unter www.schunck.nl.

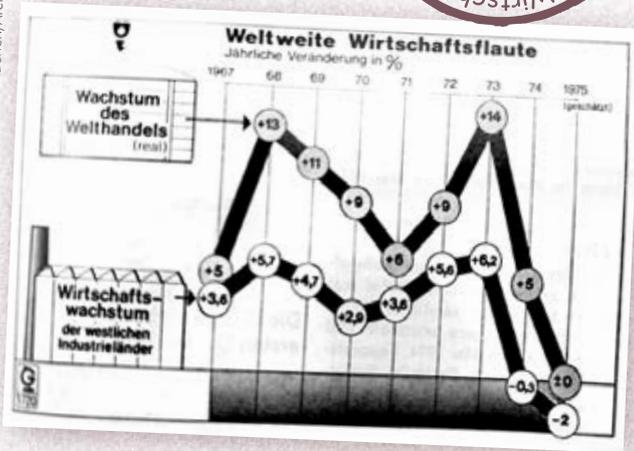


Stellt in einer Doppelausstellung in Heerlen aus: Südlimburger Künstler Charles Eyck.

Foto: Charles Eyck SCHUNCK



Foto: IHK Aachen/Archiv



„Export: Bremse statt Motor“

„Diese Flaute ist nicht hausgemacht. Fast ohne Ausnahme befinden sich die großen westlichen Industrieländer rings um die Bundesrepublik Deutschland in schwieriger wirtschaftlicher Lage. Die weitaus größte und mächtigste Volkswirtschaft der Welt, die amerikanische, muß mit der größten Rezession seit Kriegsende fertigwerden: Für die USA ist mit einer Schrumpfung der Wirtschaftsleistung um vier Prozent zu rechnen. Rezession auch in Kanada und Italien, Nullwachstum in England, minimaler Zuwachs in Frankreich und Japan, das sind die Aussichten für 1975. In allen westlichen Industrieländern zusammengenommen wird das reale Bruttosozialprodukt 1975 wahrscheinlich um zwei Prozent zurückgehen. [...] Auf die Wirtschaft der Bundesrepublik hat das ernste Rückwirkungen; denn sie ist besonders auslandsabhängig, ihre Exporte erreichen 23 Prozent des Bruttosozialprodukts. Anders als in vergangenen Zeiten der Wirtschaftsaufschwungs, sonder eher als Bremse: So erklärt sich auch, daß sich die Wiederbelebung der Wirtschaftstätigkeit länger hinauszieht als zunächst angenommen.“

VORSCHAU AUSGABE SEPTEMBER/ OKTOBER 2025

Im Fokus: Inklusion in der Arbeitswelt

Vielfalt macht Unternehmen stark – doch wie gelingt echte Teilhabe im Berufsleben? In unserem Themenschwerpunkt zeigen wir, wie Betriebe in der Region Aachen, Düren, Euskirchen und Heinsberg Inklusion leben und welche Chancen sich daraus ergeben..

Redaktionsschluss: 14. Juli 2025
Anzeigenschluss: 06. August 2025
Anzeigenberatung: 0241 5101-254

IMPRESSUM

Die Zeitschrift wird herausgegeben seit 1919.

Erscheinungsweise: sechs Mal jährlich, jeweils am 1. Wochentag eines ungeraden Monats

Verbreitete Auflage: 29.793 [Stand: IWV III/2024]

IWV-Nr.: 3010201474

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

Verantwortlich für den Inhalt: Sebastian Missel

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

Redaktionelle Mitarbeit:
 Texte: Daniel Boss, Helga Hermanns, Stephan Johnen,
 Richard Mariaux, Georg Müller-Sieczkarek, Anja Nolte
 Fotos: Carl Brunn, Rosa Engel, Stephan Johnen,
 Heike Lachmann, Thomas Langens, Andreas Schmitter

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

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

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

Layout: büro G29 koch+Louis GbR

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

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

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

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



WISSEN. WAS ZÄHLT
 Geprüfte Auflage
 Klare Basis für den Werbemarkt



IHK- BAUSTELLEN- PORTAL

FRÜHZEITIG ORIENTIEREN.
SCHNELLE HILFE FINDEN.



Frühzeitige und schnelle Informationen
zu Baustellen in Ihrer Region



Reduzierung von Kunden und
Umsatzverlusten



Hilfreiche Tipps und Tricks



Einfacher und schneller
Kontakt zu Ansprechpartnern



Mehr erfahren:
[ihk-baustellen-portal.de](https://www.ihk-baustellen-portal.de)

WAS WIR MAL WERDEN WOLLEN: STOLZ AUF UNS.



Machen Sie mit und zeigen Sie,
was in Ihren Ausbildungsberufen
steckt – Stolz, Selbstvertrauen,
Sinn und vor allem das Gefühl:

**AUSBILDUNG MACHT
MEHR AUS UNS!**

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



**JETZT
#KÖNNENLERNEN**

**Ausbildung macht
mehr aus uns**

