IHK
www.ihk.de/dortmund

INTERVIEW
Daniel Krahn von Urlaubsguru über die Herausforderungen der Tourismusbranche

RUHR Wirtschaft

Das regionale Unternehmermagazin 07+08 / 2025

DIGITALE WOCHE DORTMUND

01.-06.09.25

MEETUPS

ÜBER 150 EVENTS

WORKSHOPS

KEYNOTES

WEB3

METAVERSE

KÜNSTLICHE INTELLIGENZ

U.V.M.

DIGITALISIE RUNG FÜR DICH

Follow us:

Initiiert von der Wirtschaftsförderung Dortmund

adesso

Hülpert Automobile

MATERNA

Sparkasse Dortmund

CONFERENCE

schrader&trojan
MOBILFUNK • FESTNETZ • CLOUD • TELEMATIK • CONSULTING

prismat

TEDi

Finde dein Event
www.diwodo.de

Für neue Existenzgründungen braucht es viel Mut

Von bewegten Zeiten zu sprechen, wäre derzeit fast schon eine Untertreibung. Die geopolitischen Unsicherheiten haben mit der zwischenzeitlichen Eskalation im Nahen Osten noch mal eine ganz neue Entwicklung genommen. Hinzu kommen die fortwährenden Spannungen im Handelsstreit der EU mit den USA. Diese externen Faktoren können von der regionalen Wirtschaft kaum beeinflusst werden und haben dennoch große Auswirkungen auf viele unserer Unternehmen. Umso wichtiger ist deshalb die Arbeit der neuen Bundesregierung. Ihre Wirtschaftspolitik muss Vertrauen schaffen und den Betrieben Orientierung geben.

Die neuen Haushaltspläne mit deutlich steigenden Gesamtschulden – ein Plus von 50 Prozent bis 2029! – bringen einerseits Spielraum für wichtige Investitionen und andererseits viel Verantwortung mit sich. Diese Schulden sind keine kleine Hypothek für die Unternehmen und nicht zuletzt die nachwachsenden Generationen. Die zusätzlichen Ausgaben müssen deshalb unbedingt von den angekündigten strukturellen Reformen begleitet werden. Die Regierung muss noch mehr Tempo bei Planungs- und Genehmigungsverfahren machen, Bürokratie abbauen und private Investitionen fördern. Dann kann unser Land wieder auf einen nachhaltigen Wachstumskurs kommen.

Wer in diesen schwierigen Zeiten sein eigenes Unternehmen gründet, braucht viel Mut. Und verdient gerade deshalb Anerkennung und Beifall. Denn in einer Zeit wirtschaftlicher Stagnation setzen mutige Gründerinnen und Gründer starke Impulse. Das wurde bei der feierlichen Gründungspreisverleihung von IHK und HWK deutlich. Unter dem Motto „Gemeinsam Einzigartig“ würdigten die beiden Kammern am 5. Juni zum bereits 15. Mal herausragende unternehmerische Leistungen und betonten zugleich die immense Bedeutung von Existenzgründungen für die wirtschaftliche Entwicklung der Region. Sechs innovative Unternehmen aus der Region – ausgewählt unter 70 eingereichten Vorschlägen – wurden in diesem Jahr ausgezeichnet. Lesen Sie dazu das Titelthema ab Seite 10.

Auch wer ein Unternehmen übernimmt, begründet eine eigene berufliche Existenz. Eine solche Nachfolgerin ist unser VV-Mitglied Silke Krischer-Schnückel, die das bekannte Kaufhaus Schnückel im Herzen Unnas in dritter Generation führt – und das mit einer Tatkraft und Leidenschaft, die ihr Unternehmen zu einer Marke mit besonders großer Strahlkraft gemacht hat. Wer wissen möchte, warum der stationäre Einzelhandel trotz Online-Konkurrenz eine große Zukunft haben kann, sollte das Kaufhaus Schnückel besuchen – und unser Unternehmensporträt ab Seite 22 lesen.

Für unseren 1. IHK-Vizepräsidenten Ulrich Leitermann war es die letzte Bilanzpressekonferenz als Vorstandsvorsitzender der SIGNAL IDUNA Gruppe. Nach mehr als 28 Jahren erfolgreicher Tätigkeit für den Versicherungskonzern hat Leitermann zum 1. Juli das operative Geschäft an seinen Nachfolger Torsten Uhlig übergeben. Dieser tritt in große Fußstapfen und übernimmt ein kerngesundes Unternehmen. Mehr dazu auf Seite 19.

Heinz-Herbert Dustmann und Stefan Schreiber. Foto: IHK/Hans Jürgen Landes

Passend zu dieser Sommer-Doppelausgabe der Ruhr Wirtschaft haben wir die Expertinnen und Experten der Urlaubsguru GmbH mit Sitz in Holzwickede besucht. Gründer Daniel Krahn verrät im Interview des Monats, welche aktuellen Reisetrends den Markt prägen und wie das Urlaubsguru-Team den Wünschen der Urlauber mit dem Einsatz von Social Media und KI gerecht wird (ab Seite 16).

Wir wünschen Ihnen, liebe Leserinnen und Leser, eine informative Lektüre und eine wunderbare Sommerzeit.

Heinz-Herbert Dustmann, IHK-Präsident

Stefan Schreiber, IHK-Hauptgeschäftsführer

BLICKPUNKT

10 Gründergeist trotz schwieriger Zeiten

Unter dem Motto „Gemeinsam einzigartig“ haben die IHK zu Dortmund und die HWK Dortmund auch in diesem Jahr wieder herausragendes Unternehmertum gewürdigt und sechs Betriebe mit dem Gründungspreis 2025 ausgezeichnet.

INTERVIEW DES MONATS

16 »Das Thema Reisen ist ideal für Social Media«

„Übertourismus“, hohe Preise, globale Krisen: Daniel Krahn von der Urlaubsguru GmbH nimmt Stellung zu den großen Herausforderungen der Branche. Zugleich beschreibt er, wie das einstige Start-up wächst – und „erwachsen“ wird.

RUBRIKEN

3 Editorial

6 Bild des Monats

8 Trends

18 Jubiläen

24 Wirtschaftsjunioren

28 Kurz berichtet

38 Impressum

65 Wirtschaft im TV

BLICKPUNKT

10 **Gründergeist trotz schwieriger Zeiten**

INTERVIEW DES MONATS

16 **»Das Thema Reisen ist ideal für Social Media«**

WIRTSCHAFT REGIONAL

18 **KÖTTER Security Niederlassung Dortmund feiert Jubiläum**
50 Jahre im Einsatz

19 **Top im Vertrieb – Einbußen beim Gesamtergebnis**

20 **Fachkräfteengpässe dämpfen das Wachstum**

22 **Stilvolle Modewelten in Unnas Innenstadt**
Kaufhaus Schnückel – ein Familienunternehmen

26 **Ein Kompass für Europas Zukunft**

30 **Mit Currywurst zu den Sternen**
Guide MICHELIN ehrt „SchwarzGold“

32 **Industrie sieht weiteren Handlungsbedarf**
IHK-Netzwerk fördert Austausch

Ihr Weg in die **RUHR**Wirtschaft: Sie erreichen die Redaktion unter **ruhrwirtschaft@dortmund.ihk.de**

WIRTSCHAFT REGIONAL

30 Mit Currywurst zu den Sternen

Auf dem Gelände der ehemaligen Kokerei Hansa in Dortmund ist eine hochkarätige Eventgastronomie entstanden, die in jeder Hinsicht das Ruhrgebiet feiert. Der Weg dorthin war lang und steinig. Doch das Durchhaltevermögen hat sich mehr als gelohnt.

42 innoclub legt rasanten Auftakt hin

Intensiver Austausch und konkrete Ergebnisse: Das exklusive Netzwerk für Start-ups und Unternehmen der „klassischen" Wirtschaft kann nach knapp einem halben Jahr schon erste greifbare Erfolge vorweisen.

44 Geschäftlich nachhaltig unterwegs

Wie lassen sich auch Geschäftsreisen nachhaltig umsetzen? Und wie überzeugen Führungskräfte ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, statt des Pkws die Bahn zu nutzen? Das beleuchtet das IHK-Netzwerk für Betriebliche Mobilität gemeinsam mit zwei Expertinnen der Deutschen Bahn und einem Fachmann von BAUM e. V.

33 **Das digitale Dortmund entdecken**

34 **USA, IT-Sicherheit und Finanzierungsfragen**

36 **Fotoschätze der IHK zu Dortmund**
Brauereilandschaft im Wandel der Zeit

38 **DIHK und Goethe-Institut bauen ihre Kooperation aus**

39 **Tech-Design: Made in Vietnam**

40 **Genossenschaftsbanken bündeln ihre Kräfte**

42 **innoclub legt rasanten Auftakt hin**
Erste Erfolge des Netzwerks

44 **Geschäftlich nachhaltig unterwegs**

46 **DOGEWO21: Bis 2024 klimaneutral**

50 **Vier Köpfe für Vierbeiner & Co.**
Die Fressnapf-Weber-Familie

52 **Start-up-Förderung für mehr Freiraum**
Land NRW unterstützt Gründer

53 **100 Jahre im Dienste des Menschen**

54 **Vom Fehlen der Fachkräfte**
Talentschmiede Ruhr erörtert Strategien für Fachkräftenachwuchs

55 **Rücken zusammen: Hafen Dortmund und RheinPorts**

SONDERTHEMA

56 **Finanzen · Leasing · Versicherung**

SERVICE

62 **Weiterbildung**

64 **Recht**

66 **Kultur**

Stimmungsvolles Kulinarik-Stadtfest

Von der grandiosen Stimmung bei der 40. Ausgabe von „Dortmund à la carte“ haben sich zahlreiche Mitglieder der Westfälischen Kaufmannsgilde gleich selbst ein Bild gemacht – gemeinsam mit Oberbürgermeister Thomas Westphal (oben, 4. v. l.). Auch in diesem Jahr lockte das kulinarische Stadtfest wieder Tausende Besucherinnen und Besucher in die City, um zu feiern, zu genießen und nicht zuletzt ein fantastisches Feuerwerk zu bestaunen, präsentiert von der Dortmunder Volksbank.

Fotos: Stephan Schütze

ZAHL DES MONATS

77.247

Im vergangenen Jahr heirateten in Nordrhein-Westfalen genau 77.247 Paare. Das entspricht einem Rückgang von 2,5 Prozent im Vergleich zu 2023, wie das statistische Landesamt mitteilt. Demnach wurden 75.177 Ehen zwischen Männern und Frauen sowie 2.070 Ehen zwischen Personen gleichen Geschlechts geschlossen. Dabei handelte es sich in 1.139 Fällen um weibliche und in 931 Fällen um männliche Paare.
Im Jahr 2024 war es bei Eheschließungen zwischen Männern und Frauen für knapp vier Fünftel (80,2 Prozent der Frauen und 79,6 Prozent der Männer) die erste Ehe. Rund ein Fünftel der Eheschließenden in NRW waren vor ihrer Heirat geschieden, oder ihre Lebenspartnerschaft war aufgehoben. Wie schon in den Vorjahren lagen die beliebtesten Heiratsmonate in der wärmeren Jahreszeit: Am häufigsten gaben sich die Paare 2024 im August das Jawort (10.294 Eheschließungen), gefolgt von den Monaten Mai (9.165) und Juni (8.701). Foto: iStock

Foto: Hülpert

Kitas freuen sich über neue Schattenspender

Autohaus Hülpert realisiert acht Laubbäume für die Kleinsten.

Für Maximilian Mergenthaler (l.), den Geschäftsführer der Hülpert Unternehmensgruppe, ist es ein sichtlich angenehmer Termin gewesen: Hülpert hat Laubbäume im Wert von 9.500 Euro an die Kitas des Evangelischen Kirchenkreises Dortmund gespendet, darunter auch die Kita Gänseblümchen in der Innenstadt-Ost. Die Bäume wurden als Ersatzbepflanzung gespendet, da der Dortmunder Automobilhändler beim Umbau seines Standorts an der Planetenfeldstraße einige bestehende Bäume fällen musste. „Als Ausgleich haben wir uns verpflichtet, neue Laubbäume zu pflanzen. Da wir auf unserem Gelände keine Möglichkeit dafür haben, wollten wir daraus eine nachhaltige Pflanzaktion machen, die den Kleinsten unserer Gesellschaft zugutekommt“, sagte Mengenthaler.

Im Rahmen eines internen Bewerbungsverfahrens konnten die Kitas ihren Bedarf anmelden. Den Zuschlag erhielten dann diejenigen Einrichtungen, die die größten Außengelände und dabei die wenigsten Schattenspender haben.

Gewerbemesse zeigt: Bönen kann was!

Die Gemeinde Bönen muss sich nicht verstecken: Das haben mehr als 40 regionale Aussteller am 14. Juni einmal mehr unter Beweis gestellt, als es auch in diesem Jahr wieder „Bönen kann was“ hieß. Veranstalter war die Bönener Interessengemeinschaft für Handel, Handwerk und Gewerbe e. V. (BIG).

Ob Lidl, Welser Profile oder das Bestattungshaus Schulte, ob Volksbank Bönen, Edeka Sauer oder auch Selbstständige wie etwa Roman Baucks von IT-Systems: Vor Ort haben die Unternehmen mit ihren Ständen gezeigt, was sie tun – und dabei teils auch kräftig für ihre Angebote geworben.

Einmal mehr diente der Tag allerdings auch dazu, junge Menschen für eine Ausbildung in einem der vielen Betriebe zu begeistern. Wie beispielsweise beim Landesbetrieb Straßenbau Nordrhein-Westfalen, der auch in Bönen vertreten ist. „Obwohl wir mit vielen guten Angeboten und einem guten Verdienst locken, ist es schwieriger geworden, Auszubildende im Straßenbau zu finden. Deswegen sind Veranstaltungen wie diese so wichtig, um auf uns aufmerksam zu machen“, sagt Kim Daniel Witt von Straßen.NRW.

Vor Ort für Straßen.NRW mit dabei: Kim Daniel Witt (l.) und Sebastian Strzalka.
Foto: IHK

SUPERCUP 2025

DOKOM21 wird Hauptsponsor

v. l.: Torsten Heymann (DOKOM21), Heiko Naht (Dortmund Wanderers), Jenny Deppe (DOKOM21), Dennis Rübenstahl (Dortmund Wanderers), Olaf Schlienkamp, (DOKOM21). Foto: Stephan Schütze

Der regionale Telekommunikationsanbieter DOKOM21 wird Hauptsponsor und Namensgeber des „DOKOM21 SuperCup 2025“, der von dem Baseball- und Softballverein Dortmund Wanderers e. V. ausgetragen wird. Vom 4. bis 7. August kommen im Dortmunder Hoeschpark internationale Baseballvereine zu diesem spannenden U15-Nachwuchsturnier zusammen, darunter die Santa Monica Baseball Academy (los Angeles), die Lyngby Jokers (Kopenhagen) und die Centaury Warszawa (Warschau).

„Wir freuen uns sehr, die Dortmund Wanderers und den internationalen ‚DOKOM21 SuperCup 2025‘ als Hauptsponsor zu unterstützen. Die Veranstaltung bringt Menschen aus acht unterschiedlichen Nationen zusammen und steht für Teamgeist, Fairness und Vielfalt – Werte, die auch bei DOKOM21 eine zentrale Rolle spielen“, sagt Torsten Heymann, Referent für kommunale und politische Angelegenheiten bei DOKOM21.

Der Dortmund Wanderers e. V. ist einer der traditionsreichsten Baseball- und Softball-Vereine Deutschlands. Der Verein steht für sportliche Exzellenz, Nachwuchsförderung und internationale Vernetzung im Baseball- sowie Softballsport. Seit 2023 veranstaltet der Verein den SuperCup in Dortmund. Mit der Partnerschaft unterstreicht DOKOM21 einmal mehr sein langjähriges Engagement für die Region. Das hiesige Telekommunikationsunternehmen setzt sich kontinuierlich für soziale, kulturelle und sportliche Projekte im eigenen Anschlussgebiet ein und übernimmt damit aktiv gesellschaftliche Verantwortung.

Im Sommer 2025 wird Dortmund bereits zum dritten Mal zum Zentrum des internationalen Baseballsports: Der „DOKOM21 SuperCup 2025“ bringt U15-Mannschaften aus aller Welt in die Ruhrmetropole und verspricht ein hochkarätiges Baseball-Event.

Foto: Jan Heinze

Juniorballett wird mobiler

Das NRW Juniorballett ist als kultureller Botschafter Dortmunds regelmäßig für Auftritte, Schulprojekte und Tourneen im In- und Ausland unterwegs. Um diese Aufgabe künftig noch flexibler erfüllen zu können, wurde für das Ensemble nun ein eigener Kleinbus angeschafft. Finanziert wurde das Fahrzeug (Kostenpunkt: 40.000 Euro) unter anderem über die Crowdfunding-Plattform der Dortmunder Volksbank, durch die Dortmunder-Volksbank-Stiftung sowie die Ballettfreunde Dortmund e. V.

Social-Media-Tag 2025

Am Freitag, 22. August, lädt die Industrie- und Handelskammer zu Dortmund gemeinsam mit der Social-Media-Agentur Mediamoss Hayfish erneut zum Social-Media-Tag ins IHK-Forum am Rombergpark ein. Die Veranstaltung findet von 9:30 bis 14:00 Uhr statt und ist kostenlos. Nach dem erfolgreichen Auftakt im vergangenen Jahr erwartet die Teilnehmerinnen und Teilnehmer diesmal ein interaktives Format mit praxisnahen Einblicken und viel Raum für Austausch. Im Fokus stehen aktuelle Trends und Herausforderungen rund um Social Media in Unternehmen. In kompakten Workshops vermitteln Agenturexpertinnen und -experten unter anderem Wissen zu KI-gestützter Content-Erstellung, Employer Branding, Content-Strategie sowie dem Aufbau von Corporate Influencern. Die Veranstaltung richtet sich vor allem an kleine und mittlere Unternehmen. Infos und Anmeldung unter:

Gründergeist trotz schwieriger Zeiten

Unter dem Motto „Gemeinsam Einzigartig“ haben die IHK zu Dortmund und die HWK Dortmund auch in diesem Jahr wieder herausragendes Unternehmertum gewürdigt und sechs Betriebe mit dem Gründungspreis 2025 ausgezeichnet.

In einer Zeit wirtschaftlicher Stagnation setzen mutige Gründerinnen und Gründer starke Impulse: Das wurde bei der feierlichen Gründungspreisverleihung 2025 von Industrie- und Handelskammer (IHK) zu Dortmund und Handwerkskammer (HWK) Dortmund eindrucksvoll deutlich. Unter dem Motto „Gemeinsam Einzigartig“ würdigten die beiden Kammern am 5. Juni zum bereits 15. Mal herausragende unternehmerische Leistungen und betonten zugleich die immense Bedeutung von Existenzgründungen für die wirtschaftliche Entwicklung der Region. Sechs innovative Unternehmen aus der Region – ausgewählt unter 70 eingereichten Vorschlägen, wurden in diesem Jahr ausgezeichnet.

„Trotz einer schwächelnden Gesamtwirtschaft zeigt sich unsere Region widerstandsfähig“, unterstrich IHK-Präsident Heinz-Herbert Dustmann vor rund 80 Gästen. „Allein in der IHK-Region wurden zum Jahresbeginn 2025 rund 1.300 Unternehmen mehr gezählt als im Vorjahr – ein Zuwachs von 2,2 Prozent.“ Damit liege die Region im bundesweiten Trend: Laut KfW-Gründungsmonitor stieg die Zahl der Gründungen in Deutschland 2024 um rund drei Prozent. Dustmann betonte, wie wichtig die Unterstützung junger Unternehmen sei: „Der Stellenwert nachwachsender, innovativer Unternehmen kann gar nicht hoch genug eingestuft werden. Sie sind ein wichtiger Motor für Strukturwandel und wirtschaftliche Zukunft unserer Region.“

Für Berthold Schröder, Präsident der HWK Dortmund, steht fest: „Existenzgründungen im Handwerk bedeuten mehr als Selbstverwirklichung – sie schaffen Ausbildungsplätze, erhalten Know-how und bringen frischen Wind in die Branche.“ Ein besonderes Augenmerk legte Schröder auf das Thema Betriebsnachfolge: „Fast jeder vierte Handwerksbetrieb in unserer Region steht in den kommenden Jahren zur Übernahme an. Für junge Meisterinnen und Meister bieten sich hier attraktive Chancen zur Selbstständigkeit.“

Mit Blick auf die IHK-Beratungsangebote ergänzte Dustmann: „Gründung ist immer individuell – aber auch gemeinschaftlich. Genau da setzt unsere Beratung an: persönlich, bedarfsorientiert und vernetzt.“ Rund 1.200 Gründerinnen und Gründer wurden 2024 von der IHK beraten, unterstützt durch ein breites Angebot an Formaten – von Webinaren bis zu Matchingbörsen. Das Motto des Abends „Gemeinsam Einzigartig“ spiegle exakt diesen Gründungsspirit wider, so Dustmann weiter: „Wir bringen Menschen mit Ideen zusammen, geben Orientierung und liefern Impulse – für eine innovative und widerstandsfähige Wirtschaft.“

Schröder verwies zudem auf die Hürden, mit denen Gründer im Handwerk konfrontiert sind: von bürokratischen Hürden über schwierige Finanzierungsbedingungen bis hin zum Fachkräftemangel. Auch Digitalisierung und Nachhaltigkeit seien zentrale Themen. „Unsere Aufgabe ist es, die richtigen Werkzeuge bereitzustellen – sei es durch Beratungen, Netzwerke oder Weiterbildungen“, so Schröder. Die HWK bietet etwa einen kostenlosen Nachhaltigkeitscheck für Handwerksbetriebe an – ein Angebot, das bald auch von der IHK folgen soll.

Foto: Hans Jürgen Landes

»Die Gründungszahlen im Kammerbezirk sind stabil, und wir sehen viele spannende Gründungsideen. Unsere Beraterinnen und Berater stehen Gründungsinteressierten jederzeit als Sparringspartner in der Gründung zur Seite.«

Simone Bergmann, Geschäftsführerin Abteilung Handel | Dienstleistungen | Existenzgründungen

Gratulieren herzlich (v. l.): IHK-Hauptgeschäftsführer Stefan Schreiber, IHK-Präsident Heinz-Herbert Dustmann, HWK-Präsident Berthold Schröder, IHK-Geschäftsführerin Simone Bergmann und IHK-Vizepräsident Roland Klein.

Die Preisträger der IHK

Braukunst mit lokalem Bezug

Die Dortmunder Borussia Brauerei GmbH wurde im Juni 2022 von Jan-Henrik Gruszecki und weiteren Beteiligten unter dem traditionsreichen Namen neu gegründet. Im Jahr 2024 trat Marc Noel Diegmann in die Geschäftsführung ein, um die strategische Entwicklung weiter voranzutreiben. Das Unternehmen interpretiert Dortmunds Bierkultur neu und verzeichnet steigende Absatzmengen und Umsätze.

Die langfristige Vision der Brauerei ist es, die Produktion bis 2027 nach Dortmund zu verlagern, überregional zu expandieren und Design sowie Lifestyle mit einem Dortmunder Traditionsprodukt zu verbinden. Durch mutige Aromen und einzigartige Rezepturen vereint das Unternehmen klassische Brautradition mit modernen Innovationen – und trifft damit „den Nerv der Stadt“. Das Aushängeschild der Brauerei, die Sorte „Borsigplatz Style Export“, verbindet die kulturelle Geschichte Dortmunds mit aktuellen wirtschaftlichen Entwicklungen.

Ganzheitlicher Arbeitsschutz

Die GBS Arbeitsschutz GmbH mit Sitz in Holzwickede wurde im November 2023 von Andreas Bell und Frederik Sterthoff gegründet. Der Betrieb bietet eine ganzheitliche Betreuung für Unternehmen im Bereich Arbeitsschutz – von sicherheitstechnischer und arbeitsmedizinischer Beratung bis zu umfassenden brandschutztechnischen Wartungen. Ziel ist es, höchste Sicherheitsstandards und gesetzeskonforme Arbeitsbedingungen zu gewährleisten.

Die Gründer vereinen tiefgehende betriebswirtschaftliche Expertise mit fundiertem Fachwissen im Bereich Arbeitsschutz. Innerhalb kürzester Zeit gelang es GBS, ein Team von 25 Beschäftigten aufzubauen und beachtliches wirtschaftliches Wachstum zu erzielen. Zu den namhaften Referenzkunden gehören sowohl Adesso, Automobile Ebbinghaus Dortmund als auch Jysk. Das Unternehmen hat sich durch konsequente Digitalisierung und systematische Datenerhebung als moderner Akteur in diesem Wachstumsmarkt fest etabliert.

Sneaker-Reseller mit nachhaltigem Ansatz

Die Limited Kickz GmbH mit Sitz in Hamm wurde im April 2023 von Kristina Klinger und Kevin Kocaalan gegründet. Das Unternehmen verbindet Nachhaltigkeit mit Individualität und hat es sich zur Aufgabe gemacht, Sneakern ein zweites Leben zu schenken. Durch die Wiederaufbereitung werden Schuhe vor der Entsorgung gerettet, was wiederum aktiv zur Müllreduzierung beiträgt. Auch Rollstühle werden personalisiert.

Limited Kickz betreibt den ersten Sneaker-Custom-Store, der Schuhe professionell aufbereitet und dabei innovative Technologien nutzt. Besonders UV-reaktive, fluoreszierende und thermosensitive Farben eröffnen neue gestalterische Möglichkeiten. Das Konzept bietet großes Potenzial für eine Expansion in weitere Städte. Seit 2019 gestaltet das Gründerpaar Sneaker mit höchster Präzision und Kreativität. Erfolgreich absolvierte Airbrush- und Nähkurse sowie spezialisierte Workshops garantieren Qualität.

Auf dem Siegerpodest: Sechs Unternehmen – drei aus dem Bezirk der Industrie- und Handelskammer zu Dortmund, drei aus dem Bezirk der Handwerkskammer Dortmund – haben die Jury mit ihrem Gründergeist überzeugt. Sie alle haben auf unterschiedliche Weise unter Beweis gestellt, dass sie auch in schwierigen Zeiten erfolgreich sein können. Fotos: IHK zu Dortmund/Jan Heinze

Die Preisträger der HWK

Maßgefertigte Orthopädie

Die GehWerkstatt ist ein Meisterbetrieb für Orthopädieschuhtechnik und Barfußschuhe für Kinder in Kamen. Orthopädieschuhmachermeister Patrick Ungermann hat den Betrieb im Jahr 2022 gegründet. Die Kundschaft der GehWerkstatt kommt aus ganz NRW, teilweise sogar aus dem Ausland.

„Uns ist der Erhalt gekaufter Schuhe und Lederwaren wichtig. Wir geben alten Lieblingsschuhen oder Taschen neues Leben zurück, ohne immer gleich neue kaufen zu müssen“, versichert der Meister und fügt hinzu: „Beim Herstellen von Schuhen arbeiten wir immer mehr in digitalen Fertigungstechniken, um die Müllproduktion so gering wie möglich zu halten.“ Leider würden Schuhe und Lederprodukte – wenn überhaupt noch Leder verarbeitet werde – oft billig produziert. Das Unternehmen arbeitet deshalb nur mit hochwertigen Materialien, um den langfristigen Halt zu garantieren.

Speicherlösungen für die Energiewende

Die SMPL GmbH in Witten ist ein Elektro-Meisterbetrieb mit Fokus auf Photovoltaikanlagen und smarter Gebäudesteuerung. Gegründet wurde sie von Simon und Philipp Lohmeier sowie Jann Roger und Lukas de Vries.

„Unser Unternehmen vereint verschiedene Fachbereiche, um unseren Kunden flexible und maßgeschneiderte Lösungen in den Bereichen erneuerbare Energien, Modernisierung, Photovoltaikanlagen und Elektroinstallationen anzubieten“, sagt das Gründerteam des Unternehmens unisono. „Dabei setzen wir auf innovative Technologien, hochwertige Materialien und ein ganzheitliches Betreuungskonzept. Wir teilen uns eine Bürofläche und haben Personalüberschneidungen mit anderen Handwerksbetrieben, sodass auch bei komplexen Baustellen ein zentraler Ansprechpartner für unsere Kunden zur Verfügung stehen kann.“

Moderne Gebäudetechnik

Das Dortmunder Unternehmen Heizung-Sanitär Kevin Rebel ist spezialisiert auf Heizungs-, Sanitär-, Klimaanlagen- und Wärmepumpentechnik. Durch die Energiewende steht für den Inhaber besonders die energieeffiziente Gebäudesanierung im Vordergrund, aber auch alle sanitären und heizungstechnischen Arbeiten sowie Serviceleistungen im Bereich Haustechnik.

Seit Mai 2025 zählt das Unternehmen zehn Beschäftigte und betreut derzeit rund 600 Kundinnen und Kunden. Rebel: „Ich gehe davon aus, dass künftig die Nachfrage nach Handwerkern größer sein wird als das Angebot, was durch den Fachkräftemangel noch verstärkt wird. Ich biete meinen Kunden moderne Gebäudetechnik in hoher Qualität, welche ich durch meine Qualifikation und die Qualifikation meiner Mitarbeiter gewährleisten kann.“

Wer ein Unternehmen gründet oder übernimmt, steht vor einer Menge Herausforderungen. Die IHK unterstützt dabei, sie zu meistern. Foto: iStock

So unterstützt die IHK Gründerinnen und Gründer

Neben den Erst-, Intensiv- und Nachfolgeberatungen zeichnet sich das Portfolio des Referats Existenzgründungen und Unternehmensförderung insbesondere durch Webinare, Workshops und Infoveranstaltungen aus. Darüber hinaus bestehen enge Kooperationen mit Förderinstituten wie der NRW.BANK, der Bürgschaftsbank und der KfW. Im Folgenden ein Überblick über wichtige Angebote im Bereich Existenzgründungen und Unternehmensförderung sowie der Unternehmensnachfolge der Industrie- und Handelskammer zu Dortmund.

Existenzgründungs-Webinare

Webinare zum Thema Existenzgründung bieten einen kompakten Überblick über alle wesentlichen Aspekte einer erfolgreichen Existenzgründung. Daher sind sie eine besonders gute Vorbereitung auf den Schritt in die Selbstständigkeit. Ziel eines jeden Webinars ist es, angehende Unternehmerinnen und Unternehmer bei der Entwicklung eines fundierten Businessplans zu unterstützen – als Grundlage für Gespräche mit Banken, Förderinstitutionen und zur finanziellen Absicherung der Selbstständigkeit. Dabei legen die Beraterinnen und Berater den Fokus auf praxisnahe Informationen zu folgenden Themenfeldern:

- Einführung in die Gründung
- Erstellung eines Businessplans
- Rechtliche Voraussetzungen
- Finanzierung und Förderprogramme

Das Webinar richtet sich an gründungsinteressierte Personen, die eine fundierte Vorbereitung auf dem Weg in die Selbstständigkeit suchen. Die Teilnehmerzahl ist jeweils auf 25 Personen je Termin begrenzt, eine schriftliche Anmeldung ist im Vorfeld erforderlich.

Foto: Hans-Jürgen Landes

ANSPRECHPARTNER
Malte Brämer
0231 5417-382
m.braemer
@dortmund.ihk.de

Alexander Hoffmann
0231 5417-259
a.hoffmann@dortmund.ihk.de

Unternehmensnachfolge

Existenzgründung und Unternehmensnachfolge gehen Hand in Hand: Denn jede Nachfolge ist für diejenigen, die einen Betrieb übernehmen, häufig auch eine Gründung. Weil es mehr und mehr an Bedeutung gewinnt, nimmt sich auch die IHK zu Dortmund des Themas an und bietet Unterstützung.

„Die Unternehmensnachfolge ist ein langfristiger Prozess – die Empfehlung der IHK zu Dortmund lautet daher, sich bereits fünf Jahre vor der Übergabe mit dem Thema zu befassen und die Unterstützungsangebote zu nutzen“, rät Simone Bergmann, IHK-Geschäftsführerin für den Bereich Handel, Dienstleistungen, Existenzgründungen.

Hilfe kann die IHK unter anderem über ihr großes Netzwerk an Kooperationspartnern leisten. So arbeitet die IHK organisationsübergreifend beispielsweise auch mit der Handwerkskammer Dortmund zusammen und veranstaltet gemeinsam mit ihr am 29. Oktober zum zweiten Mal eine Kooperationsveranstaltung rund um Unternehmensnachfolge.

Darüber hinaus gibt es den IHK-Nachfolgepool NRW. Dieses Onlineangebot hat zum Ziel, Unternehmensverkäufer mit Interessenten in Verbindung zu bringen. Auch bei dem sensiblen Thema, welchen Wert ein Unternehmen hat, bietet die IHK zu Dortmund zusammen mit der IHK zu Essen und der IHK mittleres Ruhrgebiet einen Sprechtag zur Unternehmensbewertung an, bei dem die Unternehmerinnen und Unternehmer im Gespräch mit Sachverständigen und Experten die Möglichkeit haben, Antworten auf dringende Fragen in puncto Unternehmenswert zu bekommen.

Foto: Hans Jürgen Landes

ANSPRECHPARTNER
Dr. Martin Eisenmann
0231 5417-158
m.eisenmann
@dortmund.ihk.de

IHK-Finanzierungssprechtage

Die IHK bietet in Kooperation mit der NRW.BANK und der Bürgschaftsbank NRW regelmäßig einen kostenfreien Finanzierungssprechtag an. Ziel ist es, Gründer und Unternehmerinnen bei der Auswahl passender öffentlicher Fördermittel zu unterstützen. Das Beratungsangebot richtet sich an Personen, die für Gründung, Wachstum oder Unternehmensnachfolge staatliche Finanzierungshilfen nutzen möchten. Die Gespräche erfolgen in individuellen Einzelterminen mit Fachleuten der Förderinstitute und dauern rund 45 bis 60 Minuten.

Die Beraterinnen und Berater der IHK unterstützen dabei, eine passgenaue Auswahl aus den Programmen und Förderbedingungen zu filtern. Um eine optimale Beratungsqualität zu erzielen, bietet sich eine gezielte Vorbereitung sowie die Information über mögliche Förderbausteine an, sodass der Sprechtag für konkrete Fragen genutzt werden kann.

Foto: Hans Jürgen Landes

ANSPRECHPARTNERINNEN
Katharina Pickhardt
0231 5417-156
k.pickhardt
@dortmund.ihk.de

Anke Schulze-Altenmethler.
02381 92141-514
a.schulze-altenmethler@dortmnund.ihk.de

IHK-Steuerberatungssprechtage

Die IHK zu Dortmund bietet in Kooperation mit der Steuerberaterkammer Westfalen-Lippe regelmäßig einen kostenfreien Sprechtag zur steuerlichen Erstberatung an. Das Angebot richtet sich an Existenzgründerinnen und -gründer sowie potenzielle Unternehmensnachfolger, die bislang noch keine steuerliche Beratung in Anspruch genommen haben. Ziel ist es, einen ersten Überblick über betriebliche Steuerarten zu vermitteln und allgemeine steuerliche Fragen im Zusammenhang mit der Selbstständigkeit zu klären.

Die Beratung erfolgt in vertraulichen Einzelgesprächen mit einem Steuerberater oder einer Steuerberaterin und dauert bis zu 30 Minuten. Die Veranstaltung dient als Einstieg in das komplexe Thema Steuern und soll Gründungsinteressierten eine erste Orientierung bieten. Eine weiterführende steuerliche Betreuung kann und soll durch das Angebot nicht ersetzt werden.

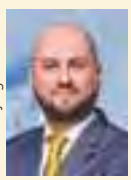


Foto: Hans Jürgen Landes

ANSPRECHPARTNERIN / ANSPRECHPARTNER
Alexander Hoffmann
0231 5417-259
a.hoffmann
@dortmund.ihk.de

Anke Schulze-Altenmethler.
02381 92141-514
a.schulze-altenmethler@dortmnund.ihk.de

Übersicht der IHK-Angebote

Seien es Webinare, seien es Veranstaltungen im Großen Saal, seien es persönliche Beratungsgespräche: Die IHK zu Dortmund unterstützt Menschen, die ein Unternehmen gründen oder übernehmen wollen, auf verschiedene Weise. Einen Überblick über das Veranstaltungs- und Informationsangebot gibt es unter:

„Übertourismus“, hohe Preise, globale Krisen: **Daniel Krahn** von der Urlaubsguru GmbH nimmt Stellung zu den großen Herausforderungen der Branche. Zugleich beschreibt er, wie das einstige Start-up wächst – und „erwachsen“ wird.

»Das Thema Reisen ist ideal für Social Media«

Die Geschäftsleitung des 2012 ins Leben gerufenen Unternehmens Urlaubsguru mit den Gründern Daniel Krahn (Mitte) und Daniel Marx (l.) Fotos: ImageKollektiv GmbH

Herr Krahn, beim „Urlaubsguru“ hat sich in letzter Zeit so einiges getan – wofür steht Ihr Unternehmen inzwischen?

Richtig, es ist einiges passiert. So haben wir im vergangenen Jahr die schon lange existierende Plattform 5vorFlug im Rahmen der Insolvenz des Reiseveranstalters FTI erworben. Damit bieten wir ein Produktportfolio an, das sich – wie der Name sagt – an Last-minute-Bucher richtet. Dabei handelt es sich mehrheitlich um Personen, die nicht an die Ferienzeiten gebunden sind. Demgegenüber sind es bei Urlaubgsguru häufig Familien, die „mit uns“ in den Urlaub fahren. Diese Funktion als „Online Travel Agency“, kurz OTA, ist nach wie vor unser Schwerpunkt-Business. Zusätzlich haben wir in diesem Jahr die Urlaubsguru Touristik gegründet und sind somit auch als Reiseveranstalter aktiv. Wenn man so will, werden wir als Reise-Start-up langsam, aber sicher erwachsen.

In den ersten Jahren nach der Gründung war Urlaubsguru vor allem als Plattform für Schnäppchenjäger bekannt …

Von der Verlinkung zu sogenannten Schaufenster-Angeboten sind wir komplett weg. Unsere Erfahrung ist, dass es die Leute eher frustriert, wenn sie merken, dass die beworbenen Superkonditionen zu ihrer Reiseplanung leider nicht passen – und es entsprechend teurer würde. Wir sehen uns eher in der Entwicklung hin zu einer Lifestyle-Travel-Marke. Natürlich kann man über uns weiterhin auch Einsternhotels buchen, unser Fokus liegt aber auf hochwertigen Häusern und Angeboten. Die Nachfrage danach ist sehr, sehr hoch.

Wie erklären Sie sich das angesichts der kriselnden Wirtschaft und einer besorgten Grundstimmung?

Natürlich spüren wir, so wie die gesamte Branche, eine allgemeine Zurückhaltung. Aber wenn sich unsere Kunden einen Urlaub gönnen, dann sind sie auch bereit, dafür mehr Geld in die Hand zu nehmen. Wir sprechen nicht unbedingt von Luxusreisen, aber von sehr hoher Qualität.

Wie gehen Sie mit dem Problem des „Overtourism“ um, der viele klassische Urlaubsziele schon zum Umdenken zwingt?

Dieses Problem besteht zweifellos. Es spielt für uns allerdings keine große Rolle. Wir sehen unsere Aufgabe darin,

die Menschen für Reisen zu inspirieren. Und da bewerben wir nicht etwa Amsterdam – das extrem von den negativen Tourismusfolgen betroffen ist –, sondern beispielsweise das wunderbare Utrecht. Mit einem anderen Land gesagt: Wo der Eiffelturm in Paris steht, müssen wir keinem mehr sagen. Aber wir können den Tipp geben, sich doch mal Montpellier anzuschauen, wo es traumhaft schön ist.

Wie stark ist denn die „inspirierende Kraft" der Plattform?

Das lässt sich natürlich nur bedingt feststellen. Aber ich nenne mal ein besonders spektakuläres Beispiel: Wissen Sie, was ein „Schwanzflug" ist?

Nein.

Das ist eine Möglichkeit, das eigentliche Reiseziel durch Umsteigen billiger zu erreichen. Einer unserer Redakteure hatte vor einigen Jahren herausgefunden, dass man von Düsseldorf nach New York und zurück nur etwa die Hälfte zahlt, wenn man Zwischenstation in Oslo macht. Er stellte diese Info ins Netz und machte sich kurz darauf selbst auf den Weg. Im Flugzeug in Oslo saßen fast nur Deutsche, die seinen Beitrag gelesen hatten. Man sieht: Gute Tipps an der richtigen Stelle wirken.

Die sozialen Medien sind also fester Bestandteil Ihres Erfolgsrezepts?

Auf jeden Fall. Wir sind sehr stark social-media-getrieben. Auf TikTok haben wir rund 400.000 Follower, auf Instagram sind es etwa 600.000. Und bei Facebook zählen wir mehr als eine Million Fans. Diese Plattform, die schon mehrfach totgesagt wurde, ist quicklebendig und für uns extrem wichtig. Die Themen Reisen und Urlaub sind ideal für diese Kanäle – und umgekehrt. Tipps, Angebote und Botschaften lassen sich perfekt zu den Zielgruppen transportieren.

Woher kommen die erforderlichen Inhalte?

Wir arbeiten kaum mit Agenturen oder Freelancern zusammen, sondern setzen auf unser eigenes Marketingteam, das sehr viel unterwegs ist. Bei uns arbeiten ausschließlich Menschen, deren große Leidenschaft das Reisen ist. Und das merkt man den Posts, Berichten und Bildern auch an.

Setzen Sie dabei auch künstliche Intelligenz ein?

Ja, aber aktuell vor allem für interne Prozesse. Allerdings haben wir auch einen Chatbot auf unserer Plattform und verwenden KI zudem als Hilfsmittel bei der Erstellung von Texten, die veröffentlicht werden. Es ist der schiere Wahnsinn, wie schnell die Entwicklung auf diesem Gebiet vonstattengeht. Wir sehen für uns und die Branche insgesamt ein riesiges Potenzial.

Wo liegen derzeit die größten Herausforderungen für die Reisewirtschaft?

An erster Stelle ist sicherlich die Preisentwicklung zu nennen. Es gibt immer mehr Familien, die nicht mehr für einen 14-Tage-Urlaub in den Flieger steigen können, was früher für viele selbstverständlich war. Daran können wir als Unternehmen leider nichts ändern, die Preise machen die Hotels und die Airlines. Eine weitere Herausforderungen sind die politischen Entwicklungen und Krisen rund um den Globus. Die Leute scheuen bestimmte Regionen.

Meinen Sie damit auch das grundsätzlich beliebte Reiseland USA?

Na klar. Es ist ja allgemein bekannt, dass viele Europäer aufgrund der politischen Lage derzeit keine Lust haben, in die USA zu reisen. Davon profitieren wiederum andere Länder. So ist Kanada der große Gewinner des aktuellen Images der USA. Kanada liegt in ähnlicher Entfernung und bietet zum Teil sehr ähnliche Landschaften wie der südliche Nachbar.

DAS INTERVIEW FÜHRTE DANIEL BOSS

ZUR PERSON

Daniel Krahn (42) hatte im Jahr 2012 zusammen mit seinem Freund Daniel Marx (39) die Idee zur Gründung von Urlaubsguru. Nur kurze Zeit später ging ihr Schnäppchenblog online. Was auf einem Balkon in Unna begann, ist heute ein mittelständisches Unternehmen mit rund 100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern am Rhenus-Platz in Holzwickede. Die beiden Gründer und Geschäftsführer leben nach wie vor im Kreis Unna.

Rutenhofer im Amt bestätigt

Turnusgemäß hat der Beirat den neuen Vorstand des Westfälischen Industrieclubs Dortmund gewählt: Dirk Rutenhofer (2. v. l.) wurde nach fünf Jahren als Präsident im Amt bestätigt. Die weiteren Vorstandsmitglieder sind Vizepräsident Franz Hirthammer (l.), Susanne Schamp und Christoph Schubert. Es fehlt auf dem Foto: Heinz-Herbert Dustmann (2. stellvertretender Vorsitzender und Präsident der IHK zu Dortmund). Foto: Westfälischer Industrieklub – Jan Heinze

KÖTTER Security Niederlassung Dortmund feiert Jubiläum

Seit 50 Jahren im Einsatz rund um Sicherheitskonzepte.

Die Dortmunder Niederlassung ist Teil der 1934 gegründeten KÖTTER Unternehmensgruppe mit Stammsitz in Essen – Deutschlands größtem familiengeführten Sicherheitsunternehmen mit bundesweit 16.000 Beschäftigten. Jetzt hat die 1975 eröffnete Niederlassung ihr Jubiläum gefeiert.

„Wir danken unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die mit ihrer Arbeit seit fünf Jahrzehnten die Grundlage für das Vertrauen unserer Kunden schaffen. Ihr Engagement sorgt dafür, dass wir auch in herausfordernden Situationen handlungsfähig und zuverlässig bleiben“, sagt Frederik Nitschke, Niederlassungsleiter in Dortmund, der selbst bereits seit fast 20 Jahren in der KÖTTER Unternehmensgruppe aktiv ist.

Das Leistungsspektrum des Dortmunder Standorts umfasst eine Vielzahl von Sicherheitsdienstleistungen: darunter Werk- und Objektschutz, Empfangsdienste, Revierwachdienste, Kurierdienste sowie Sicherheitsdienste für Messen und Events. Ergänzt wird dieses Angebot durch Sicherheitstechnik wie Einbruchmeldeanlagen, Brandmeldesysteme, Videoüberwachung und Zutrittskontrolltechnik sowie Lösungen für die Cybersicherheit.

Zunehmend komplexer werdende Sicherheitsanforderungen stellten auch in Zukunft hohe Ansprüche an maßgeschneiderte Lösungen, teilte KÖTTER mit. Daher setze die Dortmunder Niederlassung verstärkt auf integrierte 360-Grad-Sicherheitskonzepte, die personelle Dienstleistungen, moderne Sicherheitstechnik und Cybersecurity intelligent miteinander verbinden. Ziel sei es, flexibel auf neue Herausforderungen zu reagieren und gleichzeitig Effizienz sowie bestmöglichen Schutz für Kunden unterschiedlichster Branchen zu gewährleisten.

Jubiläum

75 Jahre

DER-Reisebüro in Hamm

Seit 75 Jahren ist sie eine zuverlässige Adresse rund um die Planung der schönsten Wochen im Jahr: Die DER Reisebüro Hamm GmbH & Co. KG. Damals wurde das Büro noch als Fachabteilung des Verkehrsvereins Hamm e. V. gegründet. Da es aus erwerbswirtschaftlichen Prinzipien innerhalb eines gemeinnützigen Vereins geführt wurde, kam es jedoch zu Problemen. 1965 wurde das Reisebüro daher aus dem Verkehrsverein ausgegliedert und als DER Reisebüro Borg KG weitergeführt. Nach dem Ausscheiden des persönlich haftenden Gesellschafters im Jahr 1971 erfolgte die Umfirmierung. Acht Jahre später wurde das Reisebüro Kooperationspartner der neu gegründeten Vertriebsgesellschaft DERPART – ein Zusammenschluss von DER-Reisebüros –, um sich gegen Konkurrenzdruck und neue Marktanforderungen besser behaupten zu können. Im September 2004 übernahm Geschäftsführer Hans Doldi die Gesellschaftsanteile des Verkehrsvereins Hamm und führte die Reiseagentur unter demselben Namen weiter.

IHK-Mitarbeiterin Anke Schulze-Altenmethler gratuliert Hans Doldi. Foto: DER Reisebüro Hamm

Top im Vertrieb – Einbußen beim Gesamtergebnis

Die SIGNAL IDUNA Gruppe hat im vergangenen Jahr ihr bislang bestes Neugeschäft erzielt, doch beim Gesamtergebnis empfindliche Einbußen hinnehmen müssen. Die Hintergründe erläuterte Ulrich Leitermann auf seiner letzten Bilanzpressekonferenz als Vorstandsvorsitzender.

Die neuen Zahlen, die der scheidende Vorstandsvorsitzende der SIGNAL IDUNA Gruppe Anfang Juni präsentierte, sind ambivalent: Auf der einen Seite steht das bislang beste Vertriebsergebnis in der Unternehmensgeschichte. Auf der anderen ein erheblicher Einbruch beim Gesamtergebnis. Die diesjährige Bilanzpressekonferenz war die letzte von Ulrich Leitermann an der Spitze der SIGNAL IDUNA: Nach 28 Berufsjahren für das Versicherungsunternehmen mit Sitz in Dortmund und Hamburg hat der 66-jährige den Posten des Vorstandsvorsitzenden zum 1. Juli planmäßig an Torsten Uhlig übergeben.

Im Vergleich zum Vorjahr verzeichnet der Versicherer eine Steigerung von 8,8 Prozent beim Vertriebsergebnis. Damit lag es erstmals über dem Ausnahmejahr 2004, das geprägt gewesen war von dem Schlussverkauf unmittelbar vor der Abschaffung der Steuerbefreiung in der Lebensversicherung. Gestiegen sind demnach auch die Bruttobeiträge, und zwar um 5,1 Prozent auf nunmehr rund sieben Milliarden Euro.

Blick auf die Dortmunder Zentrale des Versicherungskonzerns, dessen zweiter Sitz in Hamburg liegt.

Höherer Schadenaufwand

Doch das Gesamtergebnis sank um gut ein Drittel von 823,4 Millionen Euro auf 553,7 Millionen Euro. Als Grund dafür nannte Leitermann die Kosten bei der Schadensregulierung, die im Vergleich zum Vorjahr laut Bericht deutlich nach oben geklettert sind: um 11,1 Prozent auf rund 6,3 Milliarden Euro. „Der Wachstumskurs hat sich verstetigt, dazu tragen auch die sehr guten Vertriebsergebnisse der letzten Jahre bei. Der deutliche Ergebnisrückgang lag am erheblich gestiegenen Schadenaufwand“, so Leitermann.

Insbesondere höhere Aufwendungen in der privaten Krankenversicherung sowie die allgemeine Inflationsentwicklung seien Gründe für den deutlichen Anstieg, ebenso auch höhere Kosten in der Kfz-Sparte. „Gesellschaftspolitisch muss uns das Sorgen machen“, ordnete Leitermann vor allem die gestiegenen Kosten im Gesundheitsbereich ein und appellierte dabei an die Politik, hier notwendige Strukturreformen zügig anzupacken.

Zwölf Jahre stand er an der Spitze der SIGNAL IDUNA: der scheidende Vorstandsvorsitzende Ulrich Leitermann. Zum 1. Juli übergab der 66-Jährige den Posten an Torsten Uhlig. Fotos: SIGNAL IDUNA

Künstliche Intelligenz dient zur Kompensation

Mit Blick auf die Unternehmensentwicklung hob Leitermann die stärkere Nutzung künstlicher Intelligenz (KI) hervor. So habe die SIGNAL IDUNA bereits interne KI-Tools im Einsatz, um beispielsweise Wissenstransfer unter den Beschäftigten zu vereinfachen. Dass KI mittelfristig Arbeitskräfte ersetzt, befürchte er nicht. Vielmehr biete KI dem Konzern mit seinen mehr als 11.000 Beschäftigten (+1,3 Prozent im Vergleich zum Vorjahr) die Möglichkeit, den Wegfall zahlreicher Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu kompensieren, die in den kommenden Jahren in den Ruhestand gehen.

Bei ausreichender Fachkräfteverfügbarkeit könnte Nordrhein-Westfalen bis zum Jahr 2035 rund 150.000 zusätzliche Arbeitsplätze schaffen. Das geht aus dem neuen IHK-Fachkräftereport hervor. Foto: iStock

Fachkräfteengpässe dämpfen das Wachstum

Der IHK-Fachkräftemonitor NRW zeigt akuten Handlungsbedarf: Wenn es nicht gelingt, fehlende Fachkräfte zu finden oder zu ersetzen, entgehen NRW bis 2035 rund 40 Milliarden Euro an Wertschöpfung.

Nordrhein-Westfalen steht vor einer tiefgreifenden arbeitsmarktpolitischen Herausforderung: Bis 2035 gehen rund 2,5 Millionen Erwerbstätige in Rente. Das allein würde schon große Anstrengungen erfordern, um ausscheidende Fachkräfte zu ersetzen. Doch das wirtschaftliche Potenzial in Nordrhein-Westfalen geht zudem über das heutige Beschäftigungsniveau hinaus: Um Wachstumsmöglichkeiten der Wirtschaft vollständig zu nutzen, müssten laut dem neuen IHK-Fachkräftemonitor bis 2035 rund 2,7 Millionen Arbeitsplätze neu besetzt werden. Die Industrie- und Handelskammern (IHKs) in Nordrhein-Westfalen machen daher auf den zunehmenden Handlungsbedarf aufmerksam, um die Fachkräftebasis im Land nachhaltig zu stärken.

Der Fachkräftemonitor NRW ist ein Instrument der IHKs zur Analyse und Prognose von Fachkräfteangebot und -nachfrage, auch bezogen auf Regionen und Branchen. Er basiert auf dem Modell der Gesellschaft für Wirtschaftliche Strukturforschung (GWS). Dieses Modell geht über frühere Berechnungsansätze hinaus, indem es neben demografischen Entwicklungen auch wirtschaftliche, technologische und gesellschaftliche Trends berücksichtigt – etwa Digitalisierung, Industrie 4.0, geopolitische Entwicklungen und Außenhandel sowie den Strukturwandel in der Energiewirtschaft.

„Der neue Fachkräftemonitor zeigt klar: Der Fachkräftemangel bleibt eine der größten Herausforderungen für unsere Wirtschaft. Mit aktuellen Daten und Prognosen liefert er unseren Mitgliedsunternehmen wertvolle Orientierung, um frühzeitig Strategien für die Fachkräftesicherung zu entwickeln“, ordnet Maike Fritzsching, bei der IHK zu Dortmund Geschäftsführerin für die Bereiche Berufliche Bildung und Fachkräftesicherung, den neuen Fachkräftemonitor ein.

Engpass bei qualifizierten Fachkräften spitzt sich zu

Laut Modell wird sich der Fachkräfteengpass in NRW bis 2035 weiter zuspitzen. Ausgehend von rund 290.000 unbesetzten Stellen im Jahr 2024 könnte sich diese Zahl auf bis zu 610.000 nahezu verdoppeln. Besonders betroffen sind Berufe im gewerblich-technischen Bereich (zum Beispiel Mechatronik, Energie, Vermessung), aber auch Tätigkeiten in Unternehmensorganisation, Verkehr und Logistik sowie in der Bau- und Gartenbaubranche.

Ein wesentlicher Engpass betrifft die Gruppe der qualifizierten Fachkräfte, also jene mit einer abgeschlossenen Berufsausbildung. Hier entsteht der größte Bedarf. Aber auch berufliche und akademische Spezialisten für komplexe Tätigkeiten werden weiterhin gesucht.

Foto: Hans Jürgen Landes

»Der neue Fachkräftemonitor zeigt klar: Der Fachkräftemangel bleibt eine der größten Herausforderungen für unsere Wirtschaft.«

Maike Fritzsching, IHK-Geschäftsführerin Berufliche Bildung und Fachkräftesicherung

Trotz aktueller Unsicherheiten – beispielsweise in puncto Energiefragen, geopolitischen Entwicklungen oder Handelsbeziehungen – entwickeln sich viele Branchen in NRW weiter. Das Modell zeigt: Bei ausreichender Fachkräfteverfügbarkeit könnte das Land bis 2035 rund 150.000 zusätzliche Arbeitsplätze schaffen.

Wenn dem Fachkräftemangel jedoch nicht wirksam begegnet wird, könnten der Wirtschaft in NRW kumuliert bis zu 40 Milliarden Euro an Wertschöpfung entgehen – weil Aufträge nicht umgesetzt oder Leistungen nicht erbracht werden können.

„Das frühzeitige Gewinnen, Qualifizieren und Sichern von Fachkräften lohnt sich – für die Unternehmen ebenso wie für die Zukunft des Wirtschaftsstandorts“, so das Fazit von Wolfgang Trefzger, Geschäftsführer für Bildung und Fachkräfte der IHK NRW. Dabei gehe es nicht um Einzelmaßnahmen, sondern um ein Zusammenspiel aus starker beruflicher Ausbildung, gezielter Weiterbildung, passenden Rahmenbedingungen für Beschäftigung sowie einer klugen Fachkräfteeinwanderung.

Der IHK-Fachkräftemonitor NRW ist unter www.ihk-fkm.de/nrw öffentlich zugänglich. Das Modell wird jährlich aktualisiert, sodass aktuelle Trends und politische Maßnahmen zeitnah einfließen können.

HECKMANN HAMM
Wir bauen auf Erfahrung und Vielfalt
Hochbau | Tiefbau | Gewerbebau | Industriebau | Kanal- und Straßenbau
Wir bauen auf Vielfalt. Als Menschen für Menschen.

Vielfältige Projekte, zuverlässige Umsetzung.
www.heckmann-bauen.de
Römerstraße 113 | 59075 Hamm
T. 02381.79 90 0

Angesagte Adresse in Unna: Das Kaufhaus Schnückel, das seit den im vergangenen Jahr abgeschlossenen Umbaumaßnahmen im neuen Glanz die Kundinnen und Kunden lockt. Fotos: Oliver Schaper

Stilvolle Modewelten in Unnas Innenstadt

Mitten in der Innenstadt von Unna liegt das Kaufhaus Schnückel – ein Familienunternehmen mit 88-jähriger Geschichte. Seit 1998 wird es in dritter Generation von Silke Krischer-Schnückel geführt. Vom ersten Tag an hat die Unnaer „Unternehmerin des Jahres 2023" entscheidende Weichen für die Zukunft gestellt.

VON TOBIAS BÖCKER

Gegründet wurde das heutige Kaufhaus im Jahr 1937 von Josef Schnückel. Damals als „Textilhaus" – aus heutiger Sicht eine Art Gemischtwarenhandel. Die Söhne Hans und Walter Schnückel, die 1957 in die Geschäftsleitung eintraten, verbreiterten das Kaufhausangebot deutlich – und nahmen zusätzlich Lebensmittel ins Sortiment auf. Sie sorgten auch maßgeblich dafür, dass das Unternehmen stetig wuchs und eröffneten noch im Jahr 1957 die Schnückel-Filiale in Bergkamen.

Beide Häuser wurden kontinuierlich erweitert und präsentieren sich heute mit 6.500 Quadratmetern in Unna und 2.300 Quadratmetern in Bergkamen als moderne Modewelten für die ganze Familie. Das Angebot reicht von Damen-, Herren- und Kindermode über Wäsche und Strümpfe bis hin zu Uhren, Schmuck, Schuhen, Lederwaren sowie Sport- und Bademode.

Wie das Sortiment heute aufgestellt ist, geht auf eine der ersten Weichenstellungen von Krischer-Schnückel zurück: „Als ich Ende der 90er hier eingestiegen bin, war mir klar, dass wir uns auf die Bereiche konzentrieren müssen, in denen wir wirklich stark und einzigartig sind", beschreibt die Unternehmerin und ergänzt: „Den Schritt von der Käsetheke zur Jeansabteilung zu gehen, war am Anfang nicht leicht – aber rückblickend genau die richtige Entscheidung."

Markenwelten und Shopping-Stadt

Denn seither hat sich viel getan, und insbesondere der Onlinehandel brachte zahlreiche traditionelle Vollsortiment-Kaufhäuser in Bedrängnis. „Durch die Konzentration auf das Wesentliche konnten wir unsere Kompetenzen noch weiter ausbauen – beispielsweise im Wäschebereich, in dem wir in der Region führend sind", sagt die Unternehmerin und fügt hinzu: „In den Modeabteilungen haben wir gemeinsam mit unseren Lieferanten eigene Markenwelten geschaffen. Dadurch können wir verschiedene Zielgruppen ansprechen und unterschiedlichste Kunden für unser Haus begeistern."

Das gelingt dem Team um Krischer-Schnückel außerdem regelmäßig durch besondere Events, die für Aufmerksamkeit und Kundenbindung sorgen. Dazu zählt beispielsweise die „Schnückel Unna Fashion Night". Bei der zweiten Ausgabe im Oktober 2024 wurden den Besuchern unter anderem eine Fashion-Show, Dance-Acts, Fingerfood und Late-Night-Shopping geboten. Zusätzlich zu Aktionen im Haus bemüht sich die

Blick in die umfangreiche Modeabteilung. Dort hat die Geschäftsführerin gemeinsam mit ihren Lieferanten eigene Markenwelten geschaffen, die auch weit über Unna hinaus Menschen in die Kreisstadt ziehen.

60-Jährige um ein attraktives Umfeld: „Wir benötigen eine Fußgängerzone, in der die Menschen gerne einkaufen. Um das zu erreichen, arbeiten hier in Unna alle Beteiligten sehr gut zusammen." Dazu zählt die Unternehmerin insbesondere den City-Werbering, der extrem viel für die Innenstadt bewege. Ebenfalls hervorzuheben sei der Arbeitskreis „Unna Innovativ".

Dass die Anstrengungen erfolgreich sind, erlebt Krischer-Schnückel besonders am Wochenende: „Uns fällt in den letzten Jahren immer häufiger auf, dass viele Menschen, die sonst in die großen Städte der Region gefahren sind, nach Unna kommen. Das zeigt, dass wir uns als Shopping-Destination etabliert haben. Zusätzlich punkten wir mit so einzigartigen Veranstaltungen, wie das alle zwei Jahre stattfindende jährlichen Festa Italiana – immerhin das größte italienische Fest nördlich der Alpen. Nicht nur hier macht das Unna-Marketing einen großartigen Job."

Teamarbeit und Austausch

Der wichtigste Erfolgsfaktor des Unternehmens sind für die gebürtige Unnaerin die rund 120 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. „Auch wenn das viele Unternehmen von sich behaupten, bei uns stimmt der Satz: Wir sind eine große Familie." Dazu gehört auch, dass bei Schnückel jede Altersklasse vertreten ist: Schüler, Studentinnen, ausgebildete Fachkräfte und gestandene Verkäufer, die gerne auch über das Rentenalter hinaus für das Unternehmen tätig sind. „Wir tauschen uns regelmäßig aus, und ich versuche immer, alle mit ins Boot zu holen, wenn Entscheidungen anstehen. Da ist unser Altersmix ein echter Vorteil, denn so bekomme ich die unterschiedlichsten Perspektiven", sagt die Unternehmerin.

Neben dem Team ebenfalls extrem wichtig ist der Zusammenschluss innerhalb der Branche. „Als Einzelkämpfer hat man es immer schwer – ganz besonders im Handel. Deshalb sind wir Mitglied in verschiedenen Einkaufs- und Dienstleistungsverbänden. Dazu gehört die Katag AG, die EK Service Group eG, Intersport, Rexor und Vedes", erläutert Krischer-Schnückel. Weiterer Pluspunkt aus ihrer Sicht: Erfahrungsaustausch mit den Branchenkollegen. „Zu erfahren, wie andere ähnliche Herausforderungen gemeistert haben, hilft uns sehr."

Lebt und liebt den Einzelhandel Silke Krischer-Schnückel, die 2023 als Unternehmerin des Jahres ausgezeichnet wurde.

Nachhaltigkeit und Engagement

Anders als das Gros der Branche verhält sich Krischer-Schnückel beim Thema Nachhaltigkeit. Wo viele Einzelhändler wegen steigender Kosten und sinkender Nachfrage eher zögerlich investieren, betont sie: „Bis ich in Rente gehe, will ich unser Haus weiter energetisch und baulich optimieren."

Und so hat die Geschäftsführerin unter anderem die Südseite des Modehauses in Unna komplett umbauen lassen. Seit September 2024 empfängt es seine Besucher mit einem leicht zurückversetzten Eingang, großzügigen Glasflächen und einem mit Solarmodulen verkleideten Obergeschoss. „Durch die Kombination vieler intelligenter Maßnahmen konnten wir die Energieeffizienz des Gebäudes deutlich verbessern und gleichzeitig einen modernen, offenen Eingangsbereich schaffen."

Außerdem wird die Verkaufsfläche ständig modernisiert und neu dekoriert. „Wir haben die Besonderheit, dass unser Kaufhaus insgesamt fünf Eingänge hat. Von der Fußgängerzone aus wirkt es eher so, als wären es mehrere kleinere Geschäfte. Erst wenn man hereinkommt, erkennt man, dass alles eine einzige, zusammenhängende Fläche ist", erläutert die zweifache Mutter und ergänzt abschließend: „Wir leben und lieben den stationären Einzelhandel und blicken positiv in die Zukunft."

WIRTSCHAFTSJUNIOREN
DORTMUND KREIS UNNA HAMM

Die WJ DUH auf der Landeskonferenz in Köln

Vom 16. bis 18. Mai 2025 fand die Landeskonferenz der Wirtschaftsjunioren NRW in Köln statt – ein echtes Highlight und zugleich fester Programmpunkt im WJ-Jahreskalender. Etwa 20 Juniorinnen und Junioren der WJ DUH nahmen an dem abwechslungsreichen Programm der Landeskonferenz teil. Neben spannenden Unternehmensbesuchen, etwa bei RTL und dem WDR, sorgten unter anderem Stadtführungen, eine Tour mit Hot Rod durch Köln, interaktive Workshops oder auch der Aufstieg auf den Kölner Dom für neue Perspektiven und Impulse.

Auch die Abendveranstaltungen in zwei großartigen Locations boten beste Gelegenheiten, um sich in lockerer Atmosphäre mit anderen Kreisen zu vernetzen und neue Kontakte zu knüpfen. Dabei kam nicht nur der fachliche Austausch, sondern auch der Spaß nicht zu kurz.

Die Landeskonferenz bot somit wieder einmal nicht nur die Möglichkeit, das eigene Netzwerk überregional zu erweitern, sondern stärkte auch den Zusammenhalt innerhalb des Kreises der WJ DUH – mit vielen neuen Eindrücken, wertvollen Gesprächen und gemeinsamen Erinnerungen, die bleiben.

Mitglieder der WJ DUH bei der Landeskonferenz 2025 in Köln. Foto: privat

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

Das Benefizsportevent Kick4Friends 2024 war ein voller Erfolg – und soll es auch in diesem Jahr werden. Das Startgeld der Teams geht an gemeinnützige Organisationen. Foto: Oliver Schaper

Soziale Verantwortung bei den WJ DUH

Mit sozialen Projekten wie dem „Make a Difference Day“ und dem Benefizturnier „Padel for Friends“ zeigen die WJ DUH auch im Jahr 2025 erneut, dass soziales Engagement das eigene Netzwerk stärkt.

VON FLORIAN MATHIES RÜFFIN

Soziales Engagement ist einer der Kernwerte der Wirtschaftsjunioren Dortmund Kreis Unna Hamm (WJ DUH). Es ist ein zentrales Element der Gemeinschaft und prägt das Netzwerk maßgeblich. Denn wenn junge Menschen sich gemeinsam für gesellschaftliche Themen einsetzen, entsteht nicht nur nachhaltige Wirkung für andere, sondern auch persönliches Wachstum und ein starkes Miteinander. Gemeinsam etwas Gutes tun, gemeinsam wachsen und voneinander lernen: Das ist gelebte WJ-DNA.

Auch im zweiten Halbjahr 2025 setzen die WJ DUH wieder klare Zeichen in Sachen sozialer Verantwortung. Zwei Projekte stehen dabei im Mittelpunkt:

Make a Difference Day (MADD)

In den Sommerferien heißt es wieder: Anpacken für den guten Zweck! Der MADD ist ein inzwischen etablierter Aktionstag der WJ DUH, bei dem mit Herz, Hand und Verstand Kindern aus der Region ein Tag voller Spaß und Freude bereitet wird. Dieses Jahr wird der MADD in einem Indoor-Spielplatz in Dortmund stattfinden – einem Ort, an dem Bewegung, Lachen und unbeschwerte Stunden im Mittelpunkt stehen.

Gemeinsam soll den Kindern ein unvergesslicher Tag geschenkt werden: mit freiem Spielen, kleinen Überraschungen, leckerem Essen und liebevoller Betreuung. Ziel ist es, diesen Kindern eine Auszeit vom Alltag zu ermöglichen, ihre Augen zum Leuchten zu bringen und ihnen echte Wertschätzung zu zeigen.

Kick for Friends – jetzt als Padel Tennis Turnier

Nach vielen erfolgreichen Jahren als Fußballturnier bekommt das Benefizsportevent der WJ DUH 2025 ein neues Gesicht: „Kick for Friends“ wird zum Padel Tennis Turnier! In sportlicher Atmosphäre können Sportbegeisterte für den guten Zweck gegeneinander antreten. Das Startgeld für die Teilnahme wird auch in diesem Jahr an eine gemeinnützige Organisation aus der Region gespendet. Alle Interessierten können Ihre Teilnahme direkt mit einer E-Mail an soziales@wj-duh.de anmelden.

SPAR- UND BAUVEREIN EG DORTMUND

Dr. Christian Jaeger wird neuer Vorstandsvorsitzender

Foto: Spar- und Bauverein eG Dortmund

Der künftige Vorstandsvorsitzende der Spar- und Bauverein eG Dortmund steht fest: Dr. Christian Jaeger. Der gebürtige Wittener verfüge über langjährige Erfahrung in der Wohnungswirtschaft, sein Eintritt sei zum 1. Oktober 2025 geplant. Dies teilte die Genossenschaft mit. Jaeger folgt damit auf Franz-Bernd Große-Wilde, der im April zur Aachener Siedlungs- und Wohnungsgesellschaft mbH wechselte. Jaeger verfüge über umfassende Expertise in der Führung eines Wohnungsunternehmens und sei gleichzeitig mit den aktuellen Herausforderungen der Branche bestens vertraut. Er bringe besondere Erfahrungen in den Bereichen soziale Quartiersentwicklung, klimagerechte Sanierung, Neubau und vor allem in einer konsequenten Mieterorientierung mit. Aktuell ist er als Vorstand der GEWOBA Aktiengesellschaft in Bremen tätig. Jaeger: „Als jemand, der im Ruhrgebiet aufgewachsen ist, bedeutet es mir viel, in meine Heimatregion zurückzukehren."

SASCHA DORDAY

WFG-Chef in den DVWE-Vorstand gewählt

Foto: WFG

Sascha Dorday, Geschäftsführer der Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Unna mbH (WFG), wurde im Rahmen der Mitgliederversammlung am 20. Mai in Kempten im Allgäu zum stellvertretenden Vorstandsvorsitzenden des Deutschen Verbands der Wirtschaftsförderungs- und Entwicklungsgesellschaften e. V. (DVWE) gewählt. Dies teilte die WFG mit. Der DVWE ist die Stimme der kommunalen und regionalen Wirtschaftsförderung in Deutschland und verfolgt das Ziel, eine dynamische und nachhaltige wirtschaftliche Entwicklung zu fördern. Im Mittelpunkt der Verbandsarbeit steht der aktive Austausch von Informationen und Erfahrungen zu aktuellen und zukunftsorientierten Themen der Wirtschafts-, Struktur- und Standortförderung. Dorday: „Ich freue mich sehr, die Interessen der Wirtschaftsförderung in Deutschland nun als zweiter Vorstandsvorsitzender des DVWE e. V. vertreten zu dürfen. Es ist mir eine große Ehre, die engagierte Netzwerkarbeit zum Wohle der Unternehmen und der Wirtschaftsförderungen fortzusetzen."

Der „Kompass für mehr Wettbewerbsfähigkeit“ soll die EU-Unternehmen auf verschiedene Weise wieder stärken. Dafür braucht es neben dem politischen Willen auch einen langen Atem. Foto: GettyImages

Ein Kompass für Europas Zukunft

Ob „Clean Industrial Deal“ oder Maßnahmen zur Bürokratievereinfachung: Die EU will mit dem „Kompass für mehr Wettbewerbsfähigkeit“ die heimische Wirtschaft stärken. Ein Gelingen hängt an der richtigen Umsetzung.

EIN GASTBEITRAG VON THORBEN PETRI

Unsere oberste Priorität haben Wohlstand und Wettbewerbsfähigkeit“ – ein Zitat von Ursula von der Leyen aus ihrer Rede im Juli 2024 im Europäischen Parlament. Damit sendete die Kommissionspräsidentin einige Wochen nach der Europawahl ein wichtiges und notwendiges Signal an die stotternde Wirtschaft, deren Wachstum in den letzten Jahren nur eine untergeordnete Rolle zu spielen schien. Doch welche Maßnahmen hat die Kommission seitdem vorgeschlagen und wie sind diese einzuordnen? Eine erste Bestandaufnahme.

Bisher viele Strategien, aber noch wenig Konkretes

Bereits im Januar hat die Europäische Kommission den Worten ihrer Präsidentin erste Pläne folgen lassen und den „Kompass für Wettbewerbsfähigkeit“ vorgestellt. Dieser soll Orientierung geben, um konkrete Maßnahmen an drei Zielen ausrichten: Innovationslücken zu China und den USA schließen, Abhängigkeiten verringern sowie Klimaschutz und Wettbewerbsfähigkeit zusammenführen.

Um insbesondere Letzteres zu fördern, folgte im Februar die Veröffentlichung des „Clean Industrial Deal“ – ein weiteres Zeichen der Kommission dafür, dass die Wirtschaft eine wichtige Priorität der Kommission von der Leyen II sein soll. Zusätzlich folgten Aktionspläne für bezahlbare Energie, für die Automobil-, die Stahl- und Metallindustrie, ein Weißbuch zur Verteidigung sowie eine Strategie zur Krisenvorsorge mit industriepolitischen Schwerpunkten.

„Clean Industrial“ zeichnet das Bild einer künftigen europäischen Industrielandschaft. Dabei basieren deren zentrale Elemente neben bezahlbaren Energiepreisen, neuen Märkten für klimaneutrale und recycelte Produkte auch auf einem erleichterten Zugang zu Finanzen, Rohstoffen und Talenten.

Diese Ziele sind in vielen Teilen richtig, am Ende jedoch bleibt die Art und Weise der Umsetzung entscheidend. Denn nur wenn die EU es schafft, ihre Maßnahmen technologieoffen, kohärent und bürokratiearm sowie vor allem kostengünstig und ressourcenschonend auszugestalten, können neue Gesetze – wie der für das vierte Quartal 2025 angekündigte „Industrial Decarbonisation Accelerator Act“ oder der für 2026 vorgesehen „Circular Economy Act“ – die Wettbewerbsfähigkeit Europas tatsächlich stärken.

Eingriffe in den Markt – Tendenz steigend

Die derzeitigen Debatten und Andeutungen in den genannten Strategien verstärken allerdings den Eindruck, dass sich die politischen Entscheidungsträger derzeit mehr und mehr einem Ansatz verschreiben, der zunehmend Markteingriffe vorsieht. Dies wäre zwar ein globaler Trend, dem sich die EU beugen würde, gleichwohl sollte finanzielle staatliche Unterstützung höchstens langfristige wirtschaftspolitische Ziele in der Anfangsphase unterstützen und entsprechend restriktiv im neuen europäischen Beihilfenrahmenwerk geregelt werden.

Künftige Markteingriffe beschränken sich jedoch nicht nur auf das Feld der Subventionen. Auch die handelspolitische Agenda und die Rufe nach mehr europäischer Souveränität bringen Maßnahmen ins Spiel, die die EU bei ihren Partnern immer wieder kritisiert hat.

So skizziert die Kommission wiederholt die Einführung von Local-Content-Kriterien, zunehmende Investitionskontrollen, Initiativen des Reshoring oder Eingriffe in die unternehmerische Freiheit in Krisenfällen. Solche Vorgaben könnten zwar einen Beitrag zur Diversifizierung und zum De-Risking leisten, sie stärken jedoch nicht die heimische Wirtschaft im globalen Wettbewerb. Dafür bräuchte es weiter starken politischen Willen und einen langen Atem, wie für die Vollendung des Binnenmarktes, den Abbau von Bürokratielasten und den Abschluss von Handelspartnerschaften.

Kurswechsel oder nur Nebelkerzen?

Apropos Bürokratieabbau: Zeitgleich mit dem „Clean Industrial Deal“ hat die Kommission ihre ersten Vorschläge zur Vereinfachung bürokratischer Vorschriften vorgelegt. Im Rahmen eines Omnibuspaktes möchte sie insbesondere die Gesetze zur Nachhaltigkeitsberichterstattung (CSRD), zu den Sorgfaltspflichten (CSDDD), zum CO_2-Grenzausgleich (CBAM) sowie Teile der Taxonomie vereinfachen und praxisnäher gestalten.

Thorben Petri ist Referatsleiter Europäische Wirtschaftspolitik bei der DIHK in Brüssel. Foto: DIHK/Marko Priske

Nachdem bereits der Geltungsbeginn sowie die Umsetzungsfrist bestimmter Anforderungen verschoben wurden, gehen die Debatten mit Blick auf inhaltliche Anpassungen in die heiße Phase. Die Kommission hat mit ihrem Vorschlag einen ersten Schritt in die richtige Richtung gemacht – jetzt liegt es an den Co-Gesetzgebern, diesen Vorschlag auch für die Unternehmen praktikabel umzusetzen. Davon unabhängig muss der Bürokratieabbau weiter systematisch und engagiert vorangetrieben werden. Es wurden weitere Omnibus-Pakete vorgestellt und einige sind in der Vorbereitung – doch bisher versprechen nicht alle vorgelegten weitreichende Erleichterungen.

Wertschöpfungsketten im Blick behalten

Erst vor wenigen Wochen veröffentlichte die Kommission eine Studie zum industriellen Niedergang in Europa. Das Ergebnis: Deutschlands Regionen sind am stärksten betroffen. Grund dafür ist, dass – neben einer hohen Industriedichte – viele Regionen vom industriellen Rückgang mehrerer Sektoren gleichzeitig betroffen sind. Eine Transformation der Industrie kann daher nur gelingen, wenn die angedeuteten Maßnahmen so umgesetzt werden, dass sie zu konkreten Veränderungen bei den Unternehmern vor Ort führen.

Dabei sollten insbesondere die komplexen Wertschöpfungsketten in Europa inklusive aller Fertigungsschritte im Blick behalten werden. Denn gerade kleine und mittlere Unternehmen haben unter der kleinteiligen Regulierung des „Green Deal“ massiv gelitten und werden in den aktuellen Debatten kaum oder nur sehr wenig berücksichtigt.

Um der Breite der Wirtschaft gerecht zu werden und die Transformation der Industrie aktiv zu gestalten, muss daher der Industriestandort Europa als solcher gestärkt werden. Denn wie auch die Kommission im betont: „Die industrielle Basis Europas ist von zentraler Bedeutung für unsere Identität und entscheidend für unsere Wettbewerbsfähigkeit.“

GANZHEITLICH.
ERFOLGREICH.

dula
Ladengestaltung · Innenausbau
Planung · Produktion · Montage

www.dula.de

v. l.: Stefan Jonic, Vorstand WFZruhr und Geschäftsführer Wirtschaftsbetriebe Lünen GmbH (WBL), Tobias Althoff und Sarah Plat (beide WFZruhr), Sascha Hähnke (REMONDIS) sowie Dr. Hildebrand v. Hundt (WFZruhr) vor neu angeschafften Entsorgungszeugen der WBL mit E-Antrieben. Foto: WFZruhr

Innovationen und neue Trucks für die Logistik

Elfter Tag der Entsorgungslogistik & Kommunaltechnik in Selm mit hochkarätigem Programm.

Die neuesten Trucks namhafter Hersteller, technische Neuerungen in den Bereichen Sensorik, Behältersysteme, Sicherheitskleidung und Abbiegeassistenz: All dies und noch viel mehr bietet der elfte Tag der Entsorgungslogistik & Kommunaltechnik. Die zweitägige Fachausstellung findet am 10. und 11. September 2025 auf dem Freigelände in Selm statt. Das Programm soll zahlreiche Facetten der Kreislaufwirtschaft, der Logistik und Kommunaltechnik abbilden. Laut dem Veranstalter – das Kompetenznetzwerk WFZruhr – ist die Messe die größte Freiland-Fachausstellung dieser Art in ganz Nordrhein-Westfalen.

Unter dem Titel „Wenn die Transformation gelingen soll, müssen alle an einem (Antriebs-)Strang ziehen!“ moderiert am 10. September Sascha Hähnke, Geschäftsführer der REMONDIS Sustainable Services GmbH, ab 10:30 Uhr eine Podiumsdiskussion. „Wir müssen endlich aufhören, uns mit ideologisch getriebenen und auf blanker Theorie basierenden Antriebsrankings zu beschäftigen, sondern uns darauf verständigen, dass alles besser ist als der klassische Mineralöldiesel“, sagt Hähnke. Mit ihm diskutieren Dr. Hendrik Haßheider, Bundesministerium für Verkehr, Rainer Hänelt, Hyundai Hydrogen Mobility, Matthias Henning, Volvo Trucks, Julius Kaiser, Daimler Trucks, Burkard Oppmann, Faun-Gruppe, Maximilian Scheiter, Renault Trucks, sowie Stefan Ziegert, Scania.

Auch darüber hinaus hat der elfte Tag der Entsorgungslogistik und Kommunaltechnik viel zu bieten: Mehr als 70 Aussteller haben sich für die Veranstaltung registriert. Neben Trucks mit konventionellem Antrieb oder E-Antrieb in allen Varianten werden viele Neuentwicklungen im Fahrzeugbau sowie im Bereich Software und zahlreichen weiteren Segmenten der Kreislaufwirtschaft und Logistik erwartet. Weitere Infos und Tickets unter: www.wfzruhr.nrw.

Rhenus erweitert E-Fahrzeugflotte

Dienstleister aus Holzwickede will bis 2045 klimaneutral sein.

Die Rhenus Office Systems GmbH in Holzwickede setzt auf Nachhaltigkeit: Im ersten Quartal dieses Jahres hat das Unternehmen daher die bestehende Flotte von E-Fahrzeugen um 13 elektrisch angetriebene 16-Tonner erweitert. Damit einher geht auch der Ausbau der hauseigenen Ladeinfrastruktur.

„Das kontinuierliche Wachstum unserer Elektrofahrzeugflotte und der Ausbau der Ladeinfrastruktur sind ein zentraler Baustein im Rahmen unseres gesetzten Ziels, bis 2045 klimaneutral zu werden“, betont Christian Schulte-Ontrop, Managing Director der Rhenus Office Systems.

Die Einführung der E-Fahrzeuge soll schrittweise erfolgen, um Praxiserfahrungen zu sammeln. Weitere umweltfreundliche Fahrzeuge will das Unternehmen sukzessive hinzufügen. Die Schwerpunkte liegen laut Rhenus aktuell auf der Erprobung der Reichweiten, der Verlässlichkeit, den Ladezeiten sowie den wirtschaftlichen Aspekten. Fahrer, Dispositionen und Vertrieb sollen so im praktischen Einsatz das Handling und die Besonderheiten der neuen Fahrzeuge kennenlernen.

Foto: Rhenus Office Systems GmbH

KREIS UNNA

Grundstückmarkt-bericht 2025

Wie sich die Grundstückwerte im Kreis Unna im vergangenen Jahr entwickelt haben, das zeigen die neuen Marktdaten. Ein Fazit des Gutachterausschusses: Der Markt hat sich stabilisiert, und die Anzahl der Transaktionen steigen wieder spürbar an. Grundlage für die Marktdaten sind 3.198 ausgewertete Kauffälle. 932 Millionen Euro sind im Markt umgesetzt worden. Der Durchschnittspreis für ein Einfamilien- beziehungsweise Zweifamilienhaus im Kreisgebiet steigt demnach von 309.000 Euro (2023) leicht auf 312.000 Euro (2024). Am teuersten ist es derzeit laut den Daten, in Lünen ein Bauvorhaben zu realisieren. Dort kostete der Quadratmeter Bauland 2024 im Schnitt 336 Euro. Dahinter folgen Schwerte (322 Euro) und Unna (307 Euro). Den Grundstücksmarktbericht 2025 gibt es unter: www.kreis-unna.de

WEBINAR

Das Potenzial von Fachkräften aus Afrika

Die Fachkräftesicherung ist eine große Herausforderung für Unternehmen in der Region. Gleichzeitig gibt es in zahlreichen afrikanischen Ländern gut ausgebildete, motivierte Fachkräfte, die bereit sind, ihre Kompetenzen in deutschen Unternehmen einzubringen. Mit der Reform des Fachkräfteeinwanderungsgesetzes (FEG) eröffnen sich vielfältige Möglichkeiten, diese Potenziale gezielt zu nutzen. Das vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie geförderte Projekt „Fachkräfte Afrika“ bietet dafür eine praxisnahe Lösung: qualifizierte Fachkräfte und potenzielle Auszubildende aus ausgewählten afrikanischen Ländern für den deutschen Arbeitsmarkt. In Kooperation mit dem Fachkräftebüro Afrika bietet die Industrie- und Handelskammer zu Dortmund am 10. Juli, 11:00 Uhr, ein Webinar, um einen Überblick zu verschaffen und zudem über die verschiedenen Vorteile dieses Projekts zu informieren. Die Möglichkeit zur Anmeldung für das Webinar und weitere Informationen gibt es unter folgendem QR-Code:

Eine Verbeugung vor dem Ehrenamt

Rund 400 Prüferinnen und Prüfer hat die IHK zu Dortmund verabschiedet.

Mit Ende der letzten Berufungsperiode hat die Industrie- und Handelskammer (IHK) zu Dortmund rund 400 Prüferinnen und Prüfer in Aus- und Fortbildungsabschlüssen aus dem Ehrenamt verabschiedet. Ihnen zu Ehren hat die IHK am 27. Mai ein Sommerfest im IHK-Forum am Rombergpark ausgerichtet.

„Dieses Engagement und die vielen Jahre zuverlässiger Zusammenarbeit mit der IHK sind ein unschätzbarer Beitrag für unsere Wirtschaft und für die vielen Menschen, die auf dem Weg in ihre berufliche Zukunft begleitet wurden“, brachte Maike Fritzsching, IHK-Geschäftsführerin und Leiterin des Bereichs Berufliche Bildung und Fachkräftesicherung, in ihrer Ansprache ihren Dank zum Ausdruck. Einige Prüfungsausschussmitglieder blicken sogar auf eine 50-jährige Mitgliedschaft im Prüfungsausschuss zurück.

Foto: Oliver Schaper

Die IHK zu Dortmund hat aktuell in 300 Prüfungsausschüssen mehr als 2.200 ehrenamtliche Prüferinnen und Prüfer in der Aus- und Fortbildung berufen. Manche davon sind sogar in mehreren Ausschüssen tätig. Allein im vergangenen Jahr haben sie im Kammerbezirk exakt 10.913 Prüfungen abgenommen. Trotz der vielen Prüferinnen und Prüfer sucht die IHK stets Mitglieder für ihre Prüfungsausschüsse. Interessierte an einer ehrenamtlichen Mitarbeit im Prüfungswesen können sich über das Kontaktformular auf der Internetseite unter www.ihk.de/dortmund/prueferbewerbung oder direkt bei Sabine Buchna melden, Leiterin Referat Prüfungen: s.buchna@dortmund.ihk.de

Ein Café-Bistro der anderen Art: Der „ButterRaum“ in der ehemaligen Kokerei Hansa verbindet den Industriecharme des Ruhrgebiets mit der Detailverliebtheit für eine Premium-Gastrolocation. Fotos: Oliver Schaper

Mit Currywurst zu den Sternen

Auf dem Gelände der ehemaligen Kokerei Hansa in Dortmund ist eine hochkarätige Eventgastronomie entstanden, die in jeder Hinsicht das Ruhrgebiet feiert. Der Weg dorthin war lang und steinig. Doch das Durchhaltevermögen hat sich mehr als gelohnt.

VON MARIO OLESCHKO

Es ist vor allem der massive Kontrast, der sofort fesselt. Einerseits die maroden Gebäude der ehemaligen Kokerei Hansa: ein riesiges Geflecht aus bröckelndem Backstein und rostigen Rohren. Zeugen der Stahlindustrie, die in der Region einst vorherrschend war – nun von Büschen und Bäumen überwuchert. Und andererseits, mittendrin und Teil des Kokereigeländes, ein Tempel der feinen Küche. Hochwertig ausgestattet. Mit drei schlanken, gut sechs Meter hohen Schwarzoliven, die sich bis zur Decke strecken in einer lichtdurchfluteten Halle, in der Bilder regionaler Künstlerinnen und Künstler gekonnt in Szene gesetzt sind.

In einer Nische mit bequemen Sitzgelegenheiten – zwischen Ober- und Untergeschoss – steht ein eleganter schwarzer Flügel. Ihm gegenüber, im oberen Geschoss, zieht eine wuchtige, stählerne Industrieanlage von anno dazumal die Blicke auf sich. Wo einst schwer malocht wurde, gönnen sich Menschen heute eine Auszeit, genießen morgens im „ButterRaum“ Kaffee und Croissants oder abends – eine Etage tiefer – im „SchwarzGold“ die sorgsam durchchoreografierten Menüs von Küchenchef Pierre Beckerling. Vor gut anderthalb Jahren haben die beiden Gastronomiebetriebe unter demselben Dach geöffnet. Und jüngst hat der Guide MICHELIN das „SchwarzGold“ mit einem Stern geadelt.

Paradebeispiel für den Wandel

„So einen Laden hätte man in Dortmund damals nicht für möglich gehalten“, sagt Sascha Nies zufrieden lächelnd. „Aber wenn wir hier nur eine 08/15-Gastronomie aufgezogen hätten, dann hätte das einfach nicht funktioniert.“ Was der Geschäftsführer des Unternehmens dinner&co hier geschaffen hat, ist ein Paradebeispiel für die Veränderung, die die gesamte Region durchlaufen hat, und die sie heute prägt: Anpassungsfähigkeit, Adaption – und dabei Altes mit Neuem verbinden.

In gewisser Weise sind die beiden Gastrobetriebe ein Aushängeschild, denn sie sind eingebettet in das Gesamtkonzept von dinner&co. Mit der Waschkaue, dem Salzlager und der Kompressorenhalle bietet Nies drei verschiedene Eventlocations in der Kokerei Hansa. Bis zu 1.200 Gäste kann das riesige Salzlager aufnehmen. 1997 startete dinner&co als Caterer, 2021 haben Nies und sein Team das „5-days“ am Phoenix-See eröffnet. 2016 keimte der Wunsch auf, die alte Kokerei Hansa mit neuem Leben zu füllen, und die Stiftung Industriedenkmalpflege und Geschichtskultur in Dortmund ging auf ihn zu, um ein Gastrokonzept zu entwickeln. 2020 begann Nies mit der Umsetzung der ambitionierten Pläne.

Ein Mammutprojekt voller Hürden

Ein Video von Adolf Winkelmann auf der Homepage von dinner&co zeigt einen kleinen Teil der Entstehungsgeschichte des Mammutprojekts. Vier Jahre hat es gedauert, bis die Pforten sich endlich öffneten. Die ersten Bilder des

Videos zeigen eine Industrieruine, ein unüberschaubares Chaos an Gerümpel und Dreck – und mittendrin: Sascha Nies, der mit leuchtenden Augen detailverliebt erzählt, wie alles später einmal aussehen soll, wenn es fertig ist.

Der Weg dorthin war steinig und voller Rückschläge. Er verschlang immens viel Zeit, Geld und Nerven. Immer wieder gab es Verzögerungen – nicht zuletzt wegen der Pandemie. Fenster wurden nicht rechtzeitig fertig. Baugenehmigungen zogen sich hin. „Und bei manchen Wänden, die geöffnet wurden, dachtest du dir nur: Ach du Sch …“, erinnert sich Nies. Und Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter waren planmäßig schon eingestellt worden – ohne dass die Location fertig war.

Scheitern war keine Option mehr

Gab es Zweifel? Das Gefühl, dass die ganze Sache einfach zu groß ist und ihm über den Kopf wächst? Nies überlegt nicht lange. „Nein. Denn je länger das Projekt dauerte, je mehr Zeit und Geld hineinflossen, desto stärker war klar, dass Scheitern keine Option war. Das hätte meinen Ruin bedeutet.“

Und er hatte auch Hilfe. Da war die Stiftung Industriedenkmalpflege und Geschichtskultur in Dortmund, die ebenfalls über den Willen und das Durchhaltevermögen verfügte, das Projekt zu stemmen. Da war die Hausbank, die ihm versicherte: „Wir stehen hinter Ihnen!“ Und seine Ehefrau, die ihm klar machte: „Wir ziehen das durch, es gibt kein Zurück!“. „Und dann war und ist da ein wahnsinnig tolles Team, das unfassbar viel Engagement reingesteckt hat“, sagt der Unternehmer dankbar. „Mehr, als ich jemals hätte erwarten können!“

Junger schlägt die alten Pächter

Schon mit 19 Jahren bewarb sich Nies um die Leitung einer Kantine, die zu einem Werk eines japanischen Konzerns gehörte – ohne abgeschlossene Ausbildung zum Koch, und ohne Erfahrung. „Ich war ja erst 19 Jahre alt. Ich hatte doch nichts zu verlieren!“ Den japanischen Chef hatte diese Chuzpe beeindruckt. Bis dato hatte er mit den Pächtern eher schlechte Erfahrungen gemacht.

„Er sagte mir damals: Ich hatte in sechs Jahren sieben alte Esel. Jetzt will ich sehen, wie ein junger sich schlägt“, sagt Nies im Rückblick. Es lief. Und zwar so gut, dass der Chef ihm eines Tages sagte, der Konzern werde das regionale Werk aus wirtschaftlichen Gründen in sieben Jahren aufgeben. „Ich hatte also genug Zeit, mir etwas Neues aufzubauen.“ dinner&co wurde aus der Taufe gehoben. Mittlerweile betreut der Caterer zahlreiche Locations in Nordrhein-Westfalen.

Der „ButterRaum“ und vor allem das „SchwarzGold“ sind dabei die Sahnehäubchen. Die Karte des frischgebackenen Sternerestaurants listet unter anderem Currywurst. Doch warum sollte man eine Gourmetadresse besuchen, um dort Currywurst zu essen? „Weil unsere anders ist!“, sagt Nies mit einem breiten Grinsen. „Es ist auch keine Fleisch-Currywurst, sondern ein vegetarisches Gericht.“ Das Sternerestaurant hat den Anspruch, die regionale Küche auf ein neues Niveau zu heben. Es will Altbekanntes in ein neues Licht rücken. Der Name „SchwarzGold“ kommt dabei nicht von ungefähr: Der Raum ist schwarz und dementsprechend dunkel. Die von warm-weißem Licht beleuchteten und mit goldenem Leder bezogenen Tische ragen hier wie helle kleine Inseln heraus.

„Das Spiel mit dem Licht hat mich schon immer fasziniert“, erzählt der Geschäftsführer, während er sich zufrieden umschaut – und dann eine sehr persönlichen Erinnerung teilt. Als die beiden Genuss-Locations das erste Mal Gäste willkommen hießen, da war das „für mich der glücklichste Moment der ganzen Reise”. Im selben Atemzug war es allerdings auch der härteste: „Mir wurde in diesem Augenblick klar, wie erschöpft ich war. Hätte es sich länger hingezogen, ich hätte das nicht mehr durchgehalten.“

Vier Jahre voller Stress und Anstrengungen haben Sascha Nies nicht aufgehalten: Der Geschäftsführer von dinner&co hat in Dortmund eine einmalige Eventgastronomie geschaffen.

Schwarzer Raum, goldene Tische: Das Restaurant „SchwarzGold“ wurde jüngst mit einem Stern des Guide MICHELIN ausgezeichnet.

Der Industrieausschuss der IHK zu Dortmund zu Gast im Dortmunder Hafen bei NIRO e. V. Foto: Ludger Staudinger

Industrie sieht weiteren Handlungsbedarf

Ob Bürokratieabbau oder bezahlbare Energie: Neben Appellen an die Politik ist der direkte Austausch zwischen den Entscheidern innerhalb der betroffenen Branchen selbst von großer Bedeutung. Die Ausschüsse der IHK bieten dazu ein Netzwerk.

VON SIMONE HERRMANN

Die deutsche Wirtschaft steckt weiterhin in der Krise. Die Unternehmen verlieren im internationalen Vergleich zunehmend an Wettbewerbsfähigkeit. Denn hohe Energiekosten, Steuer- und Abgabenlast, Fachkräftemangel, marode Infrastruktur und ein Übermaß an Bürokratie gefährden die Zukunft der auf Export ausgerichteten Industrie, die durch den Mittelstand geprägt wird.

„Die anhaltende Schwächephase der deutschen Wirtschaft fällt in einen brisanten Zeitraum: Die angesichts des Klimawandels notwendige Transformation der Industrie in die Klimaneutralität ist nur dann möglich, wenn die Betriebe wirtschaftlich prosperieren und sich widerstandsfähig zeigen gegen die zahlreichen globalen Herausforderungen“, betont Dr. Ansgar Fendel, Vizepräsident der Industrie- und Handelskammer (IHK) zu Dortmund und Vorsitzender des Industrieausschusses der IHK zu Dortmund.

Bereits Ende vorigen Jahres hatten die Mitglieder des Industrieausschusses in Abstimmung mit der Vollversammlung mit diesem Tenor eine gemeinsame Resolution an das Ministerium für Wirtschaft, Industrie, Klimaschutz und Energie des Landes NRW gerichtet. Darin wurden verschiedene Aspekte benannt, die bei ihrer Umsetzung dazu beitragen könnten, die wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen für den Mittelstand – das Rückgrat der deutschen Volkswirtschaft – und auch generell für die Industrie maßgeblich zu verbessern.

Beim jüngsten Zusammentreffen des Ausschusses im Dortmunder Hafen – Gastgeber war NIRO e. V. als Mitglied und Netzwerkpartner – mussten die rund 35 Teilnehmerinnen und Teilnehmer feststellen, dass es zwar zwischenzeitlich eine ausführliche schriftliche Antwort gibt, jedoch im Tagesgeschäft der unterschiedlichen Industrieunternehmen eher wenig Verbesserungen der Voraussetzungen spürbar sind.

Während sowohl Industrieunternehmen als auch industrienahe Dienstleister noch an einer praxistauglichen Integration vieler politischer Regularien, den Folgen von Sanktionen oder auch der unüberschaubaren Energiepreisentwicklung arbeiten, gibt es aufgrund geopolitischer Entwicklungen und anhaltender Fehleinschätzungen einiger Maßnahmen weiteren Diskussionsbedarf mit den Verantwortlichen aus Bund und Ländern. Die wirtschaftlichen Folgen zunehmender Kontrollmechanismen der EU-Organe erschweren sowohl den Erhalt von Resilienz, Wettbewerbsfähigkeit und Innovationskraft wie die Beschaffung von Produktionsmitteln – von seltenen Erden bis zu elektronischen Bauteilen – als auch die fehlende Transparenz und Planbarkeit für Digitalisierung und Innovation.

Es bleibt die Hoffnung, dass der aktive Austausch mit den politischen Institutionen diesen ein klares Bild der Gesamtlage verschafft und diese dazu befähigt, Entscheidungen zu treffen, die auch für die regionale Wirtschaft wieder Souveränität und Zuversicht schaffen. Nur so kann der Produktionsstandort wieder zu dem werden, was er eigentlich längst sein könnte: ein Standort des Fortschritts, der Leistungskraft und der internationalen Anerkennung.

Foto: Hans Jürgen Landes

ANSPRECHPARTNERIN

Simone Herrmann,
0231 5417-376,
s.herrmann@dortmund.ihk.de

Das digitale Dortmund entdecken

Vom 1. bis 6. September findet wieder die #diwodo statt – mit etlichen Stationen rund um Digitalisierung.

Die Digitalisierung lebt von der Entdeckung neuer Technologien, der greifbaren Umsetzung von Ideen und dem Austausch mit kreativen Köpfen. All das bringt die Digitale Woche Dortmund – kurz #diwodo – zusammen. Vom 1. bis 6. September 2025 laden zahlreiche Workshops, Keynotes und Networking-Events in der ganzen Stadt dazu ein, die Themen der Zukunft zu erleben – offen, unkompliziert und kostenfrei.

Die #diwodo25 steht ganz im Zeichen von Innovation und Vernetzung. Dortmund bietet exzellentes und bundesweit beachtetes Digitalisierungs-Know-how. Hier setzt man entscheidende Impulse und schafft neue Synergien zwischen Start-ups und etablierten Unternehmen, Forschung und Institutionen. Initiiert von der Wirtschaftsförderung Dortmund, geht das erfolgreiche Format nun in seine neunte Runde und zieht Fachleute und Nutzerinnen und Nutzer aus ganz Deutschland an.

Wie entlastet künstliche Intelligenz die Beschäftigten? Wie kann produzierendes Gewerbe effizienter seine Maschinendaten nutzen? Welche sind die neusten Social Media Trends? Wie können Fachkräfte gewonnen werden? Diese und viele weitere Fragen stehen im Mittelpunkt der #diwodo und werden in praxisnahen Anwendungen und Diskussionen beleuchtet. Mit kurzen Wegen zwischen den Events können die Teilnehmerinnen und Teilnehmer entspannt die unterschiedlichen Ecken der Stadt entdecken und dabei die Vielfalt der Veranstaltungen genießen.

Ein Anker in diesem Jahr wird die Conf3rence sein, eine der europaweit bedeutendsten Konferenzen für Krypto, Blockchain und Web3-Technologien. Sie findet im Signal-Iduna-Park statt. Die Conf3rence bringt führende Expertinnen und Experten, Unternehmen und Innovatoren aus aller Welt zusammen, um über aktuelle Entwicklungen, Herausforderungen und Chancen dieser Zukunftstechnologien zu diskutieren.
Weitere Infos: www.diwodo.de

Mehr als 100 Veranstalter waren bei einem Auftakt- und Planungstreffen zur #diwodo Anfang April im Dortmunder Rathaus mit dabei. Foto: Ludger Staudinger

Wir bauen schlüsselfertige Gewerbebauten aus Stahlbetonfertigteilen. Nachhaltig.

IHK-Wirtschaftsgespräch am 11. Juni 2025 bei der Sparkasse Bergkamen-Bönen (v. l.): Dr. Dieter Heinz, Dominik Stute, Silvia Gosewinkel, Tobias Laaß, Hyun-Dee Ro, Wulf-Christian Ehrich, Bernd Schäfer und Jörg Jandzinsky. Fotos: IHK zu Dortmund / Oliver Schaper

USA, IT-Sicherheit und Finanzierungsfragen

Das IHK-Wirtschaftsgespräch Bergkamen bot den Gästen einen Mix vieler Themen sowohl von regionaler als auch internationaler Bedeutung. Gastgeberin war die Sparkasse Bergkamen-Bönen.

Einen handelspolitischen Blick über den großen Teich, wichtige Hinweise zum Thema IT-Sicherheit und wertvolle Tipps zum Thema Finanzierung bekamen die rund 60 Gäste des Wirtschaftsgesprächs der Industrie- und Handelskammer (IHK) zu Dortmund am 11. Juni geboten. Dazu eingeladen hatten Dr. Dieter Heinz, Mitglied der Vollversammlung der IHK und Head of Site Management & Infrastructure Services bei der Bayer AG, der stellvertretende IHK-Hauptgeschäftsführer Wulf-Christian Ehrich und der IHK-Regionalbetreuer für Bergkamen, Dominik Stute. Gastgeberin war die Sparkasse Bergkamen-Bönen.

Bergkamens Bürgermeister Bernd Schäfer gab einen kurzen Überblick über die aktuelle Entwicklung Bergkamens. Und das mit durchaus positiven Zahlen: So habe Bergkamen die jüngste Bevölkerung im Kreis Unna und außerdem – zwar bei einem Rückgang der Erwerbstätigenquote – eine sinkende Jugendarbeitslosigkeit zu verzeichnen. Von besonderer Bedeutung sei die Vermarktung letzter freier Gewerbeflächen.

US-Beziehungen unter Druck

Ehrich beleuchtete aus einem globalen Blickwinkel, wie der Welthandel unter Druck steht und wie Handelskonflikte die Wettbewerbsfähigkeit der regionalen Wirtschaft gefährden. Noch sei der Trend zu Auslandsinvestitionen insbesondere in den USA höher als zu Inlandsinvestitionen, da hierzulande die Unternehmen es nach wie vor mit einem hohen Lohnniveau und hohen Energiekosten zu tun hätten. Die Zölle brächten aber die Beziehungen unter Druck: „Die USA sind größter Handelspartner Deutschlands außerhalb Europas. Darüber hinaus beschäftigen rund 5.800 deutsche Unternehmen in den USA rund 950.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Es bestehen also enorme Abhängigkeiten“, so Ehrich.

Eine Tendenz zu Einschränkungen des Freihandels habe es bereits vor US-Präsident Trump schon unter Biden und sogar Obama gegeben. Angesicht der aktuell noch verschärfteren Tonlage im Handelsdialog werde jetzt bei den Auswirkungen von einer „Trumpcession“ gesprochen.

Die digitale Draufsicht lieferte Hyun-Dee Ro, Mitglied der Geschäftsführung von DIGITAL.SICHER.NRW – Kompetenzzentrum für Cybersicherheit in der Wirtschaft in NRW: „Machen wir

gemeinsam die „TÜR ZU IM NETZ“: Wie Sie das digitale Dauerlüften in Ihrem Betrieb beenden“, lautete der Titel seines Vortrags. Unternehmen sollten das Thema IT-Sicherheit nicht auf die lange Bank schieben. Eines der größten Sicherheitsrisiken in einem Unternehmen stellten die Mitarbeitenden dar. Die Sensibilität für die Auswirkungen aus unbedachten Klicks auf Dateianhänge oder leicht zu erkennende Passwörter müsse unbedingt geschärft werden.

Die regionale Perspektive brachte Tobias Laaß, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Bergkamen-Bönen und damit auch Gastgeber, ein, indem er Finanzierungen als wichtigen Bestandteil der Entwicklung Bergkamens erläuterte. Ihm zur Seite standen Vorstandsmitglied Jörg Jandzinsky und Daniel Schmucker, Bereichsleiter für den Bereich Unternehmensnachfolge, der das neue Förderprogramm NRW.Bank.Invest Zukunft vorstellte.

Hyun-Dee Ro führte den rund 60 Gästen unterhaltsam und zugleich eindringlich vor Augen, wie sehr das Thema IT-Sicherheit noch unterschätzt wird – und was getan werden kann.

dovoba.de

Jetzt Zugang zum OnlineBanking freischalten.

Geld überweisen,
wann und wo ich will.

Unser digitales Banking ist sicher, egal ob am Computer oder unterwegs per App. Und es steckt voller Möglichkeiten, ganz unabhängig von Öffnungszeiten und Wegen zur Bank.

Wir machen den Weg frei.

Dortmunder Volksbank

Fotoschätze der IHK zu Dortmund

Vor bald 40 Jahren – genauer: im Jahr 1989 – zeigten die sechs Dortmunder Brauereien Einheit: Anlässlich der Fachmesse GAHOFA ließen sich die Braumeister zusammen fotografieren. Nachdem zuvor eine Messe in Düsseldorf an Zulauf gewann, wollte die Dortmunder Hotel- und Gaststättenmesse mit Gala-Abenden wieder mehr Gäste erreichen.

Während die Brauereien nach außen Einheit und Stärke präsentierten, war der Konzentrationsprozess in der Dortmunder Brauindustrie bereits im vollen Gange. Nachdem es um das Jahr 1900 herum noch 30 Brauereien gegeben hatte, pendelte sich die Zahl der Dortmunder Brauereien Mitte der 1920er-Jahre auf acht ein. 1971 übernahm DAB die Hansa und Ritter die Bergmann-Brauerei. Jahrzehntelang gab es in Dortmund also acht beziehungsweise sechs Brauereien. Nach einer Reihe von Fusionen und Übernahmen zwischen 1987 und 2004 sind die Biermarken unter dem Dach der Radeberger Gruppe vereint. Immerhin: Seit 2007 gibt es mit der Neugründung der Bergmann-Brauerei wieder lokale Konkurrenz auf dem Biermarkt. Und 2022 stieß nach ihrer Neugründung die Dortmunder Borussia Brauerei GmbH hinzu – die übrigens in diesem Jahr mit dem Gründungspreis ausgezeichnet wurde (mehr dazu ab Seite 10).

Mehr über die Dortmunder Biergeschichte ist in dieser Ausgabe auf Seite 66 zu lesen: Die Stiftung Westfälisches Wirtschaftsarchiv lädt zu einer Sonderausstellung ins Dortmunder Brauerei-Museum.

Foto: WWA, K 1 B Nr. 1753

Brauereilandschaft im Wandel der Zeit

Kindern Lust auf MINT machen

Die Begeisterung für Mathematik, Informatik, Naturwissenschaften und Technik (MINT) schon im Kita-Alter fördern – mit praxisnahen Büchern: Dieses Ziel verfolgen die Unternehmensverbände mit ihrem im September 2024 gestarteten Projekt „Bücherkisten für Dortmunder Kitas“. Ernst-Peter Brasse hat nun eine von insgesamt 11 weiteren Bücherkisten an den „Elterninitiative Kindertagesstätte Dortmund West e. V.“ übergeben. Foto: Gina Broza, Unternehmensverbände für Dortmund und Umgebung

DIHK und Goethe-Institut bauen ihre Kooperation aus

Förderung von Fachkräften aus Drittstaaten im Fokus.

Junge Talente aus Drittstaaten gezielter fördern und hiesige Unternehmen wirksamer bei der Fachkräftegewinnung unterstützen: Mit diesem Ziel vertiefen die Deutsche Industrie- und Handelskammer (DIHK) und das Goethe-Institut ihre bestehende Zusammenarbeit bei der Fachkräfteeinwanderung.

Im Rahmen der Weltkonferenz der Deutschen Auslandshandelskammern (AHKs) in Berlin unterzeichneten DIHK-Hauptgeschäftsführerin Helena Melnikov und der Generalsekretär des Goethe-Instituts Johannes Ebert die neue Kooperationsvereinbarung. Sie will die Stärken beider Partner bündeln: das weltweite Netzwerk des Goethe-Instituts mit seiner Kompetenz in Sprachqualifizierung und kultursensibler Vorbereitung sowie die internationale Präsenz der AHKs als Teil des IHK-Netzwerks mit direktem Zugang zur Wirtschaft.

Die Kooperationsvereinbarung vertieft die bereits mehrjährige Zusammenarbeit zwischen DIHK und dem Goethe-Institut. Einer der Schwerpunkte soll die gezielte Beratung und Vorbereitung junger Menschen in Drittstaaten sein, die an einer Ausbildung in Deutschland interessiert sind.

Hier setzt beispielsweise das kürzlich gestartete Berufskolleg in Ägypten an. Das Pilotprojekt des Goethe-Instituts Kairo, der AHK Ägypten und der Bundesagentur für Arbeit bereitet junge Menschen sprachlich und fachlich auf eine Ausbildung in Deutschland vor – praxisnah, wirksam und mit Modellcharakter.

Zudem werden gemeinsame Angebote an strategisch bedeutsamen Standorten wie Marokko, Indien und den Philippinen ausgebaut – beispielsweise Sprachausbildung, Bewerbungstrainings oder Informationsveranstaltungen.

Impressum

RUHR Wirtschaft

Herausgeber:
Industrie- und Handelskammer zu Dortmund

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

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

Redaktion:
Mario Oleschko
ruhrwirtschaft@dortmund.ihk.de

Verantwortlich für den Inhalt des redaktionellen Teils: Gero Brandenburg, g.brandenburg@dortmund.ihk.de

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

Adresse der Redaktion:
IHK-Magazin RUHR Wirtschaft
Märkische Straße 120, 44141 Dortmund
Tel. 0231 5417-236/-252

Gestaltung:
PMGi Agentur für intelligente Medien, Denise Klahold, Klaus Jeunette, Hamm

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

Druckauflage: 31.500 (IVW 2/2023)
ISSN: 0343-1452
Redaktionsschluss
dieser Ausgabe: 20.6.2025
Ausgabedatum: 07.7.2025

Verlag:
Bonifatius GmbH
Druck – Buch – Verlag, Paderborn

Druckerei:
Bonifatius GmbH
Druck – Buch – Verlag, Paderborn

Anzeigenservice:
Zilla Medienagentur GmbH,
Kronprinzenstraße 72, 44135 Dortmund
Tel. 0231 222446-0
Fax 0231 222446-60
ruhrwirtschaft@zilla.de
Derzeit ist die Preisliste Nr. 41
vom 1. Januar 2025 gültig.

Vertreterinnen und Vertreter von sechs Unternehmen aus Vietnam oder mit einem starken Bezug zu Vietnam tauschten sich in der IHK zu Dortmund aus. Foto: Oliver Schaper

Tech-Design: Made in Vietnam

Wie – und in welchen Bereichen – Unternehmen von deutsch-vietnamesischen Kooperationen profitieren können, zeigte eine von der AHK Vietnam und der IHK zu Dortmund initiierte Veranstaltung.

Vietnamesische IT- und Engineering-Unternehmen mit Betrieben im Bezirk der Industrie- und Handelskammer zu Dortmund (IHK) zusammenzubringen: Das war das Ziel der „TechDesign Made in Vietnam Roadshow“, die Ende Mai in Dortmund stattfand. Die gemeinsam mit der Auslandshandelskammer Vietnam ausgerichtete Veranstaltung hob dabei Lösungsansätze hervor, wie Betriebe durch strategische Partnerschaften dem Fachkräftemangel im IT- und Ingenieurbereich begegnen können.

Sechs Unternehmen – vietnamesische, deutsch-vietnamesische sowie globale Unternehmen mit starker Vietnam-Präsenz – waren vor Ort dabei. Darunter auch CMC Global, ein führender vietnamesischer IT-Dienstleister, der seine Palette von Cloud-Transformation bis zur AI-Entwicklung präsentierte. Das deutsche Unternehmen mgm technology partners stellte seine etablierten Standorte in Đà Nang und Ho Chí Minh City vor und berichtete über seine mehr als 30-jährige internationale Markterfahrung.

Stefan Ewers, LL.M., Rechtsanwalt und Partner bei GvW Graf von Westphalen, beleuchtete Strukturierungsmöglichkeiten beim IT-Outsourcing nach Vietnam und stellte zwei Hauptmodelle vor: die Inanspruchnahme vietnamesischer Dienstleister durch projektbasierte Werkverträge mit der Möglichkeit zur IP-Rechtssicherung sowie die Gründung eigener Gesellschaften für direktere Kontrolle und Integration dedizierter Teams. Während externe Dienstleistermodelle schneller umsetzbar seien, böten eigene Tochtergesellschaften trotz höheren Initialaufwands von zwei bis fünf Monaten mehr Langzeitvorteile. Besondere Aufmerksamkeit galt den seit 2024 geltenden Datenschutzbestimmungen in Vietnam (PDPD), die an die DSGVO angelehnt sind, sowie der empfohlenen Absicherung durch Schiedsgerichtsbarkeit für erhöhte Rechtssicherheit bei der Vertragsgestaltung nach deutschem Vorbild.

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!

Alle Infos: www.nrwbank.de/investzukunft

NRW.BANK
Wir fördern Ideen

Einstimmig beschließt die Vertreterversammlung der Dortmunder Volksbank am 16. Juni im Konzerthaus Dortmund die Fusion mit der Volksbank Dortmund-Nordwest. Fotos: Jan Heinze

Genossenschaftsbanken bündeln ihre Kräfte

Die Dortmunder Volksbank und die Volksbank Dortmund-Nordwest ziehen künftig an einem Strang: Die Mitgliedervertretungen beider Institute haben einstimmig die Fusion beschlossen.

Es ist eine Entscheidung, die ganz im Geiste von „Eine Stadt – eine Volksbank“ gefällt worden sei, wie Michael Martens sagt – und eine, die die Bankenlandschaft in der Stadt verändert. Die Dortmunder Volksbank, deren Vorstandsvorsitzender Martens ist, fusioniert mit der Volksbank Dortmund-Nordwest. Die Vertreterversammlung der Dortmunder Volksbank eG gab dafür am 16. Juni einstimmig grünes Licht.

„Wir freuen uns sehr über das eindeutige Votum unserer Mitgliedervertreterinnen und Mitgliedervertreter“, betont Martens. „Dieses klare Signal des Vertrauens und der Geschlossenheit bestätigt unseren Kurs: Gemeinsam schaffen wir ein starkes genossenschaftliches Institut für Dortmund.“ Die Vertreterversammlung der Volksbank Dortmund-Nordwest hatte bereits am 3. Juni einstimmig für die Verschmelzung gestimmt. Nach der nun beidseitig erfolgten Zustimmung stehe der Eintragung ins Genossenschaftsregister nichts mehr im Weg. Die Fusion soll rückwirkend zum 1. Januar 2025 wirksam werden.

Auch Dennis Jaschik, Vorstandsmitglied der Volksbank Dortmund-Nordwest eG, hebt die Bedeutung der Fusion hervor: „Wir stärken unsere Leistungsfähigkeit im Sinne unseres Förderauftrags, bündeln unsere Kräfte und investieren damit in eine nachhaltige genossenschaftliche Entwicklung für Dortmund.“ Die Fusion sichere die Zukunftsfähigkeit der Bank, erweitere personelle und wirtschaftliche Ressourcen und „schafft neue Perspektiven für

Michael Martens (l.), Vorstandsvorsitzender der Dortmunder Volksbank, und Ulrich Leitermann, Aufsichtsratsvorsitzender der Dortmunder Volksbank, freuen sich über das positive Votum.

Mitglieder, Kundinnen, Kunden und Mitarbeitende“, ergänzt Ralf Knappkötter, Vorstandsmitglied der Volksbank Dortmund-Nordwest eG.

Künftig wird die fusionierte Bank unter dem Namen „Dortmunder Volksbank eingetragene Genossenschaft“ firmieren. Der Vorstand des bisherigen größeren Partners – der Dortmunder Volksbank – übernimmt die Leitung des fusionierten Hauses. Außerdem wurde der Aufsichtsrat fusionsbedingt um zwei neue Mitglieder ergänzt: Jenna Gerlinger und Dr. Reiner Pamp.

„Wir danken allen Mitgliedervertreterinnen und Mitgliedervertretern für ihr Vertrauen und ihren Einsatz für die gemeinsame Zukunft. Mit dem positiven Votum beider Häuser beginnt nun die operative Umsetzung der Fusion – und damit ein neues Kapitel in der genossenschaftlichen Erfolgsgeschichte Dortmunds“, betont Martens.

Die Dortmunder Volksbank konnte im vergangenen Jahr ihre Bilanzsumme auf 10,795 Milliarden Euro steigern (2023: 10,541 Milliarden Euro). Auch bei den Kundeneinlagen wurde ein Wachstum verzeichnet: Sie erhöhten sich um 135 Millionen Euro auf insgesamt 7,792 Milliarden Euro. Das Kreditgeschäft legte um 3,5 Prozent zu. Das Volumen der Kundenkredite belief sich damit zum Jahresende auf insgesamt 7,967 Milliarden Euro. Die Mitgliedervertreterinnen und Mitgliedervertreter folgten dem Vorschlag von Vorstand und Aufsichtsrat, die Dividende von drei Prozent auf vier Prozent anzuheben.

Eckdaten per Ende 2024

Volksbank Dortmund-Nordwest und Dortmunder Volksbank

	Volksbank Dortmund-Nordwest	Dortmunder Volksbank heute	Dortmunder Volksbank nach Fusion
Anzahl der Mitglieder	15.198	203.000	ca. 218.000
Geschäftsguthaben	44,9 Mio. €	201,0 Mio. €	245,9 Mio. €
Bilanzsumme	725,4 Mio. €	10.795,3 Mio. €	11.520,7 Mio. €
Anzahl Geschäftsstellen	3	31	34
Anzahl Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter	117	1.267	1.384

Quelle: Dortmunder Volksbank

OTTO QUAST

Bauunternehmen Siegen
Weidenauer Straße 265
57076 Siegen

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

www.quast.de

Stephan Schütze

innoclub legt rasanten Auftakt hin

Intensiver Austausch und konkrete Ergebnisse: Das exklusive Netzwerk für Start-ups und Unternehmen der „klassischen" Wirtschaft kann nach knapp einem halben Jahr schon erste greifbare Erfolge vorweisen.

Alle Beteiligten stehen voll und ganz hinter dem Projekt und bringen sich mit Leidenschaft ein." Dominik Stute schwärmt von einem „einmaligen Spirit". Getragen von diesem Geist sei binnen kürzester Zeit eine starke Gemeinschaft entstanden. Dieser schnelle Erfolg des innoclubs habe selbst die Initiatoren überrascht, so Stute, der das Projekt vonseiten der IHK zu Dortmund federführend betreut. Ebenfalls mit an Bord sind die Wirtschaftsförderung Dortmund, die Technische Universität, die Fachhochschule und die International School of Management (ISM).

Zur Stärkung des hiesigen Start-up-Standorts ist die Plattform offiziell am 1. Januar an den Start gegangen. Das Konzept: Etablierte Unternehmen erhalten Zutritt durch Mitgliedsbeiträge, die in die Förderung der jungen Unternehmen investiert werden. Laut aktuellem Stand gibt es zwölf Corporate-Partner, also starke Mittelständler beziehungsweise Konzerne. „Die jüngsten Neuzugänge in diesem Bereich sind SIGNAL IDUNA, Albonair und Dortmunder Volksbank", berichtet Stute. Acht Start-ups befinden sich im sogenannten Fellowship. Drei weitere werden zum 1. Juli in diesen Kreis aufgenommen. Hinzu kommen acht ältere lokale Start-ups, die vor allem ihre wertvollen Erfahrungen einbringen.

Der intensive Austausch zwischen etablierten Unternehmen und innovativen Neugründungen innerhalb der vergangenen Jahre hat konkrete Kooperationen zum Ziel – und genau das ist schon nach wenigen Monaten gelungen, wie drei Beispiele der Zusammenarbeit zeigen.

Dr. Q und MURTFELDT: Gemeinsames KI-Softwareprojekt

Das Geschäftsmodell des Dortmunder Start-ups Dr. Q basiert auf sogenannten FEM-Simulationen mit KI-gestützter Automatisierung, die in der modernen Produktentwicklung zum Einsatz kommen. Das achtköpfige Team rund um die Geschäftsführer Dr. Henrik Stromberg, Viktor Martinewski und Marian Harling setzt einerseits auf eine fertig nutzbare Software – und möchte andererseits auf dieser Basis individuelle Speziallösungen für Kunden anbieten. „Wir wissen schon sehr lange, dass dies eine potenziell gut ausspielbare Stärke von uns ist", sagt Stromberg. Doch bislang war man noch auf der Suche

Dr.-Ing. Henrik Stromberg Foto: Dr. Q

Linh Phan Foto: Wolfram Schroll

nach einem Partner, mit dem man ein solches Projekt vertrauensvoll angehen kann. „Mit MURTFELDT haben wir nun einen solchen Partner gefunden“, freut sich Stromberg. Der Kontakt zu dem Kunststoffspezialisten (rund 700 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter) kam durch den innoclub zustanden. Die nun bereits gestartete Zusammenarbeit sei ein „direktes Ergebnis“ dieser neuen Plattform, betont Stromberg. Ziel ist es, Belastungsdaten für Kunststoffbauteile schneller zu berechnen – und dadurch Simulation und Konstruktion deutlich effizienter zu machen. „Gerade für den Maschinenbau wäre das ein extrem spannendes Tool“, sagt Linh Phan, Head of Business Unit Solutions und Projektverantwortliche bei MURTFELDT. „Uns war nicht bewusst, dass solch ein innovatives Team quasi in unserer Nachbarschaft sitzt. Ohne den innoclub hätten wir Dr. Q wohl gar nicht entdeckt“, sagt Phan. Die Zusammenarbeit ist bereits angelaufen – auch wenn die Software noch weiterentwickelt werden muss, um den Anforderungen des Mittelstands zu entsprechen. Phan ist optimistisch: „Das schaffen wir gemeinsam.“

CUNA und GREEN IT: Den direkten Draht gefunden

Es ist erst 13 Jahre her, dass die GREEN IT Das Systemhaus GmbH als Start-up gegründet wurde. „Von daher erinnern wir uns natürlich noch sehr gut an diese Zeit“, sagt Jan Schriewer, Co-Founder, Partner & Chief Sales Officer bei GREEN IT. Ein sechsköpfiges Team startete damals mit dem Ziel, IT-Lösungen für eine „grünere Büroinfrastuktur“ auf dem Markt zu etablieren. Inzwischen hat das Dortmunder IT-Unternehmen rund 300 Beschäftigte und ist bundesweit an neun Standorten vertreten, unter anderem in Hagen, Mönchengladbach, Hamburg und München.

Aufgrund des nachhaltigen Geschäftsmodells habe man im innoclub schnell einen Draht zum Start-up CUNA gefunden, so Schriewer. „Das Onboarding verlief denkbar einfach, auch wenn wir in völlig unterschiedlichen Branchen unterwegs sind.“ CUNA produziert biobasierte Mehrwegbecher aus nachwachsenden Rohstoffen.

„Der Name ‚GREEN IT’ war natürlich eine schöne Einladung für uns, das Gespräch zu suchen“, sagt CUNA-Geschäftsführer Rafael Dyll. „Für einen ebenso unkomplizierten wie professionellen Austausch ist der innoclub ideal. Ich kenne eine Vielzahl ähnlicher Initiativen, aber hier hat eine Plattform zum ersten Mal zu einem konkreten Matching für uns geführt.“ Und das ist geplant: GREEN IT wird die Pfand-System-Becher mit dem eigenen Logo sowohl als Benefit fürs eigene Team als auch als Giveaway für Kunden und Partner einsetzen. „Die Becher passen perfekt zu unserer Story“, sagt Schriewer. „Wir verstehen uns als Dortmunder Lokalpatrioten und finden es daher großartig, mit Dortmunder Start-ups zusammenzuarbeiten.“ Zwei weitere Kooperationen mit innoclub-Fellows wurden bereitsauf den Weg gebracht.

Rafael Dyll
Foto: CUNA

Jan Schriewer
Foto: GREEN IT

Ziya und VAHLE: Vom Matching beeindruckt

Für Haris Yalcinkaya ist eine erste Vision bereits Realität geworden: Mit dem Innoclub ist ein Format entstanden, das den Brückenschlag zwischen Start-ups und Konzernen ermöglicht – durch gezieltes Matching und praxisorientiertes Problemlösen.

„In den ersten dreieinhalb Jahren nach unserer Gründung haben wir etliche risikoaverse Unternehmen erlebt, die davor zurückschreckten, mit Start-ups zusammenzuarbeiten“, berichtet Yalcinkaya. „Zu geringe Haftungsmasse, Unsicherheiten über die Zukunft des Start-ups oder die Frage, was mit einer entwickelten Lösung geschieht, wenn das Start-up nicht mehr existiert: All das führte dazu, dass viele große Unternehmen echte Innovationen scheuten. Jetzt im innoclub erleben wir ein Umfeld, das bereit ist, genau diese Risiken einzugehen, weil der Innovationsbedarf erkannt wurde“, so Yalcinkaya, der zusammen mit zwei Mitgründern das KI-Start-up Ziya aufgebaut hat.

Als Premium-Partner – und Kunde von Ziya – im Club mit dabei ist auch VAHLE, Spezialist für Energie-, Datenübertragungs- und Automatisierungssysteme mit mehr als 800 Beschäftigten. Um die Innovationskraft auszubauen, will VAHLE mehr auf KI setzen – „vor allem im Bereich Forschung und Entwicklung“, wie Philip Tembaak berichtet, der diesen Bereich verantwortet. „Wir haben intern verschiedene Use-cases identifiziert, wo wir unsere Effizienz mittels KI steigern könnten. Die Zusammenarbeit mit Ziya ist bereits erfolgreich gestartet, mit dem Ziel, noch in diesem Jahr zwei wesentliche Herausforderungen durch den Einsatz von KI gemeinsam zu lösen.“

Haris Yalcinkaya Foto: Ziya

Philip Tembaak Foto: VAHLE

Nachhaltig unterwegs: gut fürs Klima – und auch gut für die Unternehmenskasse. Foto: iStockr

Geschäftlich nachhaltig unterwegs

Geschäftsreisen nachhaltig gestalten: Das möchten viele Unternehmen. Doch welche Möglichkeiten gibt es? Und wie überzeugen Führungskräfte ihre Beschäftigten, mitzugehen? Das beleuchtet das IHK-Netzwerk für Betriebliche Mobilität gemeinsam mit zwei Expertinnen der Deutschen Bahn und einem Fachmann von BAUM e. V.

VON MARIO OLESCHKO

Es klingt nach einer Selbstverständlichkeit: Vor einer Geschäftsreise erst überlegen, ob sie unbedingt erforderlich ist. Der Spurt zum Kunden, um vor Ort eine Baustelle zu begutachten oder einen Versicherungsschaden zu prüfen, dürfte in die Kategorie „notwendig“ passen. Aber wie sieht es bei reiner „Kundenpflege“ aus? Denn freilich macht es einen Unterschied, ob man gemeinsam am Tisch sitzt, oder ob Meetings nur per Videokonferenz stattfinden.

Das IHK-Netzwerk für Betriebliche Mobilität, kurz BEMO, rät zu einer klaren Orientierung durch den Arbeitgeber: „Beschäftigte nehmen das überwiegend positiv wahr“, ist die Erfahrung des Mobilitätsexperten Stefan Peltzer, Leiter des IHK-Netzwerks. Denn Geschäftsreisen werden weiterhin notwendig und Teil des unternehmerischen Alltags sein.

Umso erfreulicher, dass der der Schritt zu einer klimaneutralen Umsetzung meist leichter ist, als gedacht – und obendrein auch häufig Kosten spart. Das ist auch die Quintessenz einer Fachrunde mit dem Titel „Nachhaltige Geschäftsreisen“. Mit dabei: Stella Ehlers und Lisa Rheinheimer von der DB Fernverkehr AG, sowie Dieter Brübach, stellvertretender Vorsitzender bei BAUM e. V. – der 1984 gegründete Verband setzt sich für nachhaltiges Wirtschaften ein.

Mehr als 107 Millionen Dienstreisen

Im vorherigen Jahr gab es bundesweit rund 107,1 Millionen Dienstreisen, davon 44 Prozent mit der Bahn. Das geht aus Zahlen des Verbands Deutsches Reisemanagement hervor. „Trotzdem ist Luft nach oben für mehr Schiene“, sagen Ehlers und Rheinheimer, die beiden DB-Expertinnen für nachhaltige Mobilitätslösungen im Geschäftskundenbereich.

Sie liefern eine Reihe von Argumenten, um Unternehmen schmackhaft zu machen, bei Geschäfts- oder Dienstreisen auf die Bahn anstelle des Pkw zu setzen. „Seit 2018 sind Reisende im Fernverkehr der Deutschen Bahn zu 100 Prozent mit Ökostrom unterwegs. Und größere Kunden erhalten auf Wunsch eine vollständige Auswertung mit individuellen Kennzahlen für den eigenen Nachhaltigkeitsbericht. Darüber hinaus lohnt sich der Umstieg auf die Bahn auch kostentechnisch.“

Doch wie nachhaltig ist die Bahn? „Das ist in unserer Unternehmensstrategie fest verankert und wird ganzheitlich gedacht: sowohl ökologisch, ökonomisch als auch im Hinblick auf soziale Aspekte“, versichert Ehlers. Und bei Strecken, die Businesskunden im Nahverkehr zurücklegen, der noch nicht mit Ökostrom fährt, wird mit entsprechenden Zertifikaten kompensiert.

Sparpotenzial für Unternehmen

Klimaneutrale Mobilität muss nicht teurer sein – Rheinheimer bringt hier das Portal bahn.business und die BahnCard Business (25, 50 und 100) ins Spiel. Diese Karten sind nicht nur günstiger als ihre jeweiligen Pendants für Privatkunden, sondern bieten über bahn.business weitere Extras.

„Schon bei nur einer Hin- und Rückfahrt von Berlin nach München mit der BahnCard Business 25 rentiert sich die Karte“, sagt Ehlers – und fügt hinzu: „Wenn Unternehmen dies bei Reisen mit der Bahn nicht nutzen, bedanken wir uns natürlich, weil wir dann mehr Geld verdienen. Aber de facto schadet ihnen dann in finanzieller Hinsicht jede Fahrt mit der Bahn ohne die BahnCard Business.“

Mit „mehr Flexibilität“ wirft Rheinheimer einen weiteren Punkt ein: „Wir wissen, dass feste Buchungen sich häufig als Problem erweisen, weil Geschäftsreisen aus verschiedenen Gründen nicht angetreten werden können oder sich verschieben.“ Um den Unternehmen mehr Freiraum zu geben, hat die Bahn daher ihre Tarifwelt entsprechend angepasst und um den Tarif „Flexpreis Business“ ergänzt – exklusiv für bahn.business-Kunden.

Dieser Tarif sieht vor, dass Geschäftskunden einen Tag vor dem ursprünglich geplanten Reisedatum oder bis zu drei Tage danach ohne feste Zugbindung reisen können. Darüber hinaus sind Stornierungen bis zu sechs Monate nach dem letzten Geltungstag kostenfrei möglich. Rheinheimer: „Das bedeutet: Die Unternehmen können eine Fahrt, die nicht angetreten werden konnte, sogar im Nachgang noch stornieren.“

Zur Verhaltensänderung motivieren

Mit dem speziellen Rabattprogramm „BahnBonus“ können Geschäftskunden zudem Punkte sammeln, um Boni freizuschalten. Die Mehrwerte versteuert die DB für ihre Kunden, sodass man die Vorteile auch ganz offiziell bei privaten Fahrten nutzen kann. Dadurch können Arbeitgeber für einen Umstieg motivieren.

Bei diesem Punkt allerdings wirft Dieter Brübach ein, solche Programme nicht als Selbstzweck zu betrachten: „Rabatte, Boni und Belohnungen können auch Fehlanreize setzen. Sie verleiten leicht zu mehr Fahrten, um dadurch schneller an Belohnungen zu kommen.“ Vielmehr müsse weiter an erster Stelle stehen, jede Geschäftsreise kritisch zu prüfen: „Muss ich wirklich reisen? Oder könnte nicht vielleicht eine Hybrid-Konferenz eine Lösung sein, in der einzelne Teilnehmerinnen und Teilnehmer zugeschaltet werden?“

Das Argument von Bahn-Skeptikern, diese sei zu oft Unpünktlichkeit, lässt Brübach so nicht stehen: „Es stimmt zwar, dass die Bahn hier noch Nachholbedarf hat. Aber auch der Pkw steht häufig im Stau oder muss wegen ungeplanter Baustellen Umwege fahren. Und im Zug oder in der Bahn-Lounge kann man parallel am Laptop arbeiten – das geht bei der Autofahrt nicht.“

Zum Thema „nachhaltige Geschäftsreisen“ verweist er auf das Onlineportal CO_2meet, ein von BAUM initiiertes und vom Bund gefördertes Kooperationsprojekt. Sein Rat: Im Unternehmen Konzepte oder Richtlinien entwickeln, die transparent sind und auch von den Führungskräften gelebt werden: Wer trifft Entscheidungen über eine Reise? Unter welchen Regeln findet sie statt? Wie wird eine hinsichtlich ihrer Wirksamkeit und Einhaltung der Unternehmensrichtlinien überprüft? „Beziehen Sie ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in ein Konzept mit ein. Hören Sie bei Bedenken zu und überlegen Sie gemeinsam, wie eine Lösung aussehen könnte. Eine Verhaltensänderung sollte bestenfalls aus eigenem Antrieb entstehen und nicht, weil sie von oben aufgedrückt wird.“

Sowohl bahn.business als auch das Portal CO_2meet bieten Unterstützung bei der Ausgestaltung – ebenso wie das BEMO-Netzwerk der IHKs.

IHK-BEMO

Das Netzwerk für Betriebliche Mobilität der Industrie- und Handelskammern in NRW (IHK-BEMO) ist eine 2021 vom Land Nordrhein-Westfalen ins Leben gerufene Initiative. Sie soll Unternehmen in NRW bei der Ausgestaltung ihres Mobilitätsmanagements unterstützen: beispielsweise durch Einstiegsberatungen (auch für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter), Aus- und Fortbildungsangebote, Infomaterialien sowie Beratung zu Fördermöglichkeiten. Die Geschäftsstelle ist in der Zweigstelle der IHK zu Dortmund in Hamm angesiedelt.
www.ihk-bemo.nrw

Foto: Hans Jürgen Landes

ANSPRECHPARTNER
Stefan Peltzer
0231 5417-146
s.peltzer@dortmund.ihk.de

Christian Nagel, Prokurist Wohnungswirtschaft, Geschäftsführer Klaus Graniki und Andreas Laske, Prokurist Betriebswirtschaft, präsentieren den DOGEWO21 Geschäftsbericht für das Jahr 2024 (v. l.). Foto: DOGEWO21/Schaper

DOGEWO21: Bis 2045 klimaneutral

Wohnungsunternehmen bekräftigt im Geschäftsbericht 2024 die Zielmarke.

Eine „stabile wirtschaftliche Entwicklung“ bilanziert die Dogewo Dortmunder Gesellschaft für Wohnen mbH (DOGEWO21) für das zurückliegende Geschäftsjahr. Bis 2045 will das Unternehmen klimaneutral sein. „Bereits seit über 25 Jahren verbessern wir den energetischen Zustand unseres Gebäudebestands systematisch. Um die Anforderungen der kommenden Jahrzehnte zu erfüllen, rechnen wir mit einem Investitionsbedarf von rund einer Milliarde Euro in den nächsten 20 Jahren“, sagte DOGEWO21-Geschäftsführer Klaus Graniki bei der Vorstellung des Geschäftsberichts für das Jahr 2024.

Neuen preiswerten Wohnraum zu schaffen – insbesondere im unteren und mittleren Preissegment – bleibe eine Herausforderung angesichts der wirtschaftlichen Bedingungen mit hohen Bau- und Materialkosten sowie gestiegenen Kreditzinsen. Zusätzlich erschwerten schwankende Förderbedingungen und unveränderte bau- und klimapolitische Vorgaben die Planungssicherheit. Graniki: „Es bleibt dabei: Wenn die sozial orientierte Wohnungswirtschaft die Klimaziele bis 2045 erreichen und zugleich wieder bezahlbaren Wohnraum schaffen soll, braucht es verlässliche Förderstrukturen und praxistaugliche gesetzliche Rahmenbedingungen seitens der Politik.“

51 Millionen Euro in den Bestand investiert

Mit rund 9,86 Millionen Euro erwirtschaftete das Wohnungs- und Dienstleistungsunternehmen 2024 einen deutlichen Jahresüberschuss im Vergleich zum Vorjahr (9,29 Millionen Euro). Im Bilanzzeitraum investierte das Unternehmen rund 51 Millionen Euro in die Zukunftsfähigkeit seiner Bestände. Das geht aus dem Geschäftsbericht der DOGEWO21 hervor.

Zum Stichtag (31. Dezember 2024) standen 1.121 Auszügen insgesamt 1.132 Neuvermietungen gegenüber. Eine Wiedervermietungsquote von rund 100 Prozent verdeutlicht dabei die sehr angespannte Lage am Wohnungsmarkt. Die Fluktuationsquote ist mit 6,83 Prozent erneut deutlich unter das ohnehin niedrige Vorjahresniveau von 7,26 Prozent gesunken. Insgesamt umfasste der Wohnungsbestand 16.403 Wohneinheiten (Vorjahr: 16.380). Mietanpassungen erfolgten auf Basis des Anfang 2023 veröffentlichten Dortmunder Mietspiegels. Die Bestandsmieten bei DOGEWO21 liegen zu rund 90 Prozent im niedrigen Preissegment, einschließlich aller öffentlich geförderten Wohnungen, entsprechend den Kategorien des Dortmunder Wohnungsmarktberichts 2023.

„2024 haben wir unsere wirtschaftliche Stabilität weiter gestärkt und gleichzeitig gezielt in die Qualität unseres Wohnungsbestands investiert. Damit verbinden wir wirtschaftlichen Erfolg mit sozialer Verantwortung – und bleiben ein verlässlicher Partner für unsere Mieterinnen und Mieter: mit fairen Mieten, guter Wohnqualität und einem klaren Blick auf die Zukunft“, sagt Andreas Laske, Prokurist Betriebswirtschaft bei DOGEWO21.

EHRENMITGLIED DER VV

Uwe Samulewicz feiert seinen 70. Geburtstag

Foto: Sparkasse Dortmund

Am 17. Juli wird Uwe Samulewicz, Vorstandsvorsitzender i. R. der Sparkasse Dortmund, 70 Jahre alt. Der Jubilar trat 1975 als Auszubildender in die Sparkasse Dortmund ein und durchlief zahlreiche Qualifikationen. 1986 wurde er zum Abteilungsleiter ernannt, 1989 zum Abteilungsdirektor der Hauptabteilung Geschäftskunden. Zum 1. Mai 1992 erfolgte seine Berufung in den Vorstand. Nach 17 Jahren als Vorstandsvorsitzender trat Samulewicz Ende Juli 2019 in den Ruhestand. Sein Wissen und seinen Sachverstand stellte er der IHK-Vollversammlung zur Verfügung, in die er 2002 gewählt wurde. Er arbeitete mit großem Engagement auch im Dienstleistungsausschuss der IHK mit und war als Rechnungsprüfer für die IHK tätig. Im September 2019 folgte die Ernennung zum Ehrenmitglied der Vollversammlung. Auch nach dem aktiven Berufsleben blieb Samulewicz der Stadt Dortmund eng verbunden. 2024 wurde er gemeinsam mit Martin Eul, dem ehemaligen Vorstandsvorsitzenden der Dortmunder Volksbank, mit dem City-Ring geehrt.

BUNDESVEREINIGUNG LOGISTIK

Prof. Alice Kirchheim in Vorstand berufen

Foto: Fraunhofer IML

Prof. Dr.-Ing. Alice Kirchheim, Institutsleiterin am Fraunhofer-Institut für Materialfluss und Logistik IML und Inhaberin des Lehrstuhls für Förder- und Lagerwesen an der Technischen Universität Dortmund, ist nun im Vorstand der Bundesvereinigung Logistik (BVL) vertreten. Mit ihrer Wahl setze die BVL ein klares Zeichen für die strategische Bedeutung von Digitalisierung, Automatisierung und künstlicher Intelligenz (KI) in der Logistik, teilte das Fraunhofer-Institut mit. Als ausgewiesene Expertin für Automatisierung und digitale Transformation in der Intralogistik bringe Kirchheim umfassende Erfahrungen aus Wissenschaft und Industrie mit. Nach Stationen am Bremer Institut für Produktion und Logistik (BIBA) und in leitenden Positionen bei STILL und Dematic war sie Professorin an der Hochschule Aalen und der Helmut-Schmidt-Universität Hamburg. Seit April 2024 ist sie Institutsleiterin am Fraunhofer IML und forscht unter anderem zu autonomen Systemen und KI-gestützter Logistik.

BTS
Brune Timmer Schlüter PartG mbB

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

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

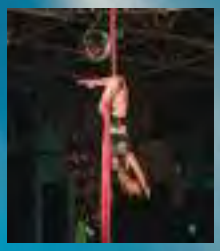
Ihr Erfolg ist unser Ziel!
Unsere Stärke ist die ganzheitliche Beratung.

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

The Christmas Musical Varieté

THE GREATEST SHOW!

Das erfolgreiche Christmas Musical Varieté kehrt 2025 mit einer neuen Produktion zurück in den Veranstaltungssaal der Merkur Spielbank Hohensyburg. Unter dem Titel „The Greatest Show“ erwartet das Publikum eine Live-Show mit internationalen Musicalstars, atemberaubender Artistik und Akrobatik.



Konzipiert von der Agentur hinx+kunst event + artist managment und unter der Leitung von Florian Hinxlage präsentiert das Varieté an acht Abenden Live on Stage:
Zodwa Selele, bekannt aus „Sister Act“, „Harry Potter“ und „Tina – Das Musical“, Lucìa Bernardas Cavallini aus Erfolgsproduktionen wie „Der Mann von La Mancha“, „Sweeney Todd,“ „The Rocky Horror Show“ und Green Days „American Idiot“, sowie Richard-Salvador Wolff, der als Aladdin und Hercules die Disney-Musicalwelt verzauberte. Außerdem tritt Florian Hinxlage höchst selbst auf, der viele Jahre in den Muscialhauptrollen der bekanntesten Werke beeindruckte, wie u.a. „Jesus Christ Superstar“, „Evita“, „Blues Brothers“, „My Fair Lady“, „Mozart!“ oder „Cabaret“.

Für das artistische Gesamtkonzept zeichnet sich erneut Jule Schuster verantwortlich, die gemeinsam mit der Choreografin Lilian Nicolić und einem eigens zusammengestellten Tanzensemble für eine dynamische Verbindung aus Musical, Artistik und Bewegungstheater sorgt.

Musikalisch begleitet wird die Show von einer fünfköpfigen Live-Band unter der Leitung von Mario Stork.

The Greatest Show begeistert mit bekannten Titeln aus „The Greatest Showman“ und „Moulin Rouge“ sowie neu arrangierten Weihnachtsliedern und bietet Pures Entertainment, atemberaubende Choreografien, waghalsige und spektakuläre Artistik.

Alle Infos zu Terminen und Tickets gibt es unter www.spielbank-hohensyburg.de/christmas-musical-variete.

The Christmas Musical Varieté

THE GREATEST SHOW!

28.–29. NOVEMBER

5.–6. DEZEMBER

12.–13. DEZEMBER

19.–20. DEZEMBER

EMPFANG AB 18 UHR
TICKETS AB 79€

Jetzt Tickets sichern

hinx+kunst

Im Veranstaltungssaal der
MERKUR SPIELBANK Hohensyburg

Familienbetrieb: Johannes Weber (r.) und Ehefrau Claudia Weber (2. v. r.) mit Tochter Gloria sowie deren Lebensgefährten René Dietz.
Fotos: Oliver Schaper

Vier Köpfe für Vierbeiner & Co.

Die Fressnapf Weber GmbH mit Sitz in Dortmund gehört zu den größten Franchise-Partnern der Fressnapf-Kette. Familie Weber führt mittlerweile 21 Heimtier-Märkte. Weitere Expansion schließt sich nicht aus.

VON DANIEL BOSS

Bei der Unternehmerfamilie Weber werden Besucherinnen und Besucher lautstark begrüßt. Die Sorge vor zerfetzten Hosen ist aber unbegründet: Das Empfangskomitee, bestehend aus zwei beeindruckend großen Bürohunden und einem deutlich kleineren Vierbeiner, bellt nur und beißt nicht. Die Webers sind nicht nur im Privatleben „tierverrückt“: Sie widmen sich auch beruflich den Fellnasen und Haustigern, den wuscheligen Nagern und Aquarienbewohnern.

„Mit 21 Fressnapf-Filialen sind wir einer der größten Franchise-Partner der Fressnapf Tiernahrungs GmbH – und sogar der größte in Nordrhein-Westfalen“, sagt Johannes Weber, der die Fressnapf Weber GmbH gemeinsam mit seiner Frau Claudia, seiner Tochter Gloria und deren Lebensgefährten René Dietz führt.

Das Unternehmen hat seinen Sitz in Dortmund, wo Claudia und Johannes Weber auch wohnen. Die Zentrale allerdings befindet sich in Hagen, über einer Fressnapf-Filiale. Von dort aus steuert ein achtköpfiges Team das große Weber-Gebiet, das von Ostwestfalen-Lippe übers Sauerland bis ins Ruhrgebiet reicht. Zwei Bereichsleiter sind täglich zwischen den verschiedenen Standorten unterwegs.

Acht Märkte in Dortmund übernommen

Vertreten ist man – neben Hagen – in Witten, Menden, Soest, Werl, Aalen, Beckum, Lippstadt und Geseke. „Besonders stolz sind wir auf unsere acht Dortmunder Märkte, die wir im Januar 2025 übernommen haben“, sagt Johannes Weber. Dortmund – mit Fressnapf-Präsenz in Hacheney, Mitte, Bövinghausen, Aplerbeck, Dorstfeld, Hombruch, Scharnhorst und Eving – steht für mehr als 80 Beschäftigte und einen Jahresumsatz von etwa zwölf Millionen Euro. Die hiesigen Filialen sollen in den kommenden Jahren umfassend modernisiert und nach dem sogenannten „Future-Store-Konzept“ umgebaut werden – „eine bedeutende Investition und ein klares Bekenntnis zur Region“, wie Johannes Weber sagt.

Wie dieses Konzept aussieht, ist in Hagen bereits zu sehen: „Schickes, skandinavisches Design trifft auf coolen Industrial-Look“ – so beschreibt Fressnapf selbst das Ergebnis der Umgestaltung.

Für eine möglichst leichte Orientierung soll das Store-Konzept sorgen, das nach Tierbereichen strukturiert ist. „Ob Hund, Katze, Kleintier, Vogel oder Fische: Das Angebot umfasst alles, was für den heimischen Zoo benötigt wird“, sagt Gloria Weber. Geblieben im neuen Ambiente ist die typische Farbe Grün für die Marke aus Krefeld.

Marktführer für Heimtierbedarf

Die Fressnapf-Gruppe ist europäischer Marktführer für Heimtierbedarf. Seit der Eröffnung des ersten „Fressnapf“-Fachmarktes 1990 in Erkelenz zwischen Mönchengladbach und Aachen ist Gründer Torsten Toeller Inhaber und Mehrheitsgesellschafter. Das Unternehmen ist europaweit tätig. Rund 2.000 Fressnapf- und Maxi-Zoo-Märkte gehören zur Unternehmensgruppe. In Deutschland wird die überwiegende Anzahl der Märkte von selbstständigen Franchisepartnern betrieben.

So ist es auch bei den Webers, in deren Märkten mehr als 200 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter einen Gesamtumsatz von circa 37 Millionen Euro pro Jahre erwirtschaften. „Wir sind rechtlich absolut selbstständig“, betont Johannes Weber. Das gilt auch für die Einkaufspolitik, „wenngleich etwa 85 Prozent der Waren über die Fressnapf-Zentrale laufen“. Zu den Hauptumsatzbringern zählen, wenig überraschend, Tiernahrung und Katzenstreu.

In der Region einen Namen gemacht

Der Kaufmann, Betriebswirt und Lebensmitteltechniker Weber kommt ursprünglich aus der Fleischwarenbranche. Als Betriebsleiter einer Fleischfabrik im Ruhrgebiet habe er eines Tages darüber nachgedacht, ob man vermeintliche Abfallprodukte wie Innereien und Knochen nicht zu Tierfutter verarbeiten könne.

Der nächste Schritt war dann vor rund 30 Jahren die Eröffnung von Zoofachgeschäften in Iserlohn, Witten und Hagen, zunächst nebenberuflich. „Ich habe versucht, den Markt zu rocken“, erzählt der Unternehmer. Mit einigem Erfolg: Er habe sich binnen kurzer Zeit einen Namen in der Region gemacht. „So wurde man in Krefeld auf mich aufmerksam. Und man hat mir angeboten, Franchisepartner zu werden. Diese Chance habe ich genutzt und es nicht bereut.“

Umbau auf neuen Standard

Mit dem Vorbild ihrer Eltern vor Augen wusste Tochter Gloria schon als Jugendliche, dass sie ebenfalls in die Branche einsteigen will. Um die Arbeit von Grund auf kennenzulernen, verbrachte sie mehr als 15 Jahre in verschiedenen Fressnapf-Märkten, bevor sie 2018 in die Leitung der Fressnapf Weber GmbH einstieg. Ein großer Schritt war die Übernahme eines anderen Franchisepartners in Münster. „Das waren vier Märkte auf einen Schlag“, sagt sie. Darunter befand sich auch der Hagener Standort Becheltestraße, Sitz der heutigen Verwaltung. „Anlässe für solche Übernahmen sind unter anderem Altersgründe aufseiten der bisherigen Betreiber. Bewährte und erfolgreiche Standorte werden auf diese Weise weitergeführt“, ergänzt Joannes Weber. „Es ist eine Win-win-Situation.“

Das Dortmunder Familienunternehmen ist weiter auf Expansionskurs. Das mittelfristige Umsatzziel wird mit 45 Millionen Euro angegeben. Gloria Weber: „Wir können uns durchaus vorstellen, noch einige weitere Märkte zu übernehmen.“ Zudem sollen alle bestehenden Standorte innerhalb der nächsten vier Jahre auf den neuen Standard umgebaut werden. „Der stationäre Handel hat in unserem Segment noch Wachstumspotenzial. Aber natürlich haben wir auch digitale Services im Blick“, fügt sie hinzu. Ein Beispiel ist „Click & Collect“, also online einkaufen und die Bestellung dann im Markt abholen.

Für den Kauf lebender Tiere müssen Kunden aber natürlich immer direkt vor Ort erscheinen. Im Weber-Reich ist der Erwerb von Vögeln, Nagetieren und Aquarienbewohnern an fünf Standorten möglich, unter anderem in Hacheney.

Als Teil der Franchise-Kette Fressnapf bieten die 21 Filialen der Webers einen umfangreichen Heimtierbedarf und entsprechenden Service.

Johannes Weber kommt ursprünglich aus der Fleischwarenbranche, hat sich dann aber mit Zoofachgeschäften einen Namen gemacht.

Das Land NRW vergibt Stipendien an Start-ups. Und bei Teams mit gemischten Geschlechtern steigt die Förderung. Foto: iStock/Vasyl Dolmatov

Start-up-Förderung für mehr Freiraum

Mit dem Gründungsstipendium.NRW fördert das Land Start-ups ein Jahr lang mit einem monatlichen Zuschuss von 1.200 Euro pro Kopf bei Teams bis zu drei Personen. 3.600 Euro pro Kopf gibt's einmalig dazu, wenn die Teams geschlechterdivers sind.

Mehr Freiraum dank finanziellem Spielraum: Das ist der Gedanke, der hinter dem Gründungsstipendium.NRW steckt. Es soll Gründerinnen und Gründern die Möglichkeit geben, sich stärker auf ihre Geschäftsideen konzentrieren zu können. Das Stipendium wird vom Ministerium für Wirtschaft, Industrie, Klimaschutz und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen vergeben. Und mit dem neuen Baustein Diversität+ will das Land seit dem 1. April zudem Start-ups fördern, die aus geschlechterdiversen Teams bestehen.

Grundsätzlich erhalten bis zu drei Gründerinnen und Gründer eines Start-ups im Rahmen der Förderung ein Jahr lang jeweils 1.200 Euro monatlich. Neu hinzugekommen ist nun eine weitere Förderung für geschlechterdivers aufgestellte Teams: Sie können einen einmaligen finanziellen Zuschuss bis zu 3.600 Euro pro Person im Team erhalten. Dieser Zuschuss kann allerdings erst ab dem 7. Monat beantragt werden.

IHK als Partner beim Coaching

Insgesamt 36 Netzwerke mit 105 Anlaufstellen in Nordrhein-Westfalen übernehmen die Auswahl und Beratung der Interessierten. Sie unterstützen bei der Antragstellung und bieten eine zeitnahe Möglichkeit zur Präsentation vor den Jurys. Landesweit haben sich bisher mehr als 8.200 Personen aus fast 5.000 Gründungsvorhaben beworben. Das Angebot spricht auch immer mehr Gründerinnen an, sodass der Frauenanteil mittlerweile bei 28,1 Prozent liegt.

Die Auswahl und Beratung der Interessenten übernehmen in Nordrhein-Westfalen die Gründungsnetzwerke in den jeweiligen Regionen. Für Dortmund, den Kreis Unna sowie für Hamm ist die Industrie- und Handelskammer zu Dortmund (IHK) der Lead-Partner für das regionale Gründungsnetzwerk, bestehend aus den regionalen Startercentern NRW und den Hochschulen. Die IHK übernimmt die Koordination und unterstützt bei der Antragstellung und beim Coaching.

Das Gründungsstipendium.NRW ist nur eines von vielen Förderangeboten in Nordrhein-Westfalen. Um Geschäftsideen sowie Vorhaben weiter vorantreiben zu können, stehen jungen Gründerinnen und Gründern weitere Angebote zur Verfügung, die auch im Anschluss an das Gründungsstipendium.NRW genutzt werden können.

Neben einer qualifizierten Beratung durch die STARTERCENTER NRW können Unternehmen beispielsweise innerhalb der ersten fünf Jahre nach Geschäftsaufnahme Förderkredite beantragen, welche bei Bedarf zusätzlich durch die Bürgschaftsbank NRW abgesichert werden. Im Rahmen der IHK-Finanzierungsprechtage können sich Gründerinnen und Unternehmen sowohl zur Gründung, für die Erweiterung und Festigung als auch die Übernahme eines Unternehmens kostenfrei beraten lassen. Zusätzlich bietet die Plattform der Unternehmenswerkstatt Deutschland (www.uwd.de) Unterstützung und Begleitung über den gesamten Unternehmenszyklus hinweg.

ANSPRECHPARTNERINNEN:

- **Katharina Pickhardt**, E-Mail: k.pickhardt@dortmund.ihk.de
- **Anke Schulze-Altenmethler**, E-Mail: a.schulze@dortmund.ihk.de

100 Jahre im Dienste des Menschen

Die Bank für Kirche und Diakonie (KD-Bank) feiert Jubiläum: Als Zusammenschluss von vier Vorgängerinstituten blickt das Kreditinstitut mittlerweile auf ein ganzes Jahrhundert bewegter Geschichte zurück.

Ein Zeugnis des damaligen Zeitgeists: „Luise spart" – eine Werbeanzeige der LKG Sachsen in Dresden, des Vorgängerinstituts der Bank für Kirche und Diakonie, aus den 1950er Jahren.
Foto: KD-Bank.

Die Vergabe von Krediten an Kirche und Diakonie ist seit 100 Jahren das Kerngeschäft der KD-Bank. Vier Vorgängerinstitute, die sich in den vergangenen Jahrzehnten schrittweise zur heutigen Bank mit Sitz in Dortmund zusammenschlossen, eine seit jeher der Geschäftszweck, Gutes auf den Weg zu bringen, wie das Kreditinstitut hervorhebt. Die zweite Gemeinsamkeit: Alle KD-Bank-Vorgängerinstitute in Dresden, Magdeburg (beide 1925 gegründet), Münster (1927) und Duisburg (1953) waren Genossenschaftsbanken. Nicht die Gewinnmaximierung habe für sie im Vordergrund gestanden, sondern der Wille, soziales beziehungsweise christliches Wirken finanziell zu fördern.

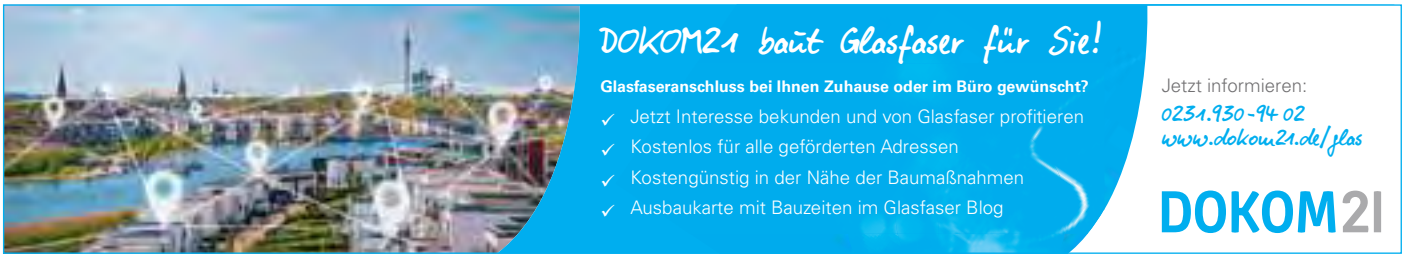
Mehr als 2,5 Milliarden Euro hat die KD-Bank seit 2020 an neuen Krediten vergeben – allein im vergangenen Jahr laut Geschäftsbericht 343,4 Millionen Euro. Mit dem Geld konnten kirchliche und diakonische Einrichtungen vielfältige soziale Leistungen weiterführen oder ausgestalten. Es floss in Neubauten und in Sanierungen von Altenpflegeheimen, Krankenhäusern, Kitas, Werkstätten für Menschen mit Beeinträchtigungen oder in das Segment „bezahlbarer Wohnraum". Auch in ein lebendiges Gemeindeleben und in Bildungsangebote für verschiedene Bevölkerungsgruppen wurde investiert.

Die Bilanzsumme für das Geschäftsjahr 2024 liegt bei 6,4 Milliarden Euro. „Trotz herausfordernder Rahmenbedingungen war das vergangene Geschäftsjahr für unsere Bank erfolgreich. Dank der Treue und Unterstützung unserer Kundinnen und Kunden konnten wir ein solides Ergebnis erzielen", sagt Dr. Ekkehard Thiesler, Vorstandsvorsitzender der KD-Bank.

Ökologisch und sozial nachhaltig

Not war in den Anfangsjahren der KD-Bank allgegenwärtig. Als Folge der Industrialisierung lebte ein Großteil der deutschen Bevölkerung in den 1920er-Jahren in bitterer Armut, eine Hyperinflation verstärkte diesen Missstand. Die Vorgängerinstitute der heutigen KD-Bank verliehen dringend benötigtes Geld. So konnten ältere Menschen, Kriegsversehrte, Vereinsamte, Witwen und Waisen und andere Bedürftige in schwierigen Zeiten umsorgt werden. Mit diesem Geschäftszweck wurde die KD-Bank erfolgreich und überdauerte viele Herausforderungen in zehn Jahrzehnten.

Das Motiv „Not zu lindern" brachte die Gründer der KD-Bank vor 100 Jahren zusammen. Unter ihnen waren Juristen, Theologen, Politiker und kirchliche Funktionsträger. Der bekannteste Gründervater war Pastor Martin Niemöller. Er brachte die Vorgängerbank in Münster auf den Weg, machte aber vor allem als führender Vertreter der nazikritischen Bekennenden Kirche und als Gegner der Wiederbewaffnung im Nachkriegsdeutschland von sich reden. Den christlichen Werten und dem Engagement der Gründerpersönlichkeiten ist ein stimmiges Konzept zu verdanken, kirchliche und diakonische Leistungen zu finanzieren und zukunftsfähig auszurichten. Heute kümmern sich darum die rund 280 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der KD-Bank.



Talk rund um Fachkräftemangel (v. l.): Jennifer Schamey (Auszubildende), Julian Evens (RVR), Maike Fritzsching (Geschäftsführerin IHK zu Dortmund), Thorsten Wagner (Chefredakteur Antenne Unna), Carsten Harder (Hauptgeschäftsführer HWK Dortmund), Stefan Schreiber (Hauptgeschäftsführer IHK zu Dortmund), Felicia Ullrich und Sascha Burghaus (HR-Experten), Lea Heuer (Zimmerergesellin) und Olesja Mouelhi-Ort (Geschäftsführerin HWK Dortmund). Foto: Maximilian Mann/Handwerkskammer Dortmund

Vom Fehlen der Fachkräfte

Wie lassen sich mehr junge Menschen für eine Ausbildung begeistern? Das war Thema der Veranstaltung Talentschmiede Ruhr: Strategien für den Fachkräftenachwuchs.

Der Fachkräftemangel ist auch im Ruhrgebiet deutlich spürbar. Immer weniger junge Menschen entscheiden sich für eine duale Ausbildung – mit weitreichenden Folgen für Unternehmen in nahezu allen Wirtschaftsbereiche: So bringen die Kooperationspartner der Fachkräfte-Reihe 2025 die aktuelle Lage auf den Punkt. Die Reihe ist Teil einer Initiative des Regionalverbands Ruhr (RVR), der Industrie- und Handelskammern im Ruhrgebiet sowie von Handwerk Region Ruhr.

Die Auswirkungen des Fachkräftemangels sind gravierend: Viele Betriebe im Ruhrgebiet finden kaum noch qualifizierten Nachwuchs und können ihre Leistungen nicht mehr wie gewohnt erbringen. Gleichzeitig sind gut ausgebildete Fachkräfte essenziell – ob für die Digitalisierung, die Energiewende oder die Wettbewerbsfähigkeit des Wirtschaftsstandorts Ruhrgebiet.

Mit der zentralen Frage, wie mehr junge Menschen für eine Ausbildung begeistert werden können, hat sich die Veranstaltung „Talentschmiede Ruhr: Strategien für den Fachkräftenachwuchs“ beschäftigt, die Mitte Mai im HWK-Bildungszentrum in Dortmund stattgefunden hat. Ziel der Veranstaltung war es, gemeinsam Lösungen zu entwickeln, wie sich der Nachwuchs für Berufe im Ruhrgebiet gezielt fördern lässt.

Neben einem Begrüßungstalk, moderiert von Thorsten Wagner (Chefredakteur Antenne Unna), mit Stefan Schreiber (Hauptgeschäftsführer IHK zu Dortmund) und Carsten Harder (Hauptgeschäftsführer Handwerkskammer Dortmund) sowie der Auszubildenden Jennifer Schamey (Fachinformatikerin für Anwendungsentwicklung bei Swisslog GmbH), berichteten die Geschäftsführerinnen Olesja Mouelhi-Ort (HWK Dortmund) und Maike Fritzsching (IHK zu Dortmund) über die Nachwuchsförderung der beiden Kammern. Die HR-Experten Sascha Burghaus und Felicia Ullrich sprachen „Gen Z versus Boomer – Konflikt oder Kreativität?“ über den Wandel zwischen den Generationen. Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer hatten im Anschluss die Möglichkeit, bei einem Workshop „Mitarbeitendengewinnung über Social Media“ und bei einem Gallery Walk mit Best-Practice-Projekten mitzumachen.

Fachkräfte-Reihe 2025

Talentschmiede Ruhr ist Teil der Fachkräfte-Reihe 2025, einer Initiative des Regionalverbands Ruhr (RVR), der Industrie- und Handelskammern im Ruhrgebiet sowie von Handwerk Region Ruhr. Gemeinsam setzen sie sich für die Sicherung des Fachkräftenachwuchses ein und entwickeln neue Strategien zur Stärkung der beruflichen Ausbildung. Die Talentschmiede Ruhr steht für Austausch, neue Ideen und konkrete Maßnahmen – mit dem Ziel, junge Menschen für zukunftssichere und sinnstiftende Berufe zu begeistern.

Rücken zusammen: Hafen Dortmund und RheinPorts

Eine nun beschlossene enge Kooperation soll insbesondere digitale Potenziale erkennen und entsprechende Lösungen voranbringen.

Der Hafen Dortmund und RheinPorts arbeiten künftig eng zusammen. Ein entsprechendes sogenanntes Memorandum of Understanding wurde am 2. Juni unterzeichnet. Die Dortmunder Hafen AG als bedeutender Binnenhafen in Nordrhein-Westfalen und die RheinPorts GmbH als interkommunaler Betreiber eines digitalen Port Community Systems (RPIS), wollen künftig Möglichkeiten der Zusammenarbeit im Bereich der digitalen Hafenentwicklung ausloten.

Ziel ist es, Potenziale der Digitalisierung im Hafen Dortmund zu identifizieren, Synergien zu nutzen und innovative Lösungen im Sinne eines vernetzten und effizienten Hafenbetriebs zu erörtern. Dazu zählen unter anderem die Einführung eines Port Community Systems (PCS) sowie die digitale Anbindung von Terminalbetreibern, Speditionen und Binnenschiffern.

„Die Digitalisierung von Binnenhäfen ist ein zentraler Baustein für einen leistungsfähigen und nachhaltigen Logistikstandort. Mit der Dortmunder Hafen AG gewinnen wir einen weiteren wichtigen, strategischen Partner, um gemeinsam digitale Standards weiter voranzubringen“, sagt Joachim Holstein, Geschäftsführer der RheinPorts GmbH. „Ich freue mich, dass wir zusammen mit RheinPorts eine weitere zielführende Kooperation eingehen konnten, um unseren Hafen digitaler und damit noch zukunftsfähiger aufstellen zu können“, ergänzt Bettina Brennenstuhl Vorständin der Dortmunder Hafen AG.

Die schweizerischen Rheinhäfen arbeiten seit über einem Jahr erfolgreich mit dem RPIS von RheinPorts. Außerdem steht das RPIS in den Häfen in Duisburg und Trier vor der Einführung.

Wollen mit der Kooperation die Binnenschifffahrt vorantreiben: Felix Harder (Geschäftsführer RheinPorts GmbH) Bettina Brennenstuhl (Vorständin Dortmunder Hafen AG) und Joachim Holstein (Geschäftsführer Rhein-Ports GmbH).

Foto: Dortmunder Hafen

RheinPorts vernetzt und digitalisiert die Binnenschifffahrt mit dem dazugehörigen Hafengewerbe, um sie effizienter in die Logistikketten zu integrieren.

BMS Industriebau.

NEUBAU EINES LOGISTIKZENTRUMS

BILSTEIN GROUP in Gelsenkirchen

BMS Industriebau GmbH · Alte Heeresstraße 25 59929 Brilon
02961 980-200 · info@bms-industriebau.de · www.bms-industriebau.de

Elegant, kraftvoll und actionreich: Die 14. Auflage der Flic Flac X-Mas-Show Dortmund ist vieles, nur nicht langweilig. Foto: Flic Flac

Flic Flac X-Mas-Show Dortmund: Wenn Weihnachten zum Adrenalinkick wird!

Die 14. Auflage der legendären Weihnachtsshow verspricht atemberaubende Akrobatik, pure Energie und unvergessliche Momente

Vergessen Sie besinnliche Stille und klassische Weihnachtsklänge – der Circus Flic Flac verwandelt die Adventszeit in Dortmund wieder in ein Spektakel der Superlative!

Vom 11. Dezember 2025 bis zum 11. Januar 2026 öffnet das markante Schwarz-Gelbe Zelt am Parkplatz E der Westfalenhallen erneut seine Pforten für die diesjährige Ausgabe der legendären X-Mas-Show. Action, Adrenalin und außergewöhnliche Artistik sind garantiert. Ein Weihnachtsgeschenk der besonderen Art, das man nicht unter den Baum legt, sondern live erlebt.

Ein Erlebnis für jeden: Ob Adrenalin-Junkie, Familienausflug oder unvergessliche Firmenfeier!

Die 14. X-Mas-Show des Circus Flic Flac in Dortmund ist die ideale Adresse für alle, die das Außergewöhnliche suchen. Egal, ob Sie ein eingefleischter Flic Flac-Fan sind, der den puren Nervenkitzel liebt, oder eine Familie, die ein actionreiches und unvergessliches Weihnachtserlebnis sucht – hier kommt jeder auf seine Kosten. Die Show bietet eine perfekte Balance aus hochkarätiger Artistik, spannungsgeladenen Momenten und unterhaltsamen Elementen, die Jung und Alt gleichermaßen begeistern.

Planen Sie in diesem Jahr eine unvergessliche Weihnachtsfeier oder ein außergewöhnliches Firmenevent? Die Flic Flac X-Mas-Show bietet dafür den idealen Rahmen! Überraschen Sie Ihre Mitarbeiter, Kollegen oder Kunden mit einem Abend voller Spannung, Nervenkitzel und Weltklasse-Akrobatik. Genießen Sie gemeinsam ein einzigartiges Spektakel, das für Gesprächsstoff sorgt und lange in Erinnerung bleibt. Erleben Sie, wie der Teamgeist bei gemeinsamen „Ohs“ und „Ahs“ gestärkt wird und

sich eine festliche Atmosphäre der besonderen Art entfaltet. Kontaktieren Sie Flic Flac für spezielle Gruppenarrangements und maßgeschneiderte Angebote – so wird Ihre Feier zum absoluten Highlight des Jahres!

Die Show der Individualisten und Kollektiven: Einzigartig und hochkarätig

In der neuen Spielzeit 2025/26 präsentiert Flic Flac Dortmund ein Programm, das gleichermaßen individuell und hochkarätig ist. Auf der Bühne treffen internationale Artistengruppen auf beeindruckende Duos und charismatische Solisten, deren Darbietungen in einer spektakulären Mischung aus Kreativität und Können verschmelzen.

Mit dabei: Die beiden „Oberhäupter" Clown und Drummer, die diese Show zu etwas ganz Besonderem machen. Sie sind das Herzstück des Programms und sorgen mit ihrer Erfahrung und ihrem Charisma auch im 14. Jahr dafür, dass das Flic Flac Erlebnis seinen einzigartigen Charakter behält. Ihre Präsenz verleiht der Show nicht nur Struktur, sondern schafft auch eine tiefe emotionale Verbindung zwischen den Künstlern und dem Publikum.

Modern, traditionell und immer anders

Seit jeher bricht der Circus Flic Flac mit Konventionen. Hier gibt es keine Tiere in der Manege, keine verstaubten Pailletten, sondern ausschließlich die pure Kraft und Präzision menschlicher Leistung. Flic Flac steht für eine moderne Zirkuskunst, die sich durch rockige Beats, innovative Lichttechnik und eine Inszenierung auszeichnet, die ihresgleichen sucht.

Zum ersten Mal wird die Flic Flac X-Mas-Show von einer Live-Band begleitet. Die musikalische Untermalung wird somit noch dynamischer, intensiver und lebendiger, was ein völlig neues Klangerlebnis schafft. Apropos Erlebnis: Das einzigartige Zelt ohne störende Innenmasten garantiert von nahezu jedem Platz aus eine freie Sicht auf das Geschehen.

Atemberaubende Highlights – Eine Reise durch die Welt der Extreme

Auch in seiner 14. Ausgabe fährt Flic Flac wieder ein Line-Up auf, das die Grenzen des Möglichen verschwimmen lässt. Freuen Sie sich unter anderem auf:

Den „Globe of Speed": Das Herzstück vieler Flic Flac Shows und immer wieder neu inszeniert. Motorräder rasen mit irrwitziger Geschwindigkeit in einer Stahlkugel – Zentimeterarbeit, die den Puls beschleunigt und die Gesetze der Physik herausfordert.

Viktar Shainoha: Ein Name, der für atemberaubende Balance und unfassbare Körperbeherrschung steht. Seine Darbietungen sind eine Hommage an die menschliche Stärke und Eleganz, die in jedem Muskel und jeder Bewegung sichtbar wird.

Duo Soul: Luftakrobatik in ihrer schönsten und gefährlichsten Form. Sie schweben und tanzen in schwindelerregender Höhe, verbunden nur durch Vertrauen und perfekte Synchronisation. Ihre Darbietung ist eine Mischung aus Anmut und Nervenkitzel, die das Publikum in ihren Bann zieht.

Sichern Sie sich Ihr Ticket für die spektakulärste Weihnachtsshow des Jahres!

Der Vorverkauf für die 14. X-Mas Show des Circus Flic Flac in Dortmund hat bereits begonnen! Angesichts der Beliebtheit der Show und der begrenzten Plätze in den besten Kategorien ist es ratsam, sich frühzeitig die gewünschten Tickets zu sichern.

Preise variieren je nach Kategorie:

- **Premium:** 75€
- **Kategorie 1:** 65€
- **Kategorie 2:** 55€
- **Kategorie 3:** 45€
- **Kategorie 4:** 35€

Ermäßigungen sind für Kinder, Schüler, Studenten, Senioren und Menschen mit Behinderung verfügbar.

Spektakuläre Action trifft auf menschliche Präzision: Im „Globe of Speed" jagen Motorräder mir irrwitziger Geschwindigkeit aneinander und übereinander vorbei.

Foto: Flic Flac

GEWINNSPIEL

Exklusives Gewinnspiel: Sichern Sie sich Ihr VIP-Erlebnis bei der Flic Flac X-Mas Show!:

Wir verlosen 5 x 2 VIP-Tickets für die spektakuläre Flic Flac X-Mas-Show in Dortmund! Erleben Sie die Show der Superlative von den besten Plätzen der Premium-Kategorie. Freuen Sie sich auf reservierte Plätze mit Tischservice im exklusiven Vorzelt, wo Sie eine Getränke-Flat, eine Snack-Flat (Popcorn, Mandeln, Nachos) und ein köstliches Gericht aus der Küche genießen können. Nehmen Sie jetzt teil und verwandeln Sie Ihren Showbesuch in ein unvergessliches VIP-Erlebnis!

www.flicflac-dortmund.de.de

Sicher ist, dass nichts sicher ist

Angriffe auf IT-Infrastrukturen nehmen zu – vor allem im Mittelstand. Warum Cyberpolicen an Bedeutung gewinnen und was Unternehmer wissen müssen.

Cyberangriffe zählen inzwischen zu den größten Geschäftsrisiken weltweit. Die Nachfrage nach Cyberversicherungen ist deshalb in den letzten Jahren deutlich gestiegen. Foto: envato/ DC_Studio

Die Täter agieren geräuschlos, oft aus dem Ausland, in vielen Fällen automatisiert – und sie haben es längst nicht mehr nur auf große Unternehmen abgesehen. Cyberangriffe zählen inzwischen zu den größten Geschäftsrisiken weltweit. Ob verschlüsselte Server, gestohlene Daten oder lahmgelegte Lieferketten – die digitale Verwundbarkeit ist allgegenwärtig. Während Konzerne in der Regel auf etablierte IT-Sicherheitsstrukturen zurückgreifen können, geraten zunehmend kleine und mittlere Unternehmen (KMU) ins Fadenkreuz der Angreifer.

Der Mittelstand im Visier

Viele Mittelständler unterschätzen noch immer, wie gezielt und professionell Hacker heute vorgehen. Anders als in der Vergangenheit sind Cyberattacken häufig nicht das Werk einzelner technikaffiner Krimineller, sondern Teil organisierter und gut finanzierter Strukturen. Die Gründe, warum KMU besonders gefährdet sind, liegen auf der Hand: Sie verfügen oft nicht über eigene IT-Abteilungen, haben begrenzte Budgets für Sicherheitstechnologien und sind auf die ständige Verfügbarkeit ihrer Systeme angewiesen.

Ein Blick auf die Zahlen verdeutlicht die Dramatik. Laut dem Digitalverband Bitkom lag der durch Cyberangriffe verursachte Schaden für die deutsche Wirtschaft allein im Jahr 2023 bei 206 Milliarden Euro. Dabei sind es nicht nur spektakuläre Fälle wie der Angriff auf die IHK oder der Ausfall von Behördenservern, die in Erinnerung bleiben. Viel häufiger sind es lokal verwurzelte Unternehmen, deren Betriebsabläufe plötzlich zusammenbrechen, weil ein falscher Klick in einer E-Mail-Kampagne die IT außer Gefecht setzt.

Wenn der digitale Notfall eintritt

Die Frage, wie man sich gegen solche Szenarien wappnet, hat in den letzten Jahren eine neue Option hervorgebracht: die Cyberversicherung. Sie gilt vielen Unternehmen als eine Art Brandschutz im digitalen Raum – nicht zwingend, um Angriffe zu verhindern, wohl aber, um im Fall des Falles finanziell und organisatorisch handlungsfähig zu bleiben.

Was eine solche Police genau leistet, variiert stark. Typischerweise umfasst sie Leistungen wie:

- Kostenübernahme bei Betriebsunterbrechung infolge eines Angriffs,
- Forensische Analyse durch IT-Experten zur Ursachenklärung,
- Krisenkommunikation und PR-Beratung,
- Rechtliche Unterstützung, insbesondere bei DSGVO-relevanten Datenlecks,
- Erstattung von Lösegeldzahlungen (sofern versichert) oder Maßnahmen zur Abwehr von Cybererpressung,
- und teils auch präventive Leistungen, wie Sicherheitstrainings oder Schwachstellen-Checks.

Die Nachfrage nach diesen Policen ist in den letzten Jahren deutlich gestiegen. Laut Prognosen von Marktbeobachtern wie Fortune Business Insights wird das globale Volumen des Cyberversicherungsmarkts bis 2032 auf über 120 Milliarden US-Dollar wachsen. Auch deutsche Anbieter und Makler berichten von gestiegenem Interesse – nicht zuletzt, weil Banken, Kunden oder Vertragspartner entsprechende Absicherungen zunehmend voraussetzen.

Kein Ersatz für IT-Sicherheit – aber ein wichtiger Baustein

Trotz ihrer wachsenden Bedeutung sind Cyberversicherungen kein Ersatz für eigene Schutzmaßnahmen. Im Gegenteil: Wer eine Police abschließen will, muss in der Regel umfangreiche Angaben zur IT-Sicherheit im Unternehmen machen – und stößt dabei nicht selten auf Lücken im eigenen System. Firewall, aktuelle Software-Updates, regelmäßige Backups, Zugriffskontrollen, Schulungen: Ohne grundlegende IT-Hygiene ist kein Versicherer bereit, das Risiko zu tragen.

Zudem reagieren Anbieter zunehmend sensibel auf Marktentwicklungen. Infolge der stark gestiegenen Schadenssummen und der wachsenden Bedrohungslage kam es zuletzt in Teilen des Marktes zu Prämienanpassungen, Leistungseinschränkungen oder gar zur Ablehnung bestimmter Branchen, etwa im Gesundheitswesen oder bei kritischen Infrastrukturen. Gleichzeitig setzen einige Versicherer gezielt auf präventive Anreize: Wer regelmäßig Schulungen durchführt oder sich durch externe IT-Prüfungen absichern lässt, kann mit günstigeren Konditionen rechnen.

Diese Entwicklung zwingt viele Unternehmen dazu, sich intensiver mit ihrem eigenen digitalen Risikoprofil auseinanderzusetzen – ein Prozess, der zwar mit Aufwand verbunden ist, aber auch Chancen bietet. Denn wer frühzeitig Schwächen erkennt, kann nicht nur die Voraussetzungen für einen Versicherungsabschluss erfüllen, sondern auch die Resilienz seines Unternehmens im Alltag stärken.

Ein Markt in Bewegung

Der Markt für Cyberversicherungen ist noch jung – und in Bewegung. Während in den USA bereits eine gewisse Marktsättigung zu beobachten ist, steckt das Thema in Deutschland vielerorts noch in der Orientierungsphase. Eine Herausforderung ist dabei nicht zuletzt die Komplexität der Policen: Nicht alle Angebote sind leicht verständlich, nicht jedes Szenario eindeutig versicherbar. Hinzu kommen Unsicherheiten über die Nachweispflicht im Schadenfall und mögliche Ausschlüsse.

Gleichzeitig wächst das Angebot an begleitenden Dienstleistungen. Einige Versicherer stellen mittlerweile 24/7-Hotlines zur Verfügung, andere arbeiten mit spezialisierten IT-Dienstleistern zusammen oder bieten Zugang zu Notfallteams, die im Angriffsfall binnen Stunden eingreifen. Auch Schulungsportale für Mitarbeitende oder Checklisten für den IT-Alltag sind zunehmend Teil moderner Policen.

Insgesamt entwickelt sich die Cyberversicherung immer stärker vom reinen Absicherungsprodukt zum integrierten Bestandteil des Risikomanagements. Für viele Unternehmen, insbesondere im Mittelstand, kann sie so zu einem wichtigen Pfeiler werden – nicht nur im Krisenfall, sondern als Teil einer strategischen Absicherung in einer digitalisierten Wirtschaftswelt.

Derzeit eher volatil als ausgeglichen – geopolitischen Spannungen beeinflussen die Finanzmärkte. Foto: envato/ maxxyustas

Finanzmärkte unter Druck: Wie geopolitische Unsicherheiten Kapitalströme verschieben

Krisenherde rund um den Globus verunsichern Investoren. Warum geopolitische Risiken längst wirtschaftliche Realitäten geschaffen haben – und wie die Finanzwelt darauf reagiert.

Geopolitik ist zurück – nicht als Randthema, sondern als treibende Kraft hinter wirtschaftlichen Verschiebungen. Die Finanzmärkte reagieren längst nicht mehr nur auf Inflationszahlen oder Zinssignale, sondern zunehmend auf Konflikte, Handelsbarrieren und politische Unsicherheiten. Im Jahr 2025 erleben Anleger und Analysten eine Renaissance des politischen Risikos, das sich tief in die Portfolios und Strategien eingräbt.

Die Rivalität zwischen den Vereinigten Staaten und China, die militärische Instabilität im Nahen Osten sowie der anhaltende Krieg in der Ukraine beeinflussen nicht nur Rohstoffpreise und Wechselkurse, sondern auch das Vertrauen der Investoren in wirtschaftliche Stabilität. Die wirtschaftspolitische Entkopplung zwischen Washington und Peking hat inzwischen Dimensionen angenommen, die weit über Zölle hinausreichen. Es geht um strategische Vorherrschaft, technologische Unabhängigkeit und den Zugang zu seltenen Ressourcen. Für die Kapitalmärkte bedeutet das erhöhte Volatilität – besonders in sensiblen Sektoren wie Technologie oder Logistik.

Auch der Nahe Osten rückt erneut in den Fokus. Eine Eskalation zwischen Israel und dem Iran könnte fatale Folgen für die Ölversorgung haben. Die Straße von Hormus, durch die etwa ein Fünftel des weltweiten Ölhandels fließt, ist ein geopolitischer Brennpunkt. Bereits jetzt steigen die

Ölpreise und mit ihnen die Nervosität an den Märkten. Währenddessen bleibt Europa im Schatten des russischen Angriffskriegs, dessen wirtschaftliche Auswirkungen weiterhin spürbar sind – in Form höherer Energiekosten, neuer Sicherheitsausgaben und struktureller Unsicherheiten im Handel.

„Sichere Häfen"

Diese geopolitischen Spannungen schlagen sich deutlich auf den Finanzmärkten nieder. Aktien reagieren zunehmend empfindlich auf politische Schlagzeilen, nicht nur bei Rüstungs- oder Energieunternehmen. Auch Unternehmen mit globalen Lieferketten, etwa aus dem Automobil- oder Elektronikbereich, müssen ihre Investoren regelmäßig über neue Risiken informieren. Gleichzeitig verlagert sich Kapital in klassische „sichere Häfen" wie Staatsanleihen oder Gold. Der Goldpreis ist auf ein neues Rekordniveau gestiegen, der US-Dollar zeigt sich stark – während volatile Märkte wie Kryptowährungen trotz technologischem Rückenwind weiterhin mit Unsicherheit kämpfen.

Institutionelle Investoren und Finanzinstitute haben begonnen, ihre Modelle zu überdenken. Geopolitik fließt nicht mehr nur in die Kommentierung ein, sondern wird systematisch in Risikoanalysen integriert. Szenarioanalysen, geopolitische Frühwarnsysteme und interdisziplinäre Teams aus Wirtschaftswissenschaftlern und Politikanalysten gewinnen an Bedeutung. Viele Vermögensverwalter setzen verstärkt auf Diversifikation – regional wie sektorübergreifend. Regionen wie Südostasien oder Lateinamerika gewinnen an Attraktivität, während Engagements in geopolitisch exponierten Märkten reduziert werden.

Auch die Regulierungsbehörden zeigen wachsende Aufmerksamkeit. Die Europäische Zentralbank warnt in ihrem aktuellen Bericht, dass geopolitische Risiken von den Märkten teilweise unterschätzt werden. Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) fordert, geopolitische Szenarien fester in das Risikomanagement von Banken und Versicherungen zu integrieren.

Was bleibt, ist eine neue Normalität: Finanzmärkte bewegen sich im Spannungsfeld einer fragmentierten Weltordnung. Politische Stabilität ist nicht mehr selbstverständlich, wirtschaftliche Globalisierung wird zunehmend durch strategische Rivalitäten relativiert. Für Anleger bedeutet das, dass Flexibilität, Analysefähigkeit und ein wacher Blick für das Weltgeschehen wichtiger werden.

Ob im Marketing, Vertrieb, Controlling oder Personalmanagement: Beschäftigte mit einem soliden wirtschaftlichen Grundwissen können in vielen Bereichen eingesetzt werden. Fotos: iStock

Allrounder in Sachen Wirtschaft

Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern eine breite Basis wirtschaftlichen Wissens zu geben, ist das Ziel eines neuen IHK-Weiterbildungsangebots. Davon profitieren auch Unternehmen enorm.

Die Weiterbildung vermittelt nicht nur fundierte betriebswirtschaftliche Kenntnisse, sondern schult auch wichtige Soft Skills wie Führungskompetenz, Kommunikation und Problemlösungsfähigkeiten. Wirtschaftsfachwirte fungieren als Allrounder, die in unterschiedlichen Unternehmensbereichen tätig sein können, sei es im Marketing, Vertrieb, Controlling oder Personalmanagement. Indem Unternehmen ihre Beschäftigten zu Wirtschaftsfachwirten ausbilden lassen, investieren sie in hocheffektive Fach- und Führungskräfte, die sowohl operative als auch strategische Unternehmensaufgaben übernehmen können.

Der Lehrplan der Weiterbildung ist stark an der Unternehmensrealität orientiert. Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer erlernen Inhalte aus den Bereichen BWL, VWL, Rechnungswesen, Marketing, Personalwesen und Organisation. Darüber hinaus werden spezifische Themen wie Projektmanagement, Qualitätsmanagement und Unternehmensführung behandelt. „Dies gibt den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern nicht nur eine breite Wissensbasis, sondern auch die Fähigkeit, komplexe betriebliche Zusammenhänge zu verstehen und Lösungen zu entwickeln.“, sagt Sabrina Hedt, langjährige IHK-Dozentin der höheren Berufsbildung.

Darüber hinaus spielt derart geschultes Personal eine entscheidende Rolle bei der Optimierung von Prozessen und der Implementierung innovativer Lösungen, die zur Steigerung der Effizienz und Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens beitragen. Die Entscheidung, Beschäftigte zu Wirtschaftsfachwirten fortbilden zu lassen, ist also nicht nur eine Investition in deren individuelle Entwicklung, sondern auch in die Zukunft des Unternehmens.

Der Abschluss zum/zur Gepr. Wirtschaftsfachwirt/in entspricht dem Bachelor-Niveau laut Deutschem Qualifikationsrahmen (DQR) Stufe 6 und bildet zudem eine gute Grundlage für weitere Qualifikationen, zum Beispiel. Geprüfte/r Betriebswirt/in (DQR 7).

Bevorstehende berufsbegleitende Hybrid-Lehrgänge:

- Gepr. Wirtschaftsfachwirt/in ab dem 6. November
- Kombikurs Gepr. Wirtschaftsfachwirt/in und Gepr. Betriebswirt/in ab Herbst dieses Jahres

Weitere Infos unter: www.ihkdo-weiterbildung.de.

IHK. Die Weiterbildung.

Das Programm August 2025.

Zertifikatskurse

Betriebliche/-r Datenschutzbeauftragte/-r (IHK) - Online - berufsbegleitend
01.09.2025-15.09.2025

Agile/-r Change Manager/-in (IHK) - Online - berufsbegleitend
02.09.2025-02.12.2025

Digital Change Manager/-in (IHK) - Online - berufsbegleitend
03.09.2025-07.11.2025

Online Marketing Manager/-in Advanced (IHK) - Online - berufsbegleitend
05.09.2025-13.10.2025

Industrievorarbeiter/in (IHK)
05.09.2025-20.12.2025

Manager/-in für menschenrechtliche Sorgfalt (IHK) - Online - berufsbegleitend
08.09.2025-12.12.2025

Betriebliche/-r Klimamanager/-in (IHK) - Online - berufsbegleitend
08.09.2025-24.11.2025

Immobilienverwalter/-in (IHK) - Präsenz - berufsbegleitend
08.09.2025-17.12.2025

Künstliche Intelligenz im Online-Marketing (IHK) - Online - berufsbegleitend
09.09.2025-30.10.2025

Agile/-r Projektmanager/-in (IHK) - Online - berufsbegleitend
09.09.2025-14.11.2025

Cyber Security Advisor (IHK) - Online - berufsbegleitend
10.09.2025-17.10.2025

Fachkraft Zoll und Außenwirtschaft (IHK)
12.09.2025-27.09.2025

Fachexperte / Fachexpertin für Wasserstoffanwendungen (IHK) - Online - berufsbegleitend
12.09.2025-05.12.2025

Personalreferent/-in (IHK) - Online - berufsbegleitend
12.09.2025-09.12.2025

Social Media Manager/-in (IHK) - Online - berufsbegleitend
12.09.2025-10.11.2025

Trainer/-in (IHK) - Präsenz
13.09.2025-24.01.2026

Kommunikationsmanager/-in Kommunalwirtschaft (IHK) - Präsenz
15.09.2025-26.09.2025

Technik für Kaufleute (IHK) - Präsenz
15.09.2025-03.12.2025

Chatbot-Manager/-in (IHK) - Online - berufsbegleitend
15.09.2025-03.11.2025

Fachkraft für Controlling (IHK) - Online - berufsbegleitend
16.09.2025-28.10.2025

GmbH-Geschäftsführung - Grundlagen (IHK) - Online - berufsbegleitend
16.09.2025-28.10.2025

Fachkraft für Buchführung (IHK) - Online - berufsbegleitend
16.09.2025-30.10.2025

Vertriebsspezialist/-in (IHK) - Online - berufsbegleitend
17.09.2025-10.01.2026

Bautechnik Tiefbau (IHK) - Präsenz - Kompakt
22.09.2025-27.09.2025

Bautechnik Hochbau (IHK) - Präsenz - Kompakt
22.09.2025-27.09.2025

Obermonteur und Fachbauleiter für Elektrotechnik (IHK) - Präsenz - Kompakt
22.09.2025-27.09.2025

Kommunikationsmanager/-in Kommunalwirtschaft (IHK) - Online
30.09.2025-30.10.2025

Lehrgänge zur Vorbereitung auf IHK-Prüfungen

Erwerb der Ausbildereignung
04.09.2025-27.11.2025

Gepr. Immobilienfachwirt/-in (IHK) - Online - berufsbegleitend
08.09.2025-25.09.2026

Erwerb der Ausbildereignung für Fachwirt-Absolventen
22.09.2025-02.10.2025

Seminare

Von der Küche ins Rampenlicht - Food-Fotografie - Seminar - Präsenz
01.09.2025

Fit fürs Gastronomiegeschäft - Rechtliche Voraussetzungen und Anforderungen - Präsenz
01.09.2025-02.09.2025

Gewerberaummietrecht aktuell - Seminar - Präsenz
04.09.2025

Elektrotechnisch unterwiesene Person (EUP) - Präsenz
08.09.2025-09.09.2025

Fit fürs Gastronomiegeschäft - Betriebsführung und Management
08.09.2025-09.09.2025

Update Zoll und Außenwirtschaftsrecht - Seminar - Präsenz
10.09.2025

Nachhaltigkeitsberichterstattung - IHK-Online-Sprint
10.09.2025-24.09.2025

Fit fürs Gastronomiegeschäft - Kreative Speisen- und Getränkekarten & effektive Marketingstrategien
15.09.2025-16.09.2025

Effektives Forderungsmanagement - Seminar - Online
16.09.2025-18.09.2025

Exportwissen kompakt - Seminar - Präsenz
17.09.2025

Fit fürs Gastronomiegeschäft - Gästeorientiertes Service- und Beschwerdemanagement
22.09.2025-23.09.2025

Identifikation mit dem Betrieb - ein Instrument der Personalbindung - Seminar - Präsenz
23.09.2025

Erfolgreiches Führen ohne Vorgesetztenfunktion - Seminar - Präsenz
25.09.2025

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

Empfehlung

ONLINE-ZERTIFIKATSLEHRGANG

Personalreferent/-in (IHK)

Foto: iStock

Personalarbeit ist heute mehr als nur Sachbearbeitung: Sie ist strategisch und entscheidend für den Erfolg eines Unternehmens. Die praxisnahe Online-Weiterbildung „Personalreferent/-in (IHK)“ qualifiziert für anspruchsvolle Aufgaben in der Personalarbeit – von Personalmarketing über Arbeitsrecht bis hin zu Talentmanagement. Beginn: 12. September, berufsbegleitend

· Weitere Infos unter: www.ihkdo-weiterbildung.de oder bei Marcel Toboll, Tel.: 0231 5417-417, E-Mail: m.toboll@dortmund.ihk.de

SEMINAR FÜR AZUBIS

Professionelle Korrespondenz

Foto: iStock

Professionelle E-Mails und Briefe schreiben – klar, korrekt und überzeugend. In diesem Präsenz-Seminar im IHK-Forum am Rombergpark lernen Auszubildende, worauf es bei moderner Geschäftskorrespondenz ankommt – inklusive KI-Einsatz, DIN 5008 und Rechtschreibsicherheit. Termin: 6. Oktober

· Weitere Infos unter: www.ihkdo-weiterbildung.de oder bei Susanne Wittke, Tel.: 0231 5417-418, E-Mail: s.wittke@dortmund.ihk.de

Bekanntmachungen

Die öffentliche Bestellung des Sachverständigen Dipl.-Ing. Architekt Herbert Köhnemann, Unna, für „Schäden an Gebäuden“ ist am 16.05.2025 erloschen.

Aufgrund Ortswechsels hat die IHK zu Dortmund zum 01.06.2025 die Zuständigkeit für die öffentliche Bestellung des Sachverständigen Dipl.-Ing. (FH), Dipl.-Wirt.-Ing. (FH) Hartmut Lehnert, Dortmund, für „Kraftfahrzeugschäden und -bewertung“ übernommen.

E-Mails: Automatisierte Rückmeldung gilt als Zugangsbestätigung

Ganz wie beim Fußball: Auch juristisch landet mancher „Schuss“ im eigenen Tor. Denn nach einer aktuellen Entscheidung des Amtsgerichts (AG) Hanau, einem Beschluss vom 3. März 2025 (Az.: 32 C 226/24), kann eine E-Mail auch dann als zugegangen bewertet werden, wenn eine automatisierte Rückmeldung an deren Absender erfolgte, die kontaktierte E-Mail-Adresse werde nicht mehr verwendet und die eingegangene E-Mail nicht weitergeleitet. Dieses Ergebnis verwundert auf den ersten Blick, lässt sich aber durchaus schlüssig begründen.

Denn das Amtsgericht führt aus, dass der Zugang einer E-Mail bereits mit ihrem Eingang beim Empfänger und nicht erst mit ihrer inhaltlichen Kenntnisnahme durch diesen erfolgt. Dass ein solcher Eingang im zugrundeliegenden Fall vorlag, stand fest. Daraus folge – so das Gericht weiter – nach überwiegender Auffassung, dass die in der E-Mail enthaltene Erklärung dem Empfänger auch gem. § 130 BGB zugegangen ist, da sie für diesen zumindest potenziell abrufbar war. Daran habe im vorliegenden Fall auch der mit der Rückmeldung auf die gesendete E-Mail verschickte Hinweis, dass die kontaktierte E-Mail-Adresse nicht mehr benutzt werde, nichts geändert. Vielmehr sei die E-Mail-Adresse offensichtlich noch aktiv gewesen, wie der versendete Hinweis belege. Der einmal erfolgte Zugang habe auch nachfolgend nicht mehr rückgängig gemacht werden können. Die „Nichtverwendungsnachricht“ sei viel mehr einer Lesebestätigung vergleichbar. Das Gericht wies jedoch auch darauf hin, dass es durchaus einer vertraglichen Nebenpflicht entsprechen kann, die mit der E-Mail beabsichtigte Erklärung bei Erhalt einer „Nichtverwendungsnachricht“ auf einem anderen Weg – etwa per Post – abzugeben, sofern dies geboten und zumutbar ist.

Quelle: Landesrechtsprechungsdatenbank Hessen „www.rv.hessenrecht.hessen.de“

Befristete Rabatte müssen wirklich enden

Wie das Landgericht (LG) Frankfurt am Main auf Antrag der Zentrale zur Bekämpfung unlauteren Wettbewerbs e. V. mit – allerdings noch nicht rechtskräftigem – Urteil vom 21. März 2025 (Az.: 3-10 O 77/24) entschieden hat, war es irreführend, dass ein Händler ein Produkt zu einem als „Black Friday“-Rabatt beworbenen Preis auch noch nach Beendigung des Aktionszeitraums weiter angeboten hat.

Das beklagte Unternehmen hatte einen kabellosen Kopfhörer mit einem erheblichen Preisvorteil gegenüber der unverbindlichen Preisempfehlung (UVP) beworben. Konkret wurde ein Rabatt von „-41 Prozent“ gewährt und der Verkaufspreis von 59,- EURO der UVP von 99,99 EURO gegenübergestellt. Hinzu kam, dass dieses Angebot mit einem Hinweis auf „Black Friday“-Angebote verbunden war und das Ende der „Black Friday“-Aktion über einen Countdown dargestellt wurde. Nach Ablauf des Aktionszeitraums wurde der Kopfhörer allerdings nicht nur zunächst unverändert weiter zum Aktionspreis von 59,- EURO angeboten. Wenige Tage später wurde der Preis sogar weiter – auf dann nur noch 49,- EURO – reduziert.

Die „Wettbewerbszentrale“ beanstandete diese Werbung als irreführend, da mit der „Black Friday“-Aktion ein besonderer Preisvorteil in Aussicht gestellt worden sei, der tatsächlich aber nicht existiert habe. Die Beklagte hingegen sah die Werbung als zulässig an, da der Geschäftsverkehr die Werbung so verstanden habe, dass für den Aktionszeitraum eine Preisbindung an den Angebotspreis bestand. Dass darüber hinaus der Preis nach der Aktion wieder steigen werde, habe der Verkehr jedoch nicht automatisch erwartet.

Das Landgericht folgte jedoch der Argumentation der „Wettbewerbszentrale“, dass der Verkehr den Eindruck habe gewinnen müssen, der Preis werde nach der beworbenen Aktion wieder steigen. Es sei ein „Entscheidungsdruck“ aufgebaut worden, der tatsächlich nicht begründet gewesen sei. Die Auslegung der Beklagten sei insoweit „lebensfremd“ gewesen. Im Ergebnis wurde von den Frankfurter Richtern somit eine Irreführung bejaht.

Quelle: „News“ der Wettbewerbszentrale; www.wettbewerbszentrale.de

Auch Kundenbewertungen relevant für Unterlassungsverpflichtung

Nach einem Urteil des Landgerichts (LG) Bochum vom 21. November 2024 (Az.: 14 O 65/24) können auch

Kundenbewertungen dazu führen, dass einem Unternehmen, das sich zuvor strafbewehrt verpflichtet hatte, bestimmte Werbeaussagen nicht mehr zu tätigen, ein Verstoß gegen eine solche Unterlassungserklärung vorzuwerfen ist. Die Beklagte, eine Kaffeerösterei, hatte sich zur Unterlassung von Werbung mit den Attributen „bekömmlich“ und „magenschonend“ für diverse Kaffeesorten verpflichtet. Auf der Internetseite der Beklagten konnten Kunden auch Rezensionen abgeben. Hier fanden sich auch nach der Abgabe der Unterlassungserklärung Rezensionen, die die Attribute „bekömmlich“ und „magenschonend“ enthielten. Die Klägerin sah hierin einen Verstoß gegen die Unterlassungserklärung, da auch die Kundenbewertungen vom Unternehmen werblich genutzt worden seien. Ferner hätten diese Bewertungen die Sichtbarkeit der Werbung erhöht, wenn Kunden nach diesen Begriffen mithilfe von Suchmaschinen gesucht hätten. Die Beklagte führte aus, dass sie keinerlei Einfluss auf die Bewertungen gehabt hätte und wies den Anspruch auf Zahlung einer Vertragsstrafe zurück.

Das LG Bochum kam zu dem Ergebnis, dass die Verwendung der Begriffe „bekömmlich“ und „magenschonend“ in den Bewertungen zu einer Verletzung der Unterlassungsverpflichtung geführt habe, da die Beklagte sich die Aussagen werblich zu eigen gemacht habe. Ihr seien diese Aussagen damit zuzurechnen. Zudem habe die Beklagte die Bewertungen verifiziert. Bewertungen kaufender Kunden hätten somit eine besondere Bedeutung gewonnen. Schließlich seien die Bewertungen für Besucher der Seiten leicht zugänglich gemacht worden und wären daher auch als Entscheidungshilfe für neue Kunden zu verstehen gewesen. Die Beklagte habe sich auch nicht darauf berufen können, dass sie keinen Einfluss auf die Bewertungen besessen habe, da es ihr technisch durchaus möglich gewesen sei, gezielt Bewertungen – wie etwa die hier umstrittenen – auszufiltern.

Quelle: Rechtsprechungsdatenbank Justiz NRW online „www.justiz.nrw.de“

Kurzfristige Programmänderungen sind möglich.

Di, 8.7., WDR, 18.15 Uhr

Wer kann das bezahlen?
Ob Preis- und Steuererhöhungen oder Kürzung sozialer Leistungen: Viele Menschen in Deutschland sorgen sich um steigende Lebenshaltungskosten. Anna Planken macht den Realitäts-Check, trifft Menschen – Verlierer und Gewinner – und spricht mit ihnen über ihre finanzielle Situation.

Foto: WDR/sagamedia/Anja Booth

Sa, 12.7., ZDFinfo, 17.15 Uhr

Öl. Macht. Geschichte
Die Erdölkrise 1973 war rückblickend eine vertane Chance: Die Forschung stand in den Startlöchern, um Technologien für den Einsatz erneuerbarer Energien zu entwickeln. Stattdessen hat bis heute kein Konflikt und kein Krieg die Abhängigkeit vom Öl verändert. Im Gegenteil, der petromoderne „Way of Life“ hat die Welt im Griff. Egal, ob Reinigungsmittel, Pharmaka, Kreditkarte oder Smartphone: Alles basiert auf dem Rohstoff.

Foto: ZDF/Spiegel TV GmbH

Mo, 14.7., ARD-alpha, 21.45 Uhr

Wertvolle Ware. Wem gehört das Wasser?
Einfach jederzeit den Wasserhahn aufdrehen, und wir haben sauberes Trinkwasser zur Verfügung. Derzeit hat jedoch rund eine Milliarde Menschen keinen Zugang zu sauberem Wasser. Laut Schätzungen der Vereinten Nationen soll sich die Zahl bis 2050 verdreifachen.

Mi, 23.7.,
tagesschau24, 21.00 Uhr

Unser Leben mit KI – Nie wieder Stau!
Welche Chancen bietet künstliche Intelligenz für das Stau-Land NRW? Kann KI dafür sorgen, dass wir schneller und sicher ankommen – oder wenigstens bequemer? Mit dem Stauforscher Michael Schreckenberg spricht Catharine Vogel darüber, wie KI den Verkehr in NRW besser organisieren könnte.

Sa, 26.7., ZDFinfo, 18.45 Uhr

Leschs Kosmos – Angriff aus dem Cyberspace – wie verwundbar sind wir?
Obwohl Experten seit Jahrzehnten versuchen, Cyberangriffe zu verhindern, verursachen sie mittlerweile mehr Schäden als Naturkatastrophen. Warum sind wir so verwundbar? Regierungen, Unternehmen, kritische Infrastruktur: Keiner ist mehr vor Cyberangriffen sicher. Und der jüngste Leak der geheimen „Vulkan Files“ beweist: Auch Staaten sind unter den Hackern, sie setzen auf digitale Kriegspläne

Foto: ZDF/luxlotusliner

Do, 31.7., SWR, 23.35 Uhrr

Einsame Spitze – Vorstandsvorsitzende
Die Welt befindet sich in einem noch nie dagewesenen Transformationsprozess. Was bedeutet das für die Wirtschaft? Erstmals begleitet ein Filmteam in diesen Zeiten der Krise sechs Vorstandsvorsitzende deutscher Konzerne knapp zwei Jahre in ihrem Arbeitsalltag. Sie erzählen, wie sie beruflich und persönlich mit diesen anspruchsvollen Zeiten umgehen.

Foto: SWR/WDR/
Graef Screen Productions GmbH

Fr, 1.8., ARTE, 5.25 Uhr

Russland: Verbotene Geschäfte
Wie die Sanktionen umgangen werden
Als Reaktion auf Russlands brutalen Krieg gegen die Ukraine hat die EU bereits mehrere Sanktionspakete verhängt. Sie richten sich gegen russische Akteure, Unternehmen und Banken – mit dem Ziel, Russlands Wirtschaft zu schwächen. Doch die Sanktionen werden umgangen. Mit Tarnfirmen und Mittelsmännern gelingt der Handel über die EU-Grenzen hinweg. Wie funktionieren diese verbotenen Geschäfte?

Auf ihr prächtiges Sudhaus im Jugendstil war die Dortmunder Actien-Brauerei seinerzeit besonders stolz. Foto: WWA, F 166 Nr. 6000

Aufstieg in die erste Brauerei-Liga

Die meisten Dortmunder Biermarken wurde im Kaiserreich begründet. Die Ausstellung „Glanz und Gloria? Dortmunder Brauereien um 1900“ wirft einen kritischen Blick darauf.

Ab dem 4. Juli zeigt das Brauerei-Museum Dortmund in Kooperation mit dem Westfälischen Wirtschaftsarchiv (WWA) eine Ausstellung, die die Entwicklung der Brauereien in Dortmund nachzeichnet. Rund 30 Brauereien hat es um 1900 in Dortmund gegeben. Die Basis dafür schufen Innovationen und technische Neuheiten im 19. Jahrhundert. Das Streckennetz der Eisenbahn ließ das Lebensmittel schneller und weitreichender transportieren als jemals zuvor. Die Erfindung der Kältemaschine durch Carl Linde ermöglichte den Brauern seit den 1880er-Jahren die Erzeugung von künstlichem Eis und eine gleichmäßige Kühlung der Gär- und Lagerkeller.

Auch die neue Rechtsform für Aktiengesellschaft sorgte mit für den Aufstieg, da sich so auch auswärtige Investoren an dem Boom der Branche beteiligen konnten. Der Erste Weltkrieg und die darauffolgenden Krisen führte schließlich zu einer Konsolidierung des Marktes, an dessen Ende Mitte der 1920er-Jahre an Stelle von 30 nur noch acht Brauereien blieben. Fünf davon waren Aktiengesellschaften und drei im Privatbesitz.

Die Ausstellung beleuchtet die Gründe für den Brauereiboom in Dortmund und wirft einen Blick auf die Arbeitsbedingungen sowie auf die glanzvollen und „schummrigen“ Seiten der damaligen Gaststätten- und Kneipenkultur und zeigt auch die prächtige Architektur, die der Aufschwung mit sich brachte.

Die Stiftung Westfälisches Wirtschaftsarchiv ist die regionale Dokumentationsstelle für die Wirtschaft in Westfalen und Lippe. Das WWA betreut Archivgut von Unternehmen, Kammern, Verbänden und Personen der Wirtschaft und berät sie in allen Fragen der Archivpflege und der Verantwortung gegenüber ihrem historischen Erbe. Mit dem Dortmunder Brauereiarchiv verwahrt es die erhaltene schriftliche Überlieferung der Dortmunder Brauereien. In der Ausstellung werden einzigartige Dokumente aus dem Archiv zusammen mit Exponaten des Museums ausgestellt. Sie ist noch bis zum 11. Januar 2026 zu sehen, der Eintritt ist kostenlos.

... ein Anruf oder Fax erfüllt Ihre Wünsche

Zilla Medienagentur GmbH
Sebastian Ahrweiler

Kronprinzenstraße 72
44135 Dortmund

Telefon: 0231 222 446 21
Telefax: 0231 222 446 60

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

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

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

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

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

Ballonzauber
www.ballonzauber.de
0231 / 5569700
Fax: 55697040

HEYDO
HEYDO Apparatebau GmbH
0231 / 921027-0
Fax: 21973

BBF
ARBEITSSCHUTZ von A-Z
www.bbf24.de
0231 / 5898366

Hochdruckreiniger Nass- und Trockensauger
KÄRCHER
KÄRCHER STORE MOSER
Wambeler Hellweg 36 · 44143 Dortmund
0231 / 124068
Fax: 124339

Dein BIERBACH – Gewerbepark Unna
qm flex
Lagerhallen • Büros • Storage
Produktionshallen • Wohnungen
immobilien@bierbach.de
www.qm-flex.de
02303 / 2802-133
Fax: 2802-129

hotel ambiente
WOHNEN & TAGEN
0231 / 477377-0
Fax: 477377-10

Böhmer
seit mehr als 60 Jahren im Immobilienmarkt
BÖHMER Immobilien
www.immobilien-boehmer.de
02378 / 9293-0
Fax: 9293-29

IKS
- Objektbewachung
- Infrastrukturelle Dienstleistungen
- Pförtnerdienste
- Bestreifung & Schließdienst

August-Bebel-Str. 20, 33602 Bielefeld
0521 / 137878
Fax: 137880

Büro-Möbel
Schüssler Büro-Einrichtungshaus – Objekt-Einrichtungen
Eisenhüttenweg 7 · 44145 Dortmund
0231 / 861077-0
Fax: 861077-29

INTRADUCT
Fachübersetzungen & Dolmetscherdienst
Fachübersetzungsbüro für alle Sprachen
diplomierte Dolmetscher & Übersetzer
Gerichtsstr. 19 · 44135 Dortmund
info@intraduct.de · www.intraduct.de
0231 / 952045-0
Fax: 952045-28

Fliesen-Centrum
Linnenbecker
Niedersachsenweg 12
44143 Dortmund
http://www.linnenbecker.de
0231 / 562090-0
Fax: 562090-88

PROTEUS LIFT GmbH
- Hubwagen
- Montagetische
- Hubtische
- Deichselstapler

Küferstraße 17 • 59067 Hamm
info@proteus-lift.de • www.proteus-lift.de
02381 / 544700
Fax: 544709

GABELSTAPLER CENTER KAMEN
An der Seseke 30 · 59174 Kamen
info@gabelstapler-center.de
www.gabelstapler-center.de
02307/ 208-150
Fax 208-111

Rolladen DAME
- Rolladen, Markisen + Reparaturen
- preisgünstige Motorantriebe auch zum nachträglichen Einbau

www.Rolladen-Dame.de
02304 / 2536000 oder 0231 / 6104973

GABELSTAPLER HYUNDAI
KOOP für Gabelstapler
• Verkauf Neu + Gebraucht • Miete
• Service • Ersatzteile • Schulung
www.koop-gabelstapler.de
02303/ 41021
Fax 49283

Technische Gase Großhandel
CAGOGAS
Cagogas GmbH – Flughafenstr. 151 – 44309 Dortmund – www.cagogas.de
Propangas, Technische Gase, Treibgas, usw.
Supergünstig für Handel und Gewerbe!!!!!
0231 / 54523180
Fax: 54523189

GRUPPENFERIENHÄUSER IM SAUERLAND
FÜR 10 BIS 26 PERSONEN
www.lennerwald.de
02902/ 58329

ZWIEHOFF REISEN
Businesstransfer
Incentive – Gruppenplaner
www.zwiehoff.de
info@zwiehoff.de
0231 / 463346

RUHR Wirtschaft
Gesucht und gefunden.
Fachkompetenz.

PC-Probleme??
• Schulungen & Service
• Reparaturen
• Kaufberatung
• Fernwartung
Fa. PC-Probleme??
Tel.: 0231/3963754
Mobil: 0151 58884168

Jetzt online:
www.ihk-bildungspreis.de
Bis 8. August 2025 bewerben!

Sind Sie ein innovatives Kluge-Köpfe-Kraftwerk?

Die IHK-Organisation vergibt den IHK-Bildungspreis!

JETZT BEWERBEN!

Setzen Sie ein Zeichen für Exzellenz in der Beruflichen Bildung! Der Wettbewerb um die besten Talente verlangt Ideen, Innovation und Investition. Ihr Unternehmen geht hier voran – mit kreativen Konzepten, starkem Engagement und einer klaren Vision für die Zukunft der Beruflichen Bildung?

Dann nutzen Sie Ihre Chance: Bewerben Sie sich JETZT! Machen Sie sichtbar, wie Sie die Berufliche Bildung gestalten – und schreiben Sie gemeinsam mit uns ZUKUNFT.

www.ihk-bildungspreis.de

IHK Bildungspreis 2026
Gestiftet durch die Otto Wolff Stiftung

Ideen, Innovation, Investition