

#04|2025

# WIR

WIRTSCHAFT IM REVIER

DAS MAGAZIN DER IHK MITTLERES RUHRGEBIET

## BEDINGT ABWEHR- BEREIT?

WIE WIRTSCHAFT UND  
VERTEIDIGUNG JETZT HAND IN  
HAND GEHEN MÜSSEN!

### DEEP DIVE

Frisch, frischer,  
Fresh Cars

### UNTERNEHMENSNACHFOLGE

Mondpalast von Wanne-Eickel  
ausgezeichnet

### STREIFZUG

Wenig Sonne,  
viel Spaß

## FORUM

**06.11.2025**

VC Ruhr Vol. 9, Rotunde Bochum  
17–21 Uhr  
Julian Mikulik (mikulik@bochum.ihk.de)

## UNSERE SPRECHTAGE

**26.11.2025**

**Finanzierungs- und Fördermittelsprechtag**  
10–13 Uhr, digital  
Lea Wegmann (wegmann@bochum.ihk.de)

**27.11.2025, 18.12.2025**

**Sprechstunde für Studienzweifler:innen**  
14–15 Uhr, telefonisch, digital oder bei der  
IHK in Bochum  
Andrea Koch (koch@bochum.ihk.de)

**03.12.2025**

**Sprechtag Unternehmensbewertung**  
10–14 Uhr, digital  
Julian Mikulik (mikulik@bochum.ihk.de)

## KOOPERATIONEN

**04.11.2025**

**Zukunftsworkshop zum Thema  
Konnektivität**  
In Kooperation mit der IHK zu Essen  
Intelligente Vernetzung in der Industrie  
der Zukunft  
9–16:30 Uhr, IHK in Bochum  
Stefanie Rogg (rogg@bochum.ihk.de)

**12.11.2025**

**Zukunftsworkshop zum Thema Future  
of Work – Wandel der Arbeitswelt**  
In Kooperation mit der IHK zu Essen  
9–16:30 Uhr, Mathildenhof,  
Mathildenstr. 15a, 45130 Essen  
  
Die Arbeitswelt verändert sich grundlegend:  
Künstliche Intelligenz, Automatisierung und  
neue Arbeitsmodelle prägen zunehmend den  
Arbeitsalltag. Der Megatrend Future of Work  
zeigt auf, wie sich Organisationen auf eine  
technosoziale Arbeitswelt vorbereiten und  
sie aktiv gestalten können.  
Stefanie Rogg (rogg@bochum.ihk.de)

**12.11.2025**

**Nachfolgesprechtag Recht und Steuern**  
Mit Expert:innen der StB/WP-Gesellschaft  
zephtrum Dr. Adamsen und der Aulinger  
Rechtsanwälte und Notare bietet die IHK mit  
der Nachfolge Allianz Ruhr diese Sprechstage.  
10–13 Uhr, IHK in Bochum  
Julian Mikulik (mikulik@bochum.ihk.de)

**18.11.2025**

**FOKUS Unternehmensnachfolge:  
Dos und Don'ts der Nachfolge –**  
Kooperation der Industrie- und  
Handelskammern in NRW  
16–17:30 Uhr, Webinar

Vorstellung der IHK-Angebote zur  
Unternehmensnachfolge. Darunter hilfreiche  
Tools wie der IHK-Nachfolgepool, die  
next-change-Nachfolgebörse, ausgewählte  
Checklisten, das IHK-Notfallhandbuch und  
Beispiele, warum die Beratung durch die  
IHK sinnvoll ist.

**02.12.2025**

**Sonderedition IHK #FutureZone KI –  
Gesundheitswirtschaft im Wandel**  
In Kooperation mit der IHK zu Essen  
16–19 Uhr, Deutsches Bergbau-  
Museum Bochum

In dieser Sonderedition der IHK  
#FutureZone KI-Ausgabe stehen konkrete,  
praxisnahe Anwendungen im Mittelpunkt.  
Wir sprechen mit Stimmen aus der Praxis,  
erleben aktuelle KI-Lösungen live und  
diskutieren gemeinsam, wie Technologie die  
Gesundheitsversorgung der Zukunft prägt.  
Stefanie Rogg (rogg@bochum.ihk.de)

**10.12.2025**

**FOKUS Unternehmensnachfolge:  
Nachfolge ist weiblich – Fachimpuls und  
Expertinnengespräch zur erfolgreichen  
Nachfolgegestaltung**  
16–17:30 Uhr, Webinar

Sie erhalten wertvolle Einblicke in die  
Herausforderungen und Chancen, denen  
sich Nachfolgerinnen gegenübersehen:  
Fachimpuls zur Unternehmensnachfolge  
von Frauen sowie fundierte Informationen  
und Tipps, um Ihre eigene Nachfolge  
optimal zu gestalten.  
Julian Mikulik (mikulik@bochum.ihk.de)



**Sie haben Interesse an  
einer Veranstaltung?**

Alle Infos zur Anmeldung hier:





## Liebe Leser:innen,

bei der Generaldebatte Mitte September fand Bundeskanzler Friedrich Merz im Bundestag deutliche Worte: „Unsere Freiheit ist bedroht.“ Russland teste die Grenzen, sabotiere, spioniere und versuche, Gesellschaften zu destabilisieren. Merz unterstrich die Notwendigkeit, die Widerstands- und Verteidigungsfähigkeit Deutschlands zu stärken. Sein Amtsvorgänger Olaf Scholz hatte bereits 2022, kurz nach dem Angriff Russlands auf die Ukraine, von einer „Zeitenwende“ gesprochen. Deutschland müsse seine Verteidigungsfähigkeit sicherstellen; die lange Zeit des Friedens in Europa sei vorbei.

Seitdem ist eine Menge passiert: Der Bundestag hat grünes Licht für das wohl umfangreichste Aufrüstungsprogramm in der Geschichte der Bundeswehr gegeben und ein Sondervermögen von 100 Milliarden Euro für die Anschaffung neuer Waffensysteme und zur Rekrutierung neuer Soldat:innen auf den Weg gebracht. Seitdem sind zahlreiche Waffen zur Verteidigung in die Ukraine geliefert worden, für die jetzt Ersatz beschafft werden muss. Und auch die Wirtschaft wurde darauf eingeschworen, ihren Anteil zu leisten, um die „Kriegsfähigkeit“ Deutschlands, wie es Verteidigungsminister Boris Pistorius nannte, wiederherzustellen.

Doch was bedeutet das im Konkreten für die Wirtschaft des Landes? Was müssen Unternehmen tun, um für den Fall der Fälle gewappnet zu sein? Wie lassen sich eigene Daten besser vor Spionage und Sabotage schützen? Wer bekommt im Kriegsfall eigentlich noch Energie? Wer muss Beschäftigte abstellen? Und was steht dazu eigentlich im „Operationsplan Deutschland“?

Antworten auf diese Fragen liefert unser Spezial zum Thema „Wirtschaft und Verteidigung“.

Ich wünsche Ihnen eine spannende Lektüre!

Ihr  
Michael Bergmann  
Hauptgeschäftsführer der IHK Mittleres Ruhrgebiet

# INHALT

Editorial 03

## Die Story

Bedingt abwehrbereit?

09 Neues DIHK-Positionspapier

10 Verteidigung und Wirtschaft - Fragen und Antworten



06

11 Interview Hans-Dieter Müller, Brigadegeneral

12 3 Fragen an ... Rojan-Andre Uzunömeroglu

13 NRW-IHKs zu Gast beim Landeskommando NRW



14

## KompetenzWerk

18 Aus guten Vorsätzen wird Unternehmensstärke

19 Neue Lehrgänge: Zukunftsthemen im Fokus

20 Kickstarter Ausbildung - wenn der erste Eindruck zählt

IHK-Jubiläen 36

## Deep Dive

Karosserie- und Lackierbetrieb Fresh Cars

## Unternehmensnachfolge

26 Nachfolge Konferenz Ruhr 2025

28 Vorhang auf für die Nachfolge

58 Nachfolger:in gesucht?

## Kommunalwahl

„Wir nehmen Sie beim Wort!“



22

## Kompakt

21 Ruhrlagebericht

EU-Batterieverordnung:  
Was Unternehmen jetzt beachten sollten

25 Digitales Ursprungszeugnis gestartet

Große Jubiläen bei Markus-Bau  
IHK goes Cranger Kirmes

57 12. IHK-Handelstag NRW

Neue Auflage der Arbeitshilfe Export/Import  
ab November

## Ausbildung

34 Stars der Ausbildung 2025

46 Mangelware Azubi

47 Krisenfest: neues Beratungsangebot  
für Azubis

## Handel

40 Temu, Shein & Co. –  
fairer Wettbewerb?

## Fachkräfte

32 Was tun gegen „Ghosting“?

## 5 Fragen an

44 Florian Lange Inhaber Allez

## Wirtschaftsjunioren

45 Sicherheit als Chance

## Alles, was Recht ist

48 Neue Commercial Courts für NRW

49 Entwaldungsfreie Lieferketten

Bessere Abschreibungsmöglichkeiten  
für Ausrüstungsinvestitionen

Data Act: Neue Regeln für den Umgang  
mit Unternehmensdaten

## IHK-Sommerfest

30 Unser IHK Sommerfest 2025



## Streifzug

Wenig Sonne, viel Spaß



## Start-up-Szene

Senkrechtstarter: Großer Preis für kleine Sensoren

## Schlussgezwitscher

59 Neuer IHK-Chatbot Co-Libri



## Impressum 59



# Bedingt abwehrbereit?

*Die Bundeswehr soll in die Lage versetzt werden, Deutschland und Europa vor einer russischen Aggression zu verteidigen. Das geht nicht ohne die Unternehmen im Land. Mit dem 2024 überarbeiteten Konzept der „Gesamtverteidigung“ wurde die Wirtschaft ausdrücklich in den Mittelpunkt gestellt. Sie soll sicherstellen, dass die Bundeswehr ihr ehrgeiziges Ziel erreicht.*

*Von Sven Frohwein*

Nach dem russischen Angriff auf die Ukraine im Februar 2022 fand Bundeskanzler Olaf Scholz klare Worte: Er sprach von einer „Zeitenwende“, einer Zäsur auf einem Kontinent, der über viele Jahrzehnte in Frieden und Wohlstand leben durfte. Damit das auch in Zukunft so sei, so die Kernbotschaft der Regierung, müsse Deutschland „in die Sicherheit unseres Landes mehr investieren, um unsere Freiheit zu bewahren“.

In der Folge brachte der Bundestag ein Milliardenpaket auf den Weg, um die Bundeswehr fit für die Herausforderungen der Zukunft zu machen. 100 Milliarden Euro schwer ist das Sondervermögen, mit dem nicht nur neue Panzer, Schiffe und Flugzeuge angeschafft werden sollen, sondern die Bundeswehr grundlegend modernisiert werden soll. Eine Mammutaufgabe, an der bereits zahlreiche Verteidigungsminister:innen in der Vergangenheit gescheitert sind. Zu groß



## Das ist der Operationsplan Deutschland

Der Operationsplan Deutschland (OPLAN DEU) ist ein gesamtstaatlicher Verteidigungsplan, der erstmals umfassend festlegt, wie Deutschland im Spannungs- und Verteidigungsfall reagieren kann. Entwickelt wurde er vom Bundesministerium der Verteidigung gemeinsam mit der Bundeswehr und weiteren staatlichen Stellen. Der Operationsplan kombiniert die zentralen militärischen Aktivitäten zur Landes- und Bündnisverteidigung mit den dafür nötigen zivilen Unterstützungsmaßnahmen.

*„Wir müssen bis 2029 kriegstüchtig sein.“*

**Boris Pistorius, Bundesminister der Verteidigung**

Foto: Sandro Halank, Wikimedia Commons, CC BY-SA 4.0

der Apparat, zu schwerfällig die Bürokratie in der Truppe. Bundesverteidigungsminister Boris Pistorius hat es sich zum Ziel gesetzt, dieses Reformprojekt trotzdem zu einem guten Abschluss zu bringen. Zahlreiche Beschaffungsprozesse wurden bereits reformiert und vereinfacht, eine nationale Sicherheitsstrategie eingeführt. Ziel sei es, so Pistorius, die Streitkräfte wieder „kriegstüchtig“ zu machen und die NATO-Partner zuverlässig zu unterstützen. Die Zeit drängt: Denn 2029, so die einhellige Meinung vieler Verteidigungsexpert:innen, sei Russland in der Lage, die NATO anzugreifen.

Eine Bundeswehr, die nicht aufgrund ihrer mangelhaften Ausrüstung zur Passivität verdammt ist? Die andere NATO-Partner nach Kräften unterstützt? Das wird nicht ohne die Hilfe der Wirtschaft klappen. Doch viele Unternehmen haben sich noch nicht mit den Folgen der „Zeitenwende“ auseinandergesetzt. Bislang fehlt bei vielen die Vorstellungskraft, mit welchen Folgen der Verteidigungsfall verbunden wäre.

Doch es gibt bereits einige Unternehmen, die die Zeichen der Zeit erkannt haben, allen voran die Rüstungsfirmen. Die Verteidigungsindustrie, die bis 2022 eher ein Schattendasein fristete, ist seit 2022 nicht mehr aus den Schlagzeilen wegzudenken. Milliardenaufträge werden vergeben, neue Produktionsanlagen im In- und Ausland aus dem Boden gestampft, Belegschaften aufgestockt, um die ehrgeizigen Ziele, Deutschland und Europa wieder wehrtüchtig zu machen, zu erreichen – und um die Ukraine nach Kräften zu unterstützen, den Aggressor Russland zurückzudrängen.

Auch bei der Deutschen Industrie- und Handelskammer (DIHK) in Berlin weiß man nur zu gut, dass die Herausforderung, die Wirtschaft „kriegstüchtig“ zu bekommen, immens ist. So sei „aus heutiger Sicht seit Ende des Kalten Krieges zu wenig in zivile und militärische Infrastruktur, Verteidigung und Sicherheit investiert worden“, lautet ein Fazit aus dem DIHK-Positionspapier „Wirtschaft und Verteidigung“. Bislang hemmten Personalengpässe, komplizierte Verfahren und Infrastrukturdefizite nach wie vor die Umsetzung der „Zeitenwende“.

Dabei liefert das 2024 überarbeitete Konzept der „Gesamtverteidigung“ eine Blaupause, was im Krisenfall zu tun ist. Das Konzept stellt die Wirtschaft ausdrücklich in den Mittelpunkt. Das Papier beschreibt „das Zusammenspiel der militärischen und zivilen Akteure und betrifft damit Maßnahmen der Bundeswehr und Aspekte des Zivilschutzes wie Telekommunikation, Cybersicherheit, Verkehr, Energie-, Rohstoff-, Gesundheits- oder Lebensmittelversorgung bis hin zur Sicherstellung und Einbindung der Wirtschaft“.



Vor allem kritische Infrastruktur gilt als besonders schützenswert Foto: vecteezy/ashalina

Der in großen Teilen geheime „Operationsplan Deutschland“ betont Deutschlands Rolle als logistische Drehscheibe der NATO. Damit rücken vor allem Infrastruktur, Transportkapazitäten und Energieversorgung ins Zentrum. Ohne eine widerstandsfähige Wirtschaft kann die Verteidigungsfähigkeit des Landes also nicht gewährleistet werden. Auch die DIHK macht in ihrem Positionspapier deutlich: Unternehmen müssen sich nicht nur auf Störungen einstellen, sondern aktiv Vorsorge treffen. Resilienz wird auf diese Weise zu einer betrieblichen Kernaufgabe.

Wichtige Reformbemühungen, die die IHK-Organisation bereits seit Jahren unermüdlich einfordert, sind für das Gelingen der „Zeitenwende“ noch entscheidender. „Es ist sowohl im Interesse der Wirtschaft als auch der Bundeswehr, wenn Deutschland noch konsequenter unnötige Bürokratie abbaut und Planungs- und Genehmigungsverfahren beschleunigt“, so das Positionspapier. Das betreffe Straßen, Häfen, Flughäfen, Energienetze – alles zentrale Elemente für Versorgung und Truppenbewegungen. Eine Rückkehr zum Wehrdienst könnte „den Wettbewerb um qualifiziertes Personal weiter verschärfen“. Unternehmen müssen sich darauf einstellen, dass Mitarbeitende zeitweise durch Wehrdienst, Reserveübungen oder Engagement in Blaulichtorganisationen gebunden sind. Angriffe auf kritische Infrastrukturen zeigen schon heute die Verwundbarkeit unserer Gesellschaft und unserer Unternehmen. Die Wirtschaft müsse ihre „kritischen Geschäftsbereiche absichern

## „Die Wirtschaft übernimmt damit Verantwortung.“

**Aus dem DIHK-Positionspapier  
„Wirtschaft und Verteidigung“**

und gegebenenfalls Redundanzen schaffen“. Dazu gehören Investitionen in IT-Sicherheit, Mitarbeiterschulungen und Notfallpläne. Zudem, so die DIHK, sollten Unternehmen ihre Abhängigkeiten reduzieren. Auch die Politik sei hier gefragt: „Weitere Handelsabkommen und Rohstoffpartnerschaften leisten einen entscheidenden Beitrag für eine erfolgreiche Diversifizierung.“ Auch Kreislaufwirtschaft und Materialrückgewinnung gewinnen laut DIHK eine sicherheitspolitische Bedeutung. Zudem betont das

Papier, dass „ein etabliertes Krisenmanagement und unternehmensbezogene Krisenpläne im Ernstfall über Lieferfähigkeit, Standortstabilität und wirtschaftliche Handlungsfähigkeit entscheiden“.

Das DIHK-Papier beweist: Die „Zeitenwende“ ist mehr als ein Rüstungsprogramm – sie verlangt einen gesamtgesellschaftlichen Kraftakt. Die Bundeswehr braucht verlässliche

Partner in Wirtschaft und Gesellschaft, um ihre Rolle in der NATO und für die nationale Sicherheit erfüllen zu können.

Die DIHK bringt es auf den Punkt: „Die Wirtschaft übernimmt damit Verantwortung – als Teil eines funktionierenden zivilen Rückgrats in der Gesamtverteidigung.“ Unternehmen, Politik und Bundeswehr stehen laut IHK-Organisation gemeinsam in der Pflicht: Bürokratieabbau, Investitionen in Infrastruktur, Fachkräftesicherung, Cyberresilienz und Krisenvorsorge seien nicht nur Sicherheitsfragen – sie seien zugleich Fragen der Wettbewerbsfähigkeit und Zukunftsfähigkeit des Standorts Deutschland.



## Einladung zur Info-Veranstaltung „Vernetzung von Wirtschaft und Verteidigung“

In dieser Informationsveranstaltung beleuchten wir, welche Voraussetzungen Unternehmen erfüllen müssen, um als Lieferant der Sicherheits- und Verteidigungsindustrie gelistet zu werden. Zudem zeigen wir Wege zur Geschäftsanbahnung und langfristigen Zusammenarbeit – nicht nur mit der Bundeswehr selbst, sondern auch mit Systemhäusern und Zulieferern der Dimensionen Land, Luft, See und Cyber-/Informationsraum.

**Wann:** 17. November 2025, 15 – 18 Uhr

**Wo:** IHK Mittleres Ruhrgebiet, Ostring 30–32

Anmeldung  
erforderlich  
unter



## Neues DIHK-Positionspapier „Verteidigung braucht eine starke Wirtschaft.“

Die Wirtschaft spielt eine zentrale Rolle für die Verteidigungsfähigkeit Deutschlands. Angesichts der veränderten geopolitischen Sicherheitslage skizziert die Deutsche Industrie- und Handelskammer (DIHK) die Bedeutung einer engen Zusammenarbeit von Wirtschaft mit den Sicherheitsbehörden sowie die Aufgaben von Betrieben und IHK in unterschiedlichen Sicherheitslagen. Die Kernpunkte des Papiers im Überblick:

- **Neue Sicherheitslage:** Russlands Angriff auf die Ukraine zeigt die Verwundbarkeit von Wirtschaft und Gesellschaft. Unternehmen sind zentrale Akteure bei Logistik, Versorgung, Energie und Cybersicherheit.
- **Gesamtverteidigung:** Zusammenspiel von militärischen und zivilen Akteur:innen, inkl. Wirtschaft, wird als gesamtgesellschaftliche Aufgabe verstanden.

### Deshalb fordert die DIHK:

- **Bürokratieabbau & Tempo:** Planungs- und Genehmigungsverfahren beschleunigen, Infrastruktur (Verkehr, Energie, Kasernen) modernisieren.
- **Fachkräfte & Wehrdienst:** Fachkräftemangel berücksichtigen; Wehrdienstmodelle flexibel gestalten; Weiterbildung nutzen, um Wehrdienst attraktiver zu machen; Reserve- und Blaulichtdienste fördern.

- **Cybersicherheit & Resilienz:** Investitionen in Schutz kritischer Infrastrukturen, Umsetzung von EU-Richtlinien (NIS-2, CER), Balance zwischen Resilienz und Bürokratie.
- **Energie- & Rohstoffsicherheit:** Europäische Energieintegration stärken, Lieferketten diversifizieren, Kreislaufwirtschaft fördern.
- **Industriepolitik & Finanzierung:** Verlässliche Finanzierung von Verteidigungsausgaben sichern; Forschung & Entwicklung fördern (z.B. KI, Drohnen, vernetzte Systeme); Vergabeverfahren vereinfachen; europäische Förderprogramme praxistauglicher machen.
- **Rüstungsmärkte:** Exporte erleichtern, Dual-Use-Produkte entbürokratisieren, europäischen Binnenmarkt für Verteidigungsgüter aufbauen.

Insgesamt fordert die DIHK: schnellere Verfahren, weniger Bürokratie, bessere Infrastruktur, flexible Fachkräftestrategien, resiliente Lieferketten, innovationsfreundliche Industriepolitik und eine engere Verzahnung von Wirtschaft und Verteidigung.

Das **DIHK-Positionspapier**  
in voller Länge gibt's hier:



# Verteidigung und Wirtschaft - Fragen und Antworten



Deutsche Panzer in Litauen: Die Bundeswehr ist dort schon präsent.  
Foto: adobe.stock/KKF

## Was versteht man unter dem Begriff Gesamtverteidigung?

Die Gesamtverteidigung umfasst alle Maßnahmen, die vom Staat und der Gesellschaft ergriffen werden, um die Widerstandsfähigkeit im Falle von Krisen oder militärischen Auseinandersetzungen zu gewährleisten. Sie betrifft nicht nur die Bundeswehr, sondern auch zivile Akteur:innen, Unternehmen und öffentliche Institutionen. Das bereits mit Gründung der Bundeswehr 1955 entwickelte und 2024 ergänzte Konzept der Gesamtverteidigung beruht auf vier Säulen: auf der NATO und den ihr unterstellten Teilzeitkräften der Bundeswehr, auf der sogenannten bodenständigen Landesverteidigung, auf der gemeinsam mit der NATO koordinierten Luftverteidigung sowie auf der vom Bundesinnenministerium koordinierten zivilen Verteidigung.

## Welche Rolle hat die Wirtschaft im Rahmen der Gesamtverteidigung?

Unternehmen sind entscheidend für die Vorbereitung und Bewältigung von Krisen. Es ist notwendig, dass Produktions- und Lieferketten widerstandsfähig sind, kritische Infrastrukturen geschützt werden und die Betriebe im Ernstfall die Grundversorgung sicherstellen können. Zudem müssen Unternehmen auf mögliche Einschränkungen und Herausforderungen vorbereitet sein. Interne Notfallpläne sowie Vorsorgemaßnahmen sollten deshalb rechtzeitig getroffen werden. Dazu zählen u.a. Prozesse wie das Business Continuity Management (BCM), der Schutz vor hybriden Bedrohungen sowie der Schutz vor physischer Sabotage.

## Kann der Staat auf Personal aus den Unternehmen zurückgreifen, um die Arbeit in systemrelevanten Betrieben sicherzustellen?

Auch im Spannungs- oder Verteidigungsfall gilt grundsätzlich das Grundrecht auf freie Wahl des Arbeitsplatzes. Die Arbeitsagenturen unternehmen zunächst alles, um den Arbeitskräftebedarf freiwillig zu decken, z. B. durch gezielte Vermittlung an systemrelevante Betriebe. Erst wenn dies nicht ausreicht, greift das sogenannte Arbeitssicherstellungsgesetz (ASG) mit verpflichtenden Maßnahmen. Zentrale Maßnahmen zur Arbeitssicherstellung sind z.B. die Beschränkung von Kündigungen und die Verpflichtung zu Arbeitsverhältnissen. Im Verteidigungsfall können auch Frauen zwischen 18 und 55 Jahren im medizinischen Bereich herangezogen werden.

## Welche Chancen bieten sich für die Zulieferindustrie?

Durch die neue Bedrohungslage wächst die Nachfrage nach moderner militärischer Ausrüstung rasant. Davon können auch heimische Betriebe profitieren, die dank jahrzehntelanger Erfahrung im Maschinenbau, in der Elektrotechnik und der Metallverarbeitung über ein außergewöhnlich hohes technisches Know-how verfügen. Die enge Verzahnung von Industrie, Wissenschaft und Ausbildung macht die Region zu einem bedeutenden Kompetenzzentrum für die Herausforderungen der heutigen Sicherheitspolitik, z. B. im Bereich Cybersicherheit. Darüber hinaus besitzen viele Unternehmen im mittleren Ruhrgebiet die technischen Voraussetzungen und das notwendige Know-how, um den Unternehmen der Rüstungsindustrie zu liefern zu können. Speziell Automobilzulieferer können durch den Transfer ihrer Technologien in die Luftfahrt, wie etwa leichte Materialien oder fortschrittliche Antriebssysteme, ihre Wettbewerbsfähigkeit steigern.

## Kann mein Unternehmen Zulieferer der Bundeswehr werden, auch wenn es keine sicherheitsrelevante Technik produziert?

Von der Briefklammer bis zum Satelliten – die Bundeswehr beschafft für ihre Arbeit mehr als nur militärische Ausrüstung. Gesucht werden Leistungen und Produkte aus zahlreichen Branchen, z.B.: Transport und Logistik, Bauleistungen und Infrastruktur, IT-Sicherheit und Kommunikation, Bewachung, Reinigung, Büromaterial sowie Lebensmittelversorgung im Einsatzfall. Diese Breite macht die Bundeswehr auch für Unternehmen attraktiv, die nicht zur klassischen Verteidigungsindustrie gehören.

## Wie werde ich Zulieferer der Bundeswehr?

Die Bundeswehr deckt ihren Bedarf an Gütern und Dienstleistungen durch die standardmäßige Vergabe von öffentlichen Aufträgen. Dabei muss es sich nicht unbedingt um Wehrtechnik handeln. Die Ausschreibung von Vergaben der Bundeswehr erfolgt, wie bei allen Vergabeverfahren des Bundes, über das Internetportal der Bundesverwaltung. Das Bundesamt für Ausrüstung, Informationstechnik und Nutzung der Bundeswehr (BAAINBw) ist dabei für die Ausstattung der Bundeswehr mit moderner Wehrtechnik zuständig.



## „Wir müssen Geheimhaltung teilweise neu lernen.“

Hans-Dieter Müller, Brigadegeneral

*Brigadegeneral Hans-Dieter Müller ist seit September 2023 Kommandeur des Landeskommandos Nordrhein-Westfalen der Bundeswehr. Wir sprachen mit ihm über die sich rasant verändernde Sicherheitslage und deren Auswirkungen auf Unternehmen.*

**Seit Altkanzler Olaf Scholz die „Zeitenwende“ ausgerufen hat, ist eine Menge passiert. Was sind für Sie die bisherigen Meilensteine, um Deutschlands Verteidigungsfähigkeit zu steigern?**

Wir beobachten eine seit Jahren zunehmende Aggression Russlands und eine erhebliche Aufrüstung der russischen Streitkräfte. Das heutige Russland ist auf absehbare Zeit die größte Bedrohung für Frieden und Sicherheit im euroatlantischen Raum. Der Operationsplan Deutschland (OPLAN DEU) ist eine Reaktion auf die sich verschärfende sicherheitspolitische Lage in Europa – insbesondere seit dem völkerrechtswidrigen Angriff Russlands auf die Ukraine im Februar 2022.

Bei dem „Operationsplan Deutschland (OPLAN DEU)“ handelt es sich um ein geheimes Papier, ein „Living Document“, das

kontinuierlich angepasst wird und den militärischen Anteil der gesamtstaatlichen Verteidigungsplanung abbildet. Die Federführung der zivilen Verteidigungsplanung liegt im Bundesministerium des Innern und für Heimat.

**Für wie wahrscheinlich halten Sie zum jetzigen Zeitpunkt einen Angriff russischer Streitkräfte auf einen NATO-Partner?**

Deutschland wird immer stärker bedroht. Die Abgrenzung von Frieden und Krieg ist fließend und schon seit einiger Zeit nicht mehr trennscharf. Die hybride Kriegsführung läuft bereits – Cyberattacken, Desinformationskampagnen, Auspähung und Sabotage. Deshalb muss mit Hochdruck am geplanten Aufwuchs der Personalstärke der Bundeswehr und deren Reserve gearbeitet werden. Genau darum geht es auch bei dem geplanten Gesetz zum Neuen Wehrdienst.

Weiterhin ist es in diesem Zusammenhang und vor dem Hintergrund einer inzwischen langfristig gesicherten Finanzhinterlegung für die Verteidigung auch wichtig, Prozesse und Beschaffungsvorgänge zu verschlanken und insgesamt zu beschleunigen.

**Wie kann ich als Unternehmensinhaber:in die Verteidigungsfähigkeit meines Betriebes sicherstellen – und muss ich das überhaupt?**

Notwendig ist vor allem, die Resilienz in allen Bereichen zu erhöhen. Krisenvorsorge in Betrieben und bei jedem einzelnen Bürger sind dafür ein wichtiger Baustein. Resilienz ist ein Mindset. Zivile Unternehmen können die Bundeswehr, aber vor allem die Bevölkerung als solche am besten unterstützen, wenn sie sich bereits heute mit entsprechenden Szenarien auseinandersetzen und Vorsorge treffen. Ein Beispiel ist das Sicherstellen der Stromversorgung – hier kann im Vorfeld zum Beispiel eine Notstromversorgung aufgebaut werden.

**Welche Besonderheiten gibt es in NRW, um die Verteidigungsfähigkeit unseres Bundeslandes herzustellen? Worauf haben Sie ein besonderes Augenmerk?**

Schon aufgrund der Lage gibt es in Nordrhein-Westfalen Besonderheiten: Wenn zum Beispiel Material von alliierten Kräften in den Niederlanden ankommt und an der NATO-Ostflanke gebraucht wird, muss es auch durch Nordrhein-Westfalen transportiert werden. Aber ich denke, Sie verstehen, dass ich keine Aussagen zu konkreten Planungen machen kann. Auch dies – also die Geheimhaltung von Dingen – ist etwas, das in einer Welt, die in den letzten Jahren immer offener und transparenter geworden ist, teilweise neu gelernt werden muss.

Mein Anliegen ist, Unternehmen in Nordrhein-Westfalen zu sensibilisieren – ohne Angst zu schüren. Die Industrie- und Handelskammern sind dabei ein wichtiger Multiplikator, auch wenn es um die zivile Verteidigung geht.

# 3 Fragen an ...

## Rojan-Andre Uzunömeroglu

*Persönlicher Referent der IHK-Hauptgeschäftsführung und Ansprechpartner für Wirtschaft und Verteidigung*



**Rojan-Andre Uzunömeroglu**  
 Persönlicher Referent in der  
 Hauptgeschäftsführung

Tel. 0234 9113-122  
 uzunoemeroglu@bochum.ihk.de

**Gibt es eine Prioritätenliste mit Themen, die Unternehmen sofort angehen können? Und wie erstelle ich eine solche Liste?**

Krisen aller Art können plötzlich jede:n treffen – dabei reden wir nicht nur über geopolitische Turbulenzen oder Naturkatastrophen, sondern auch über Unfälle und Krankheiten. Das Stichwort, um die Handlungsfähigkeit Ihres Unternehmens sicherzustellen, lautet Business Continuity Management (BCM), also die Entwicklung von Strategien und Plänen, um Tätigkeiten oder Prozesse im Unternehmen zu schützen, deren Ausfall zu ernsthaften Schäden oder aber zu einem Totalverlust des Unternehmens führen könnten.

**Wie kann die IHK helfen, Unternehmen resilienter zu machen?**

Als ersten Schritt bietet die IHK ein Notfallhandbuch mit einer Checkliste an, das den Unternehmen einen „Notfallkoffer“ bietet: von Vollmachten, Vertretungsplänen und Bankverbindungen bis zu Schlüsseln und Schließanlagen. Dieses Notfallhandbuch soll Anregung, Orientierung und Werkzeug zugleich sein, um die wichtigsten Regelungen konkret umzusetzen. Damit hilft die IHK dabei, sich frühzeitig auf den Ernstfall vorzubereiten. Dabei geht es nicht um Panikmache, sondern um praxisnahe Vorsorge. Die Welt hat sich verändert – und mit ihr die Anforderungen an unternehmerische Resilienz. Wer heute vorbereitet ist, sichert nicht nur den eigenen Betrieb, sondern leistet auch einen Beitrag zur Stabilität von Wirtschaft und Gesellschaft.

**Worauf sollten Unternehmen vor allem achten?**

Unternehmen aller Art sollten das Thema Cybersecurity mehr in den Fokus rücken. Cyberangriffe bedrohen nicht nur große Unternehmen. Die Angriffe durch Hacks und Fakes nehmen exponentiell zu. Der Aufbau einer soliden Cyber-Abwehr dürfen Sie nicht als Investition verstehen, sondern als unabdingbare Versicherung. Damit tragen Sie Verantwortung gegenüber Ihrem Betrieb und der Gesellschaft.



Foto: Bundeswehr/Adrian Quadt

## NRW-IHKs zu Gast beim Landeskommando NRW

Im Landeskommando NRW fand erstmals ein Treffen zwischen Bundeswehr und rund 30 IHK-Vertreter:innen der NRW-Kammern statt. Im Fokus stand die Rolle der Wirtschaft in der Gesamtverteidigung: Wie sichern Unternehmen Energie, Transporte und Infrastruktur im Krisenfall? Brigadegeneral Hans-Dieter Müller betonte die Rolle der IHKs als

entscheidende Partner und Multiplikatoren in der Kommunikation. Mit detaillierten Einblicken in Beschaffung und Infrastruktur erhielten die Teilnehmenden eine Grundlage, um Betriebe vor Ort gezielt zu beraten. IHK-NRW-Hauptgeschäftsführer Dr. Ralf Mittelstädt forderte, die Zusammenarbeit jetzt nachhaltig auszubauen.

### Weiterführende Links zum Thema



#### **Notfall-Handbuch für Unternehmer:innen**

Unfälle oder Krankheiten können jede:n treffen. Es liegt daher auf der Hand, dass es in jedem Unternehmen einen Notfallplan geben sollte – geht es doch darum, den Betrieb vor unnötigem Schaden zu bewahren, sich selbst, die Unternehmerfamilie und die Arbeitsplätze abzusichern.



#### **Integriertes Risikomanagement**

Das Bundesamt für Bevölkerungsschutz und Katastrophenhilfe erklärt auf seiner Website, wie Kommunen und Betreiber kritischer Infrastrukturen durch systematische Vernetzung gemeinsam vorsorgen und Krisen bestmöglich bewältigen können.



#### **Checkliste für den Krisen- und Katastrophenfall**

Die Kolleg:innen der IHK Elbe-Weser haben eine Checkliste für den Krisen- und Katastrophenfall zusammengestellt, die wir Ihnen empfehlen – von Fragen zum Standort bis hin zur Rolle des Unternehmens im Krisenfall.



#### **Das Grünbuch ZMZ 4.0**

Die Zivil-Militärische Zusammenarbeit (ZMZ) hat aufgrund der verstärkten sicherheitspolitischen Bedrohung durch Russland an Bedeutung gewonnen, ist das Zukunftsforum Öffentliche Sicherheit überzeugt. Wie diese Zusammenarbeit gelingen kann, beschreibt das Grünbuch ZMZ 4.0.

Family Business: Fresh-Cars-Gründer Vedat Ergün (r.) wird von Brudet Sedat unterstützt



## Sogar aus München kommen Autos

*Vor mehr als zehn Jahren hat sich Vedat Ergün in Herne selbstständig gemacht. Inzwischen ist sein Karosserie- und Lackierbetrieb Fresh Cars nicht nur in NRW bekannt.*

Von Daniel Boss

Vedat Ergün ist ein großer Fan von Diversifizierung, also der Streuung von Risiken durch verschiedene Geschäftsbereiche und Kundengruppen. Dafür sensibilisiert hat ihn ein Dozent in der Meisterschule – „ein sehr erfahrener Mann“, so Ergün. Das Bild, das sein Mentor damals verwendet hat, ist bis heute in seinem Kopf geblieben: „Wenn man eine schöne, große Pizza nicht durchschneidet und sie rutscht vom Teller auf den Fußboden, kann man sie komplett wegschmeißen. Fallen dagegen nur zwei bis drei Stücke herunter, ist der große Rest noch für den Verzehr vorhanden.“ Ergün hat sich an diesen Rat gehalten: „Wir sind sehr breit aufgestellt“, sagt der Gründer und Betreiber von Fresh Cars in Herne.

So bietet der Fachbetrieb für Lack und Karosserie (der aufgrund des Dienstleistungsspektrums sowohl in der IHK als auch in der Handwerkskammer Mitglied ist) unter anderem Autorestaurationen für Privatleute an. Die Besitzer alter rollender Schätze, die auf Vordermann gebracht werden sollen, kommen aus ganz NRW, aber auch aus München. Social-Media-Posts sorgen für Aufmerksamkeit auch abseits von Rhein und Ruhr. „Besonders spezialisiert haben wir uns auf die Marke Porsche“, sagt Ergün. Ein grüner 911er aus dem Jahr 1971 steht in einer der Hallen. Es handelt sich um ein Eigenprojekt von Fresh Cars. Obgleich das Auto rund 55 Jahre auf dem ikonischen Design-Buckel hat, sieht es

„Wir sind sehr  
breit aufgestellt.“

Vedat Ergün, Fresh-Cars-Gründer



Ein Highlight: die moderne Lackieranlage

aus wie frisch aus Zuffenhausen geliefert. „Unser Team hat diesen Oldie komplett restauriert“, so Ergün. Das hat einige Jahre in Anspruch genommen. „Wir haben immer daran gearbeitet, wenn mal Leerlauf im normalen Betrieb war.“

Solche Zwangspausen sind allerdings extrem selten in dem Unternehmen im Gewerbegebiet „Friedrich der Große“. Denn die Auftragsbücher sind voll. Das liegt unter anderem an den mehr als 20 Gewerbepartnern in der Region. Dazu gehören Filialen von Werkstattketten sowie Autohäuser verschiedener Hersteller wie BMW, Volkswagen und Mercedes. „Gerade haben wir auch die offizielle Zulassung für Jaguar und Range Rover bekommen“, freut sich Ergün. Fresh Cars übernimmt für solche Partner alle Arbeiten rund um Karosserie, Lack und Montage.

Ein weiteres Standbein sind Haftpflicht- und Kaskoschäden: „Wenn es gekracht hat, kümmern wir uns um die sach- und fachgerechte Beseitigung der Unfallfolgen.“ Dabei setzt man, so möglich, auf „Smart Repair“: „Nicht immer müssen Komponenten wie Türen oder Kotflügel ausgetauscht werden. Viele Beulen und Dellen lassen sich professionell herausziehen. Das geht schneller und ist kostengünstiger.“ Eine weitere Spezialität des Betriebs ist die Instandsetzung von Leasingrückläufern. Auftraggeber sind Unternehmen mit großen Fuhrparks. „Das ist ein wachsender Bereich“, erzählt Ergün.

Der 46-Jährige darf ruhig als Autofreak bezeichnet werden. Auch motorisierte Zweiräder faszinieren ihn seit Kindertagen. Seine ersten fahrbaren Untersätze waren – neben dem



Prozessoptimierung: Bei Fresh Cars arbeitet jede:r mit eigenem Tablet

Skateboard – Mopeds von Kreidler und Zündapp. Und sein erstes Auto? „Ein Polo mit Steilheck.“ Für 50 Mark habe er den Wagen einem Landwirt aus der Umgebung abgekauft. Nach entsprechender „Veredelung“ war das gute Stück dann ein Vielfaches wert. „Auf einem VW-Treffen wurden mir 8.000 Mark angeboten. Und ich habe eingeschlagen.“ Durch dieses Schlüsselerlebnis sei ihm erst so richtig bewusst geworden, dass er mit seiner Leidenschaft auch beruflich erfolgreich sein kann.

Wer allerdings Werkstatt-Romantik bei Fresh Cars erwartet, erlebt eine kleine Enttäuschung: Ölflecken und verstreutes Werkzeug sucht man vergebens. „Ich mag es eben clean“, sagt der Inhaber. Alles ist geordnet an seinem Platz. Auf großen Bildschirmen in den Hallen können die Mitarbeitenden jederzeit die aktuellen Aufträge sehen. „Zusätzlich hat jeder noch ein eigenes Tablet.“ In die Digitalisierung und Prozessoptimierung hat Ergün eine Menge Zeit und Geld investiert. „Auf dieser Weise können wir zum Beispiel analysieren, warum die Aufbereitung eines Stoßfängers zweieinhalb Stunden ge-

dauert hat, obwohl lediglich anderthalb Stunden angesetzt waren. Etwaige Stör- und Fehlerquellen lassen sich so identifizieren und in Zukunft vermeiden.“

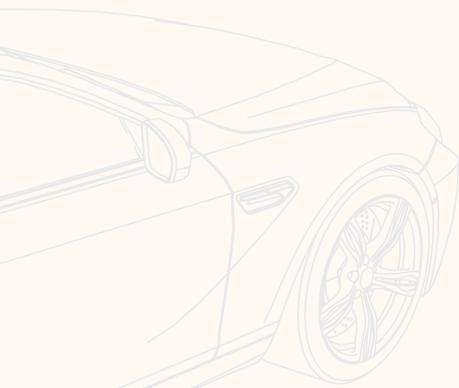
In drei Bereichen wird geschraubt, abgeklebt, poliert und – natürlich – lackiert. Ob Kleinwagen, Lieferfahrzeuge oder Supersportwagen, wie sie von Fußball- und Musikstars bevorzugt werden – „wir behandeln alle Aufträge mit der gleichen Sorgfalt“. Besonders stolz ist Ergün auf die moderne Lackieranlage und den Farbmischraum. Etwa 2,2 Millionen Euro hat er insgesamt in den Standort investiert – inklusive Photovoltaik-Anlage auf dem Dach. Nach einer vierjährigen Bauphase wurde Ende 2022 Eröffnung gefeiert. Für den Kfz-Lackierermeister schloss

„Ohne Maloche geht es nicht.“

Vedat Ergün, Fresh-Cars-Gründer

sich damals der Kreis, hatte er doch beim Vorgängerbetrieb an derselben Stelle gelernt und mehrere Jahre gearbeitet. „Mir war aber eigentlich schon vor der Lehre klar, dass ich eines Tages selbstständig sein möchte.“ Eltern und Freunde hätten zwar immer wieder abgeraten, „aber ich wollte mich nicht davon abbringen lassen“.

Schleifen, schrauben,  
polieren: Bei Fresh Cars  
sitzt jeder Handgriff



Nach Maß: Bei der Zusammenmischung  
der Farbe kommt es auf jedes Gramm an

2014 wagte er dann den Sprung. „Ich habe mein gesamtes Geld zusammengekratzt und bin in einer alten Hobbywerkstatt gestartet.“ Allein für Pacht und die Löhne der ersten beiden Mitarbeiter musste er monatlich mehr als 6.000 Euro erwirtschaften. „Es war schon riskant. Aber wenn ich es nicht gemacht hätte, hätte ich mir mein Leben lang Vorwürfe gemacht“, sagt er. Der Erfolg gibt ihm Recht: „Schon nach kurzer Zeit lief das Geschäft recht gut.“ Als er später das Angebot bekam, seinen einstigen Ausbildungsbetrieb zu übernehmen, entschied er sich für den Kauf des Grundstücks und der Gebäude. „Es war höchste Zeit, sich zu vergrößern. Auf dem ersten Areal mussten wir dauernd ‚Tetris‘ mit den Autos spielen.“ War ein Fahrzeug fertig, musste es direkt nach draußen gefahren und gegen ein nächstes Kundenauto getauscht werden. Am heutigen Standort ist dieses Problem zwar nicht ganz behoben, aber doch deutlich gemildert.

Fresh Cars wächst stetig, mitunter um 30 Prozent pro Jahr. Für 2025 rechnet Ergün mit einem Umsatz von rund 1,7 Millionen Euro. Die Zahl der Mitarbeiter:innen erhöht sich

ebenfalls kontinuierlich. Derzeit gehören rund 20 Leute zum Team, davon sind fünf Azubis. „Wir versuchen, dass in jedem Jahr zwei neue Lackier-Lehrlinge anfangen können.“ Ihnen möchte er, neben dem Handwerk und dem Fachwissen, auch die richtige Einstellung vermitteln. „Erfolg hat nur, wer sich anstrengt und etwas dafür tut. Ohne Maloche geht es nicht“, sagt der überzeugte Ruhrpottler.

Ein Weggang aus Herne wäre für Ergün nie in Frage gekommen. „Ich bin hier geboren und aufgewachsen“, sagt der Sohn türkischer Einwanderer. Sein Vater arbeitete unter Tage. Auch sein zehn Jahre älterer Bruder Sedat war auf der Zeche tätig. Inzwischen unterstützt er Vedat Ergün im Betrieb. „Er ist meine rechte Hand“, so der Jüngere. Zum Familienbetrieb gehört zudem Vedats Frau Katharina Toerschen, die für die Buchhaltung zuständig ist.

Mit den beiden Kindern, 6 und 14 Jahre, geht Papa Vedat gelegentlich in den Skatepark. Als Jugendlicher war er ziemlich gut mit dem Brett, nahm erfolgreich an Wettbewerben teil. Auch diesem Hobby – ganz ohne Motor – ist er bis heute treu geblieben.

Sie haben einen spannenden Betrieb, bei dem wir in unserer Rubrik „Deep Dive“ hinter die Kulissen schauen dürfen?

Sprechen Sie  
mich an!



**Matthias E. Cichon**  
Referent Stabsstelle  
Regionalbetreuung

Tel. 0234 9113-154  
cichon@bochum.ihk.de



# Aus guten Vorsätzen wird Unternehmensstärke

*Wer Weiterbildung strategisch plant, verwandelt Jahresvorsätze in messbaren Erfolg für Mitarbeitende und Unternehmen.*

Neues Jahr, neue Chancen: Für viele Unternehmen sind die ersten Wochen im Jahr der Moment, strategische Weichen zu stellen, für Projekte, Ziele und auch für die Entwicklung ihrer Mitarbeitenden. Doch was ist mit den „guten Vorsätzen“ in der Personal- und Ausbildungsarbeit? Wer 2026 nutzen möchte, um Teams, Fachkräfte und Auszubildende gezielt weiterzubringen, kann schon jetzt den ersten Schritt machen.

Das KompetenzWerk der IHK Mittleres Ruhrgebiet unterstützt Unternehmen dabei, Weiterbildung frühzeitig und wirksam einzusetzen. Denn Investitionen in die Entwicklung von Mitarbeitenden sind kein Projekt für „irgendwann“; sie entfalten ihre Wirkung genau dann, wenn Betriebe rechtzeitig handeln.

## **Fokus 2026: Starker Start in die Ausbildung**

Gerade der Beginn einer Ausbildung entscheidet oft über Motivation und Erfolg. Deshalb legt das Kompetenzwerk im Jahr 2026 einen besonderen Schwerpunkt auf Trainings und Kurse rund um die Berufsausbildung. Unternehmen und Ausbilder:innen werden gezielt unterstützt, um Nachwuchskräfte erfolgreich in den Betrieb zu integrieren und fit für die Herausforderungen des Arbeitsalltags zu machen:

- **Kickstarter Ausbildung** – ein interaktives Training, das Azubis vom ersten Tag an ins Team holt und sie fit für den Übergang vom Schüler zum Azubi macht (mehr dazu auf Seite 20).
- **Prüfungen stressfrei meistern** – ein Training speziell für Azubis, die lernen wollen, wie sie Prüfungsängste abbauen und ihr Potenzial abrufen.
- **Umgang mit psychischen Krisensituationen** – hier erhalten Ausbilder:innen das nötige Rüstzeug, um junge Menschen in schwierigen Phasen sicher zu begleiten.
- **Moderne Ausbildungsmethoden & Generation Z** – Trainings, die zeigen, wie Lernen heute funktioniert und wie man junge Menschen zeitgemäß führt.

Ihr Vorteil: Unternehmen profitieren, weil ihre Nachwuchskräfte motivierter, sicherer und schneller im Arbeitsalltag ankommen und die Ausbildung von Anfang an auf einem stabilen Fundament steht.

Sprechen Sie mich an!



**Jan Dettweiler**  
Teamleiter KompetenzWerk  
Tel. 0234 9113-158  
dettweiler@bochum.ihk.de



Mehr Informationen zur  
**Ausbilder-Akademie**



Mehr Informationen zur  
**Azubi-Akademie**

# Neue Lehrgänge: Zukunftsthemen im Fokus



*Das Jahr 2026 bringt eine Reihe neuer Lehrgänge und Zertifikatskurse, die direkt auf aktuelle Herausforderungen in Unternehmen eingehen.*

## **Unternehmensnachfolge (IHK)**

Wer ein Unternehmen übernimmt oder übergeben möchte, steht vor komplexen Aufgaben. Der neue Lehrgang vermittelt das notwendige Know-how, um den Übergang erfolgreich zu gestalten.

## **Gep. Berufspädagoge/Berufspädagogin (IHK)**

Für alle, die in der betrieblichen Weiterbildung Verantwortung übernehmen wollen: Diese Aufstiegsfortbildung qualifiziert, Bildungsprozesse professionell zu planen, durchzuführen und zu evaluieren.

## **Fachkraft für Büro- und Organisationsmanagement (IHK)**

Die moderne Verwaltung braucht Profis, die Prozesse effizient steuern. Der Lehrgang vermittelt alles, was für Organisation, Bürokommunikation und Projektarbeit wichtig ist.

## **KI in der Praxis**

Kaum ein Thema bewegt Unternehmen so stark wie Künstliche Intelligenz. Das Kompetenzwerk bietet 2026 neue spezialisierte Lehrgänge:

- KI-Spezialist für E-Commerce oder Online-Marketing
- KI-Texter (IHK) – für die Content-Produktion der Zukunft
- KI Transformation Leader (IHK) – für alle, die die digitale Transformation im Unternehmen aktiv steuern wollen

Die Kurse vermitteln nicht nur Fachwissen, sondern auch den Mut, KI im eigenen Arbeitsalltag einzusetzen.

## **HR Business Partner (IHK)**

Personalarbeit von morgen: In elf Modulen werden Fachkräfte fit gemacht, um HR als strategischen Partner im Unternehmen zu leben – nah am Business, mit Weitblick und Persönlichkeit.

## **Web Analyst (IHK)**

In einer digitalisierten Welt ist Datenanalyse Gold wert. Dieser Lehrgang qualifiziert für eine der gefragtesten Kompetenzen: das professionelle Auswerten und Nutzen von Webdaten.

## **Weiterbildung wirkt – wenn Unternehmen sie ermöglichen**

Ob zur Stärkung der Ausbildungsqualität, zur Entwicklung von Fach- und Führungskräften oder zur strategischen Ausrichtung im digitalen Wandel: Weiterbildung ist ein Schlüssel, um Betriebe zukunftssicher aufzustellen. Wer als Unternehmen die guten Vorsätze für 2026 schon jetzt in konkrete Maßnahmen übersetzt, profitiert doppelt – von motivierten Mitarbeitenden und von einem Wettbewerbsvorsprung, der im Arbeitsalltag sofort Wirkung zeigt.



Weitere **Infos und Beratung** gibt es direkt beim KompetenzWerk-Team der IHK Mittleres Ruhrgebiet.

Sprechen Sie mich an!



**Jan Dettweiler**  
Teamleiter KompetenzWerk  
Tel. 0234 9113-158  
dettweiler@bochum.ihk.de



Mehr Informationen zur **digitalen Transformation**



# Kickstarter Ausbildung – wenn der erste Eindruck zählt

*Ein schlechter Einstieg in die Ausbildung ist nicht nur ärgerlich, sondern kann auch zu einem frühzeitigen Ausbildungsabbruch führen. Ein neues Angebot der IHK hilft Azubis, gut im Betrieb anzukommen.*

Von **Jan Dettweiler**

Der erste Arbeitstag ist für viele junge Menschen ein Sprung ins kalte Wasser. Gestern noch Schüler:in, heute Azubi. Plötzlich geht es um Pünktlichkeit, Verantwortung, Kommunikation im Team und die ersten echten Aufgaben im Betrieb.

Für Unternehmen bedeutet das: Ihre neuen Nachwuchskräfte müssen schnell ankommen – fachlich wie menschlich. Wer den Start verpasst, riskiert Frust, Demotivation oder sogar Ausbildungsabbrüche.

Genau an dieser Stelle setzt das neue IHK-Training Kickstarter Ausbildung an. Das Angebot hilft Unternehmen dabei, ihre Azubis vom ersten Tag an richtig „an Bord“ zu holen. Zwei intensive Trainingstage voller Action und Praxis sorgen dafür, dass junge Menschen den Rollenwechsel vom Schüler oder von der Schülerin zum Azubi verstehen und sich rasch im Betrieb zurechtfinden.

## **Was passiert in den zwei Tagen?**

Die Azubis lernen spielerisch, wie wichtig Kommunikation und Feedback sind, wie sie sich in ein Team einbringen und Verantwortung übernehmen. Jede Übung wird mit realen Situationen im Unternehmen verknüpft; so wird schnell klar: Die gelernten Soft Skills machen den Unterschied im Arbeitsalltag.

Für kleine und mittlere Betriebe kann das eine echte Entlastung sein: Während im Arbeitsalltag oft die Zeit für solche Grundlagen fehlt, schafft Kickstarter Ausbildung genau den Raum, den es braucht. So legen Unternehmen und Azubis gemeinsam den Grundstein für Motivation, Leistungsbereitschaft und eine erfolgreiche Ausbildung.

Kickstarter Ausbildung startet zu Beginn des Ausbildungsjahres 2026/2027. Anmeldungen sind ab Anfang 2026 möglich. Sie haben bereits Interesse? Dann melden Sie sich gern beim IHK-KompetenzWerk.

Sprechen  
Sie mich an!



**Jan Dettweiler**  
Teamleiter KompetenzWerk

Tel. 0234 9113-158  
dettweiler@bochum.ihk.de

Ruhrlagebericht:

## „Statt Aufbruchstimmung ist Herbstdepression angesagt.“



Die wirtschaftliche Lage im mittleren Ruhrgebiet bleibt angespannt: Laut aktueller Herbstumfrage der IHK Mittleres Ruhrgebiet berichtet weiterhin jedes vierte Unternehmen von einer schlechten Geschäftslage, jedes dritte blickt pessimistisch in die Zukunft. Besonders gedrückt ist die Stimmung im Dienstleistungssektor, während sich die Industrie leicht erholt zeigt.



Dabei, so Bergmann, brauche die Wirtschaft endlich verlässliche Rahmenbedingungen und weniger Bürokratie: „Nur so können Unternehmen wieder Vertrauen fassen und den dringend nötigen Schritt nach vorne machen.“ Die Situation habe sich unter der Regierung von Bundeskanzler Friedrich Merz nicht merklich gebessert. „Bislang hat der Kanzler seine Versprechungen nicht eingelöst.“

„Von Aufbruchstimmung kann keine Rede sein“, erklärt Michael Bergmann, Hauptgeschäftsführer der IHK Mittleres Ruhrgebiet (Foto). „Viele Betriebe kämpfen mit denselben Problemen wie in den vergangenen Monaten – hohe Kosten, schwache Nachfrage und Unsicherheit durch wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen.“ Ein positives Signal aus Berlin bleibe derweil aus. „Statt Aufbruchstimmung ist bei den Unternehmen Herbstdepression angesagt. Dabei hatten viele gehofft, nach dem Ende der Ampel-Regierung ginge es wieder bergauf.“



Weitere Infos

Sprechen Sie mich an!



**Lennart Galdiga**  
Referent Industrie + Mobilität + Transformation  
Tel. 0234 9113-122  
galdiga@bochum.ihk.de

## EU-Batterieverordnung: Was Unternehmen jetzt beachten sollten

Ob im Laden, im Online-Shop oder als Importeur: Wer Batterien oder batteriebetriebene Produkte verkauft, muss das Batteriegesetz (BattG) einhalten. Dazu gehören für Hersteller und Importeure die Registrierung bei der Stiftung Elektro-Altgeräte Register (EAR) sowie die Teilnahme an einem Rücknahmesystem und für Händler:innen die kostenlose Annahme von Altbatterien – im Geschäft oder per Rücksendelösung. Auch die Information der Endverbraucher:innen über richtige Entsorgung ist Pflicht.

Neu seit dem 17. August 2025: Händler:innen müssen transparent machen, dass die Entsorgungskosten für Batterien bereits im Produktpreis enthalten sind. Das erfordert eine klare Anpassung bei Preisangaben und Kundeninformationen.



Weitere Infos



Sprechen Sie mich an!



**Lisa Storm**  
Referentin Handel + Dienstleistungen  
Tel. 0234 9113-139  
storm@bochum.ihk.de

Jetzt sind Sie gefragt!  
Welche Themen bewegen  
Bochums Wirtschaft noch?

Bei der Wahlarena Bochum  
stellten sich insgesamt  
sieben Kandidat:innen  
den Fragen des  
Moderatorenteams und  
des Publikums



## „Wir nehmen Sie beim Wort!“

Bei den Wahlarenen in Bochum und Hattingen kamen die für die Wirtschaft wichtigen Themen auf die Agenda.

Von Sven Frohwein

Die IHK Mittleres Ruhrgebiet sieht zahlreiche wirtschaftliche Herausforderungen in den Städten - Themen wie Bürokratieabbau und Infrastruktursanierung müssten zügig angepackt werden. Das bewiesen die beiden Wahlarenen in Bochum und Hattingen, die die Industrie- und Handelskammer zusammen mit dem Arbeitgeberverband der Metall- und Elektroindustrie Ruhr/Vest e.V. und der Kreishandwerkerschaft Ruhr organisierte.

Auf den Bühnen der beiden Wahlarenen stellten sich die Kandidat:innen den Fragen des Moderatorenteams und der anwesenden Unternehmer:innen. „Heute ist Ihre Gelegenheit zu zeigen, wie Sie Bochum in den kommenden fünf Jahren wirtschaftlich nach vorne bringen wollen“, sagte IHK-Präsident Philipp Böhme bei seiner Begrüßung im Bochumer Anneliese-Brost-Musikforum Ruhr. Und auch bei der Hattinger Wahlarena in der Birschel-Mühle unterstrich Böhme: „Egal, wer die Wahl gewinnt - wir nehmen Sie beim Wort.“

Für IHK-Hauptgeschäftsführer Michael Bergmann sind die Herausforderungen in den Städten vielfältig: „Für unsere Mitgliedsunternehmen sind Themen wie Bürokratieabbau und die Sanierung der Verkehrsinfrastruktur von besonderer Bedeutung.“ Diese Herausforderungen müssten zügig angepackt werden. Mit Blick auf das Bochumer Wahlergebnis wünscht sich Michael Bergmann mehr Pragmatismus: „Ansonsten droht Stillstand.“ Grundsätzlich seien für die Wirtschaft stabile Ratsmehrheiten wichtig. „Nur so können klare Akzente gesetzt werden. Das Wahlergebnis macht das vielerorts sehr schwierig“, so Bergmann weiter.

Der IHK-Hauptgeschäftsführer formulierte nach der Wahl einen Wunsch: „Wir brauchen Stadtoberhäupter, die ihre Ohren nah an den Unternehmen haben und Lösungsansätze für bessere wirtschaftliche Rahmenbedingungen anbieten.“ Die IHK stehe als Beraterin und Partnerin bereit, die Wirtschaftsstandorte weiterzuentwickeln.



Die Birschel-Mühle an der Ruhr war Austragungsort der Wahlarena in Hattingen



IHK-Präsident Philipp Böhme (2.v.r.) und Jens Probst, Hauptgeschäftsführer der Kreishandwerkerschaft Ruhr (M.), mit den Hattinger Kandidat:innen



Im Vorfeld der Kommunalwahl hatte die IHK Mittleres Ruhrgebiet in allen vier Kammerstädten Umfragen unter ihren Mitgliedsunternehmen auf den Weg gebracht (siehe WiR 03/2025). Das Ergebnis: Die Befragten wünschen sich vor allem weniger Bürokratie, eine wirtschaftsfreundlichere Verwaltung, mehr digitale Verwaltungsprozesse, mehr Investitionen in Infrastruktur und Verkehr sowie geringere Standortkosten.



Kreishandwerksmeister Wolfgang Hoffmann (l.) und IHK-Hauptgeschäftsführer Michael Bergmann

## Unsere neuen Stadtoberhäupter



**Jörg Lukat**



**Dr. Frank Dudda**



**Dirk Leistner**



**Melanie Witte-Lonsing**

### BOCHUM

#### Jörg Lukat

Bochums neuer Oberbürgermeister heißt Jörg Lukat. Der ehemalige Polizeipräsident und gemeinsame Kandidat von SPD und Grünen konnte sich bei der Stichwahl gegen seinen Kontrahenten Dr. Andreas Bracke von der CDU durchsetzen. Lukat folgt auf OB Thomas Eiskirch, der nicht mehr zur Wahl antrat. Lukat muss künftig für seine Vorhaben stärker werben. Das regierende Bündnis aus SPD und Grünen musste bei der Kommunalwahl Stimmverluste von fast 14 Prozentpunkten hinnehmen.

### HERNE

#### Dr. Frank Dudda

Hernes Oberbürgermeister Dr. Frank Dudda wurde bei der Kommunalwahl am 14. September im ersten Wahlgang im Amt bestätigt. Dazu IHK-Hauptgeschäftsführer Michael Bergmann: „Das Votum beweist: Wer aktiv gestaltet, kann beim Wähler punkten. Herzlichen Glückwunsch an Dr. Frank Dudda zur Wiederwahl. Für den Wirtschaftsstandort ist das eine gute Nachricht.“ Bei der Ratswahl musste Duddas SPD trotzdem Stimmeinbußen hinnehmen und kam auf 37 Prozent, ein Minus von 7,1 Prozentpunkten gegenüber der vorangegangenen Kommunalwahl.

### WITTEN

#### Dirk Leistner

Auch Witten bekommt ein neues Stadtoberhaupt. Dirk Leistner von der SPD setzte sich in der Stichwahl klar gegen den bisherigen Amtsinhaber Lars König (CDU) durch, der das Amt seit 2020 innehatte. Wittens neuer Bürgermeister Leistner war bislang als Leiter des Referats für Service der Stadt Bochum tätig. Davon kann auch Witten profitieren. Die Wittener SPD wurde auch stärkste Kraft im Rat der Stadt.

### HATTINGEN

#### Melanie Witte-Lonsing

In Hattingen konnte sich Melanie Witte-Lonsing von der SPD bei der Stichwahl knapp gegen ihren Mitbewerber Nils Brüggemann, den gemeinsamen Kandidaten von CDU und FDP, durchsetzen. „Für Frau Witte-Lonsing ist das eine große Chance. Sie kann jetzt konkrete Lösungen entwickeln und so die Wirtschaft in Hattingen nach vorn bringen“, so IHK-Hauptgeschäftsführer Michael Bergmann.



**Sven Frohwein**  
Pressesprecher

Tel. 0234 9113-120  
frohwein@bochum.ihk.de



**Matthias E. Cichon**  
Referent Stabsstelle  
Regionalbetreuung

Tel. 0234 9113-154  
cichon@bochum.ihk.de

## „Kammer machen!“ – Prüfprozess in vollem Gang

Die IHK zu Essen und die IHK Mittleres Ruhrgebiet setzen den ergebnisoffenen Prüfprozess zur möglichen Vereinigung ihrer Kammern konsequent um. Anfang September starteten die Arbeitskreise für das Projekt „Kammer machen!“ mit starker Beteiligung. Rund 90 Haupt- und Ehrenamtliche aus beiden IHKs arbeiten seit dem 5. September 2025 in sechs Arbeitskreisen zu unterschiedlichen Themenfeldern einer möglichen Vereinigung. Zusätzlich begleitet ein sechsköpfiger Lenkungskreis, bestehend aus Hauptgeschäftsführung, Präsidenten und jeweils einem Präsidiumsmitglied beider IHKs den Prozess und prüft selbst wesentliche Entscheidungspunkte wie z. B. Vorschläge zur Standortfrage.

Die jetzt eingerichteten Arbeitskreise standen allen Mitarbeitenden und Vollversammlungsmitgliedern beider IHKs offen. Ihre Aufgabe ist es, dem Lenkungskreis in den Themenbereichen Aus- und Weiterbildung, Finanzen, Recht, IT & Digitalisierung, USP (Alleinstellungsmerkmale) sowie Kommunikation zuzuarbeiten.

Erste Zwischenergebnisse werden Mitte Januar 2026 in den Vollversammlungen vorgestellt, die abschließenden Ergebnisse und alternative Lösungen folgen im April 2026. Auf dieser Grundlage wollen die beiden Vollversammlungen dann am 1. Juni 2026 über eine mögliche Vereinigung entscheiden.



**Daniel Hülsmann**  
Referent Organisationsentwicklung

Tel. 0234 9113-118  
huelmann@bochum.ihk.de



## Große Jubiläen bei Markus-Bau

Seit 40 Jahren steht Beatrix Knipping an der Spitze der Markus-Bau GmbH. Die Diplom-Betriebswirtin übernahm 1985 die Geschäftsführung und entwickelte das Unternehmen zu einem festen Akteur der Branche. In einer traditionell männlich geprägten Umgebung behauptete sie sich erfolgreich und verbindet bis heute unternehmerische Kontinuität mit Offenheit und Bodenständigkeit. IHK-Hauptgeschäftsführer Michael Bergmann gratulierte Beatrix Knipping persönlich zu diesem besonderen Jubiläum. Gleichzeitig konnte er bei dieser Gelegenheit Karsten Koch, dem Geschäftsführer der Markus-Bau GmbH, die Glückwünsche der IHK zu seinem Geburtstag übermitteln, verbunden mit einem herzlichen Dankeschön für sein ehrenamtliches Engagement in der IHK-Vollsammlung.

Fotos: Privat



## IHK goes Cranger Kirmes

„Piel op no Crange“ oder „Geh zur Cranger Kirmes“ heißt es jeden Sommer auf einem der größten Volksfeste Deutschlands. Beim Festumzug am ersten Kirmessamstag wird aus der Hauptstraße in Wanne-Eickel eine Paradedeile mit Mottowagen und Laufgruppen. Unter dem Slogan „Crange ist nur einmal im Jahr, Ausbildung bleibt für immer“ machte die IHK Mittleres Ruhrgebiet gemeinsam mit der IHK zu Essen und der Kreishandwerkerschaft Ruhr Stimmung für die duale Ausbildung. Rund 120.000 Zuschauer:innen verfolgten den Umzug vom Straßenrand aus.

Foto: IHK zu Essen



# Nachfolge Konferenz Ruhr 2025



Eröffnete die Konferenz: IHK-Präsident Philipp Böhme



Während der Konferenz wurde der Nachfolgepreis.NRW durch IHK NRW und die Bürgschaftsbank NRW verliehen. Marvin Böttcher (2. v. r.) erhielt den Sonderpreis Kreativwirtschaft für seine gelungene Übernahme des Mondpalastes von Wanne-Eickel. Es gratulierten (v. l. n. r.): Ralf Mittelstädt, Geschäftsführer IHK NRW, Laudator Michael Vogelsang, Vorstand Volksbank Sprockhövel eG, und Manfred Thivessen, Geschäftsführer Bürgschaftsbank NRW.



Auf drei Bühnen beleuchteten Expert:innen und Unternehmer:innen in der Stadtwerke-Lounge des Vonovia Ruhrstadiums das Thema Unternehmensnachfolge aus unterschiedlichen Blickwinkeln. Gitta Neuhaus-Galladé sprach über die Unternehmensübernahme mit ihrem Bruder.



Rund 600 Nachfolge-Interessierte hatten sich für die Nachfolge Konferenz Ruhr angemeldet



Sprechen Sie mich an!



**Julian Mikulik**  
Teamleiter Unternehmensunterstützung + Unternehmensnachfolge

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



Mehr Informationen



2023 übernahm Marvin Boettcher  
den Mondpalast in Wanne-Eickel  
Foto: Sascha Kreklau

# Vorhang auf für die Nachfolge

*2023 übernahm Marvin Boettcher den Mondpalast von Wanne-Eickel. 2025 erhielt er dafür den Nachfolgepreis.NRW in der Kategorie „Kreativwirtschaft“.*

Von Anna Kalweit

Marvin Boettcher bringt nichts so schnell aus der Ruhe. Als der Theaterdirektor davon erfuhr, dass er von IHK NRW und der Bürgschaftsbank NRW mit dem Nachfolgepreis.NRW ausgezeichnet wird, kam ihm dann doch eine Träne. „Das war ein Moment der Bestätigung, auf dem richtigen Weg zu sein“, erinnert sich Boettcher an das Telefonat im August.

Dieser Weg begann bereits vor 16 Jahren. 2009 machte Boettcher erstmals Station in Wanne-Eickel. Mit gerade einmal 22 Jahren baute er die Kammerspielchen auf – sozusagen den Mini-Ableger des Mondpalastes. Doch für Studium und Beruf zog es ihn zunächst nach Hamburg und Dortmund. Der Kontakt zum damaligen Mondpalast-Inhaber Christian Stratmann brach nie ab. 2022 bot ihm Stratmann schließlich den Kauf des Theaters an.

*„Das war ein Moment der Bestätigung.“*

**Marvin Boettcher, Mondpalast**

„Selbstständig zu arbeiten und anderen ein berufliches Zuhause zu geben, konnte ich mir schon immer vorstellen. Mit Wanne-Eickel habe ich dann doch nicht gerechnet“, sagt Marvin Boettcher lachend. „Umso schöner, dass es doch so gekommen ist.“ Unterstützung beim Übergabeprozess erhielt Boettcher durch seinen Steuerberater, die Sparkasse Herne sowie die Förderberatung der IHK und der NRW.BANK. Ein gutes Jahr dauerte es, bis der Kaufvertrag unter Dach und Fach war. Eine lange Zeit für den tatendurstigen Theaterdirektor, der im Mondpalast vieles anpacken wollte.



Nach 20 Jahren führt Marvin Boettcher den Mondpalast in eine neue Ära  
Foto: Marco Stepniak



„Es gab ein paar Trends, denen wir entgegensteuern mussten“, erzählt Boettcher. So wurden beispielsweise der Betrieb der Tickethotline zugunsten der Online-Buchung heruntergefahren oder neue Formate auf der Bühne ausprobiert. Die Herausforderung dabei: die langgedienten Mitarbeitenden bei diesem Prozess des Wandels mitzunehmen. Das ist Marvin Boettcher gelungen: Alle Mitarbeitenden sind dem Unternehmen treu geblieben. Rückblickend ist er stolz darauf, dass ihm sowohl sein Team als auch die Gäste seines Volkstheaters die Treue gehalten haben. „Es ist toll, wie alle bei den Veränderungen mitgehen und diese annehmen.“ Seit letztem Jahr gebe es auch einen offiziellen Mondpalast-Fanclub.

Rosig war in den vergangenen zwei Jahren aber nicht alles. Die Schließung des RevuePalastes, seines zweiten Theaters, auf Zeche Ewald in Herten war für Boettcher ein Dämpfer. In dieser Phase fragte er sich oft, ob er mit der Nachfolge die richtige Entscheidung getroffen habe. „Aber am Ende des Tages bin ich dickköpfig und habe mich nicht davon unterkriegen lassen.“ Die Entscheidung, den RevuePalast an alter

Stelle zu schließen und etwas Neues zu suchen, hat sich als goldrichtig erwiesen: Für nächstes Jahr ist die Neueröffnung im Herner Gysenbergpark geplant. Nach der medienwirksamen Übergabe der Baugenehmigung durch Oberbürgermeister Dr. Frank Dudda stand Marvin Boettchers Handy nicht mehr still. „Dieser Zuspruch fühlt sich sehr gut an.“

Und was würde er denen raten, die auch mit dem Gedanken spielen, ein Unternehmen zu übernehmen? „Einfach machen – du hast nichts zu verlieren. Ich möchte mir niemals in der Rückschau meines Lebens die Frage stellen: ‚Was wäre, wenn du es getan hättest?‘.“ Auch wenn es sich manchmal so anfühle, sei man als Unternehmer nicht allein. Mitarbeitende, Gäste, Banken – alle haben ein Interesse, dass die Übernahme gelänge. Marvin Boettchers Weg ist das beste Beispiel dafür.

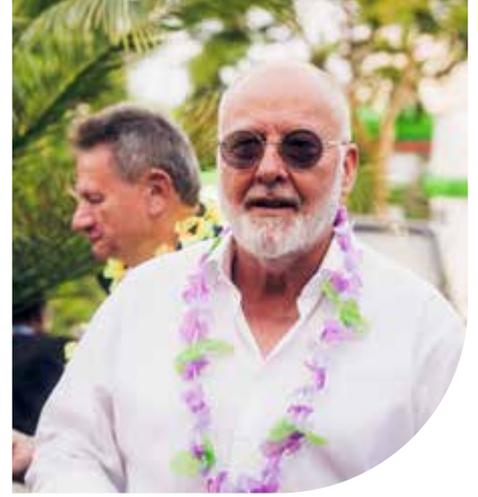


# IHK-Sommerfest 2025

Auch wenn der Sommer längst vorbei ist und draußen schon der Herbstwind weht, blicken wir noch einmal zurück auf unser IHK-Sommerfest. Zahlreiche Gäste kamen Anfang September in der Finca & Bar Celona Bochum zusammen, um in entspannter Atmosphäre zu feiern, zu lachen und sich auszutauschen. Die schönsten Momente des Abends haben wir für Sie eingefangen – lassen Sie mit den Bildern noch einmal den Sommer aufleben.



Mehr **Bilder** vom  
IHK-Sommerfest  
finden Sie hier



# Was tun gegen „Ghosting“?

*Ob Lehrstelle oder Arbeitsplatz: Wenn Kandidat:innen nach vermeintlich fester Zusage nicht mehr auftauchen, ist das ärgerlich und kostspielig.*

Von Daniel Boss



Foto: Dorner Systems

*„20 Prozent sind gar nicht zum Termin erschienen.“*

Lars Dorner, Dorner Systems

„Wir haben das natürlich angesprochen“, so Dorner. „Bei der nächsten Krankmeldung, die wieder zu spät war, hat er dann überhaupt nicht mehr reagiert, was zum Auflösen des Arbeitsverhältnisses geführt hat.“

Früher hatte Arbeitgeber Lars Dorner einige unschöne Erfahrungen mit dem Phänomen „Ghosting“ machen müssen: Sein Bochumer IT-Unternehmen Dorner Systems hatte Kandidat:innen nach eingegangener Bewerbung kontaktiert und zum Gespräch eingeladen – so weit ganz normal. Doch Dorner schätzt, dass etwa 20 Prozent gar nicht zum Termin erschienen. „Zum Teil wurde überhaupt nicht mehr reagiert, weder auf unsere Telefonanrufe noch auf E-Mail-Nachfragen.“ Ein besonders krasser Fall betraf einen bereits angestellten Azubi, der sich deutlich zu spät krankgemeldet hatte.

Immer mehr Betriebe in Deutschland berichten von Problemen bei der Besetzung von Ausbildungsplätzen: Konnten 2013 noch 29 Prozent der Ausbildungsbetriebe nicht alle offenen Ausbildungsstellen besetzen, waren es 2023 bereits 51 Prozent. Als Hauptgrund nennen die befragten Unternehmen den generellen Mangel an (geeigneten) Bewerbungen. Doch berichtet inzwischen auch jeder vierte Betrieb mit unbesetzten Ausbildungsplätzen, dass geeignete Bewerber:innen abspringen. Das geht aus einer im März veröffentlichten Studie des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB) hervor. Großbetriebe mit 500 und mehr Beschäftigten nennen Absprünge von Bewerber:innen besonders häufig als

## „Wirtschaftlich dürfte sich ein Verfahren häufig dennoch nicht lohnen.“

Janik Schmoll, Aulinger Rechtsanwälte und Notare



Foto: Aulinger Rechtsanwälte und Notare

einen der Gründe für die Nichtbesetzung von Ausbildungsplätzen. Aber auch 28 Prozent der Kleinbetriebe mit weniger als zehn Beschäftigten haben mit dem Phänomen zu tun. 2013 waren es noch 19 Prozent.

Der Begriff „Ghosting“ (vom englischen Wort für Geist) wurde zunächst vor allem für den plötzlichen und totalen Abbruch einer Freundschaft oder Liebesbeziehung verwendet. Inzwischen aber hat das Phänomen eben auch eine wirtschaftliche Bedeutung. Nach dem ärgerlichen und meist auch kostspieligen Verschwinden von Kandidat:innen taucht auf Seiten der frustrierten Arbeitgeber:innen bzw. Ausbilder:innen mitunter die Frage nach der juristischen Handhabe auf. Grundsätzlich können Unternehmen durchaus entsprechende Schritte einleiten, wenn „Geisterlehrlinge“ oder nicht mehr erreichbare neue Mitarbeiter:innen ihre Verträge verletzen. Im Arbeitsalltag von Kanzleien hat das Thema dennoch keine große Relevanz, wie Arbeitsrechtler Janik Schmoll von der Bochumer Kanzlei Aulinger berichtet. „Unternehmen dürften regelmäßig nicht gewillt sein, ‚bösem Geld‘ auch noch gutes hinterherzuwerfen, zumal die rechtlichen Möglichkeiten sehr begrenzt sind.“

Sinnvoll kann es seiner Aussage nach sein, bereits bei der Gestaltung der Arbeitsverträge anwaltlichen Beistand zu bemühen. „So kann im Arbeitsvertrag die ordentliche Kündigungsmöglichkeit vor Beginn des Arbeitsverhältnisses wirk-

sam ausgeschlossen und eine Vertragsstrafe für den Fall vereinbart werden, dass der Arbeitnehmer seine Arbeit nicht antritt.“ Wichtig zu wissen: „Bei Berufsausbildungsverhältnissen ist eine solche Vertragsstrafe unzulässig.“

Sofern die Vertragsstrafenklausel wirksam ist, bestehen zwar gute Chancen, dass das Gericht einer entsprechenden Klage stattgibt. „Wirtschaftlich dürfte sich ein Verfahren häufig dennoch nicht lohnen, da der Arbeitgeber auch bei Erfolg seiner Klage seine Anwaltskosten selbst tragen muss.“

Wer den Gang vor Gericht nicht ernstlich in Betracht zieht, kann die Vertragsstrafe zumindest als Abschreckung in den Vertrag aufnehmen. Nach dem Motto: Dann überlegen es sich die Vertragspartner:innen zweimal, ehe sie auf Nimmerwiedersehen abtauchen. „In erster Linie sollten Arbeitgeber:innen während des Bewerbungsprozesses aber klar und transparent kommunizieren und trotz des Fachkräftemangels nur Bewerber:innen einstellen, von denen sie wirklich überzeugt sind“, rät Jurist Schmoll.

In diesem Sinne geht auch das Unternehmen Dorner Systems seit mehreren Jahren vor. „Klar ist, dass die Stelle besetzt werden muss und wir Druck haben. Aber klar ist auch, dass jede falsche Einstellung noch mehr Zeit kostet. Von daher lohnt es sich, den Prozess zu optimieren.“ Dazu gehört bei Dorner Systems unter anderem, dass auf Bewerbungen zunächst per Mail, nicht per Telefon reagiert wird. „Wenn die Leute nicht antworten, sind sie sofort raus – wir brauchen auch Reaktionen auf Mails.“ Im nächsten Schritt führt das Backoffice-Personal eine kurze Befragung am Telefon durch. „Die Kolleg:innen schätzen dabei schon mal die Kommunikationsbereitschaft ein.“ Beim Videocall, dem nächsten Schritt, ist dann Dorner selbst dabei, ebenso beim Vor-Ort-Termin. So entsteht bereits vor Vertragsunterzeichnung eine immer enger werdende Bindung, und die Kandidat:innen investieren selbst immer mehr Zeit und Engagement. Am Ende steht ein fixer Telefontermin für die Zu- oder Absage von beiden Seiten.

„Mit diesem Prozedere haben wir sehr gute Erfahrungen gemacht“, resümiert Dorner. So habe man das Thema Ghosting in den Griff bekommen.



## Stars der Ausbildung 2025

83 Azubis aus Bochum, Herne, Witten und Hattingen haben ihre Ausbildung mit der Note „sehr gut“ abgeschlossen und wurden bei der IHK-Bestenehrung „Stars der Ausbildung“ auf der Bühne des Varietés et cetera in Bochum ausgezeichnet



Abgeliefert: Die Amazon SZ NRW GmbH in Witten setzte sich gegen vier andere Unternehmen als „Ausbildungsbetrieb des Jahres“ durch. Auf der Bühne freuten sich Julia Kalem, Julius Deike, Yahya Khilli und Bastian Deus über die Auszeichnung, die von IHK-Präsident Philipp Böhme (l.) überreicht wurde. Moderiert wurde die Veranstaltung von Anna Kalweit und Alicia Hartmann (beide rechts).



Überraschung gelungen: Klaus Berndt (3. v. r.), Lehrer am Berufskolleg Witten, ahnte nichts von der Auszeichnung als „Lehrkraft des Jahres“. Rektor Olaf Schmiemann (2. v. l.) sowie die ehemaligen Schülerinnen Sina Steinhagen und Florentina Martini (3. u. 4. v. l.) freuten sich mit ihm. Fatma Yüceoglu, Mitglieder der IHK Hauptgeschäftsführung, überreichte den Sonderpreis.



„Ausnahmsweise sprachlos“ war Tim Schürmann (M.) von der Friedrich PICARD GmbH in Bochum, als er zum „Auszubildenden des Jahres“ gekürt wurde. Ausbilder Sven Brücher (l.) hatte seinen ehemaligen Azubi nominiert und gemeinsam mit Geschäftsführer Hans-Martin Reinhardt (r.) unter einem Vorwand zur Bestenehrung gelockt. Foto: Sascha Krecklau



Weitere Bilder  
von der Veranstaltung

# Herzlichen Glückwunsch!



## A. Fischer & Söhne GmbH

Bei einem Unternehmensbesuch informierte sich Fatma Yüceoglu, Mitglied der Hauptgeschäftsführung der IHK Mittleres Ruhrgebiet, über das Leistungsspektrum und die Entwicklung des Traditionsunternehmens A. Fischer & Söhne GmbH in Bochum. Das familiengeführte Unternehmen feierte in diesem Jahr sein 150-jähriges Bestehen und zählt zu den traditionsreichsten Betrieben in der Stadt. Mit zwei Betriebsstätten in Altenbochum und Gerthe bietet A. Fischer & Söhne heute ein breites Portfolio an Entsorgungs- und Recyclinglösungen – von der Akten- und Datenträgervernichtung über die Verwertung von Metallen und Kunststoffen bis hin zur umweltgerechten Aufbereitung von Styropor. Als regional verankerter Entsorgungsfachbetrieb leistet das Unternehmen einen wichtigen Beitrag zur funktionierenden Kreislaufwirtschaft im Ruhrgebiet. „Die Führung durch beide Standorte war nicht nur informativ, sondern auch ausgesprochen inspirierend“, so Fatma Yüceoglu. „Hätte es der Terminplan erlaubt, hätte ich mit kindlicher Neugier stundenlang jede Maschine und jeden Arbeitsvorgang bestaunen können.“ Die IHK Mittleres Ruhrgebiet gratuliert herzlich zum 150-jährigen Bestehen und bedankt sich für den offenen, herzlichen Empfang und den spannenden Einblick in ein Unternehmen, das Tradition und Innovation vorbildlich verbindet. [www.fischersoehne.de](http://www.fischersoehne.de)

### Oase GmbH

Unter dem Motto „Fitness und Freizeit unter Freunden“ bietet die Oase GmbH ihren Kund:innen seit nunmehr 50 Jahren Fitness in einem tollen Ambiente. Die Einzigartigkeit der Bochumer Oase liegt in ihrer Vielfalt. Aus einem breitgefächerten Angebot können die Kund:innen Aktivitäten und Entspannung, ob individuell oder in der Gruppe, persönlich gestalten und in einem perfekten Umfeld erleben. Wie heißt es auf der Website der Oase? Zeit ist knapp, und darum ist es so wichtig, wie wir sie verbringen. Ob Aquagymnastik, Fitnesstraining oder aber einfach einmal nur zur Entspannung in die Sauna – für jede:n ist etwas dabei. IHK-Hauptgeschäftsführer Michael Bergmann gratulierte Geschäftsführer Winfried Horstenkamp zum Firmenjubiläum und überreichte die IHK-Jubiläumsurkunde. [www.oase-bochum.de](http://www.oase-bochum.de)



50

### Firma Felix Schwehm IT

25 Jahre zuverlässige Netzwerktechnik aus dem Herzen Bochums – schön, dass wir gratulieren dürfen! Wer hätte vor einem Vierteljahrhundert gedacht, dass aus der Begeisterung für Netzwerktechnik und den ersten LAN-Partys im elterlichen Keller eine Erfolgsgeschichte werden würde, die heute Unternehmen in ganz Europa verbindet? Was damals als jugendliches Experiment begann, ist längst eine feste Größe im B2B-Markt: Mit Sitz im Zentrum für IT-Sicherheit in Bochum agiert Felix Schwehm IT heute mit bis zu weltweitem Aktionsradius – in den letzten Jahren vor allem mit Fokus auf den europäischen Markt. Das Unternehmen ist spezialisiert auf den An- und Verkauf von hochwertiger, häufig gebrauchter und generalüberholter Netzwerktechnik – herstellerunabhängig und immer passgenau auf die Anforderungen der Geschäftskund:innen zugeschnitten. Besonders Unternehmen aus Handel und Gesundheitswesen schätzen das breite Produktspektrum und die kompetente Beratung, wenn es um zuverlässige IT-Infrastrukturen geht, die im Alltag reibungslos funktionieren müssen. Unterstützt wird Felix Schwehm

(M.) von seinem Bruder Robin Schwehm (M.) und Hendrik Krauser (li.), die mit ihrem Know-how und Engagement maßgeblich zum Erfolg beitragen. „Vertrauen, Diskretion und technisches Verständnis sind für uns die Basis jeder guten Geschäftsbeziehung – und das seit 25 Jahren“, bringt Felix Schwehm die Philosophie des Hauses auf den Punkt. Das Erfolgsgeheimnis? Ein enges, über Jahre gewachsenes B2B-Netzwerk, das so stabil ist, dass öffentliche Vermarktung kaum nötig ist. Die Kund:innen wissen, wo sie Qualität, Verlässlichkeit und individuelle Lösungen finden.

[www.schwehm-it.de](http://www.schwehm-it.de)

25





**netzfactor GmbH**

25 Jahre netzfactor GmbH – Innovation zwischen Wellen und digitaler Welt! Da gratulieren wir gerne! Wer surft, weiß: Es braucht Mut, Ausdauer und ein Gespür für den richtigen Moment. Diese Qualitäten prägen auch Professor Dr. Jörg Muschiol, Gründer und Geschäftsführer der netzfactor GmbH in Bochum. Seit einem Vierteljahrhundert steuert er das Unternehmen mit Leidenschaft und Innovationskraft – inspiriert von seiner Liebe zum Surfen, die ihn regelmäßig zwischen Brasilien und dem Ruhrgebiet pendeln lässt. netzfactor ist heute ein etabliertes IT- und Beratungshaus mit rund 25 Mitarbeitenden. Das Unternehmen steht für Kompetenz in den Bereichen App-Entwicklung, Netzwerktechnologie, IT-Sicherheit und Webentwicklung. Die Projekte sind vielfach ausgezeichnet, unter anderem mit dem EFRE.Stars 2021 Nordrhein-Westfalen-Award für das Projekt „Ambient Information for All“ – eine inklusive App für den Tierpark + Fossilium Bochum, die digitale Barrierefreiheit schafft. Aktuell arbeitet netzfactor an einer Augmented-Reality-Anwendung, die die Geschichte der Jahrhunderthalle Bochum erlebbar macht – ein Vorzeigeprojekt für innovative Mensch-Technik-Interaktion. Professor Dr. Muschiol bringt als Professor an der FOM Hochschule und als Speaker neueste Forschung direkt in die Praxis ein. Seine Überzeugung: „Innovation ist wie Surfen – nur wer sich immer wieder auf neue Wellen einlässt, bleibt vorne.“ Dieses Prinzip prägt die Unternehmenskultur und sichert nachhaltigen Erfolg. Eng mit Bochum verbunden engagiert sich Muschiol zudem für digitale Bildung, etwa an der MCS-Gesamtschule, und bringt seine Begeisterung für Technologie in die Region ein. 25 Jahre netzfactor sind der Beweis: Mit Kompetenz, Weitblick und Leidenschaft lassen sich immer wieder neue Horizonte erschließen – in der digitalen Welt wie auf dem Wasser. [www.netzfactor.de](http://www.netzfactor.de)

**relamedia GmbH**

Wenn der Vater mit dem Sohne – und beide mit frischen Ideen: relamedia feiert 25 Jahre am Puls der Kommunikation. Was vor einem Vierteljahrhundert als Vision von Mike Lautenschläger begann, entwickelte sich schnell zu einer besonderen Familiengeschichte. Nach der Gründung durch den Sohn übernahm Vater Horst das Ruder; heute lenken beide gemeinsam die Geschicke von relamedia – ein generationenübergreifendes Gespann, das Wandel nicht nur begleitet, sondern aktiv gestaltet. Ursprünglich verband relamedia klassisches Marketing, Kommunikation und Medienarbeit mit einer klaren Leidenschaft für das Vereinswesen. Doch Stillstand war nie eine Option: Mit dem Schritt in die Welt des E-Sports schlugen die Lautenschlägers ein neues Kapitel auf. In Zusammenarbeit mit dem DSC E-Sport e. V. und unterstützt durch das Fünf-Standorte-Programm gestalten sie mitten in Herne-Wanne einen offenen Raum für digitale Begegnung und sportlichen Wettbewerb – jung, sichtbar, urban und immer nah an den Bedürfnissen der Community. „Wir glauben daran, dass Kommunikation und Gemeinschaft sich immer wieder neu erfinden müssen. E-Sport ist für uns der nächste logische Schritt, um Vereine und junge Menschen nachhaltig zu verbinden“, sagt Mike Lautenschläger. relamedia bleibt damit nicht nur am Puls der Zeit, sondern gibt auch selbst den Takt vor – mit kreativen Konzepten, Leidenschaft für den Sport und einem sicheren Gespür für die Themen von morgen. Die IHK gratulierte zu 25 Jahren voller Wandel, Teamgeist und Innovationsfreude mit einer Jubiläumsurkunde. [www.relamedia.de](http://www.relamedia.de)





### IMA Gesellschaft für Informationsmanagement mbH

25 Jahre in der IT – eine beeindruckende Leistung! Herzlichen Glückwunsch an die IMA GmbH aus Bochum. „Als externe IT-Abteilung für KMU stellen wir sicher, dass die IT unserer Kunden funktioniert – von der AWO bis zum Freiberufler. Ob Open-Source, IT-Sicherheit oder KI: Entscheidend ist, dass wir die aktuellsten Technologien beherrschen und selektieren, um kundenoptimal und direkt zu agieren“, betont Dr. Martin Ludwig, Gründer und Geschäftsführer. „Unabhängigkeit von Herstellern, hundertprozentige Transparenz gegenüber den Kunden und der direkte Draht zu ihnen sind Kernelemente unserer Arbeitsweise. Geht es unseren Kunden gut, geht es uns ebenfalls gut. Wir sind stolz darauf, sie zufriedenzustellen. Alle Teammitglieder sind voller Leidenschaft bei der Arbeit. Dies zeigt sich auch in der Kontinuität; selbst die ersten Mitarbeiter sind nach wie vor Teil des Teams,“ so Dr. Ludwig. Und das kann gern die nächsten 25 Jahre so weitergehen. [www.imagmbh.de](http://www.imagmbh.de)



### Firma Marc Iwaszkiewicz

25 Jahre Klang, Atem, Therapie und Menschlichkeit – ein besonderes Jubiläum in Bochum. Was im Jahr 2000 am Buscheyplatz im Bochum begann, hat sich zu einer beeindruckenden Reise entwickelt: Über den Gesundheitscampus der Ruhr-Universität Bochum im Rahmen einer Zusammenarbeit mit dem Zentrum für Naturmedizin sowie dem Ladenlokal am Ümminger See bis hin zum heutigen Standort an der Wattenscheider Straße mit großzügigem Ladenlokal und Therapieraum. Marc Iwaszkiewicz hat sich in den letzten 25 Jahren mit seinem Zentrum für Klang-, Körper-, Atemarbeit und Musikinstrumente, genannt Traumkraft, zu einer festen Größe in der Region entwickelt. Ob Didgeridoos, Klangschalen, Gongs, Zungentrommeln oder Windspiele: Das liebevoll geführte Ladenlokal ist ein Paradies für Klangbegeisterte. Doch es geht um mehr als nur Instrumente: Klangtherapie, Atemlehrgänge und Seminare zu Stressresilienz und Burnout-Prävention sind zentrale Bestandteile des Angebots. Besonders berührend ist die Begleitung schwerkranker Menschen auf der Palliativstation des St. Josef-Hospitals in Bochum – eine ergänzende Therapieform, die durch den engagierten Förderverein Lucia Palliativ e. V. und zahlreiche Spenden möglich ist. Ein Ort voller Klang, Wärme und Engagement – mit treuen Kund:innen, großer Wirkung und einer klaren Vision: Menschen in herausfordernden Lebensphasen zu unterstützen. Herzlichen Glückwunsch zum 25-jährigen Jubiläum – und danke für diesen inspirierenden Einblick! [www.traumkraft.de](http://www.traumkraft.de)

### Ihre Firma feiert Jubiläum?

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

Sprechen Sie mich an!



**Anna Maria Herte**  
Arbeits-Team Support

Tel. 0234 9113-198  
[herte@bochum.ihk.de](mailto:herte@bochum.ihk.de)

# Temu, Shein & Co. – fairer Wettbewerb?

*Die populären Billiganbieter aus China bereiten dem hiesigen Handel Sorgen. Doch nicht alle fürchten die Konkurrenz.*

Von Daniel Boss

Nein, die alleinige Schuld am Ausfall Nicola Henseler sogenannter „Billigmarken“ aus Fernost nicht geben. „Rückblickend betrachtet, haben wir selbst sicher nicht alles richtig gemacht und waren hier und da zu kompliziert unterwegs“, lautet ihre selbstkritische Einschätzung. Fakt ist: Ihre Fairnica GmbH besteht zwar weiter, aber der Showroom an der Bergstraße ist seit einigen Wochen geschlossen. Der Mietservice für Textilien wurde eingestellt. 2018 hatte sie zunächst einen Online-Handel gegründet und Mitte 2021 den Showroom eröffnet. Das Konzept basierte auf der Vermietung von Kleidung und fair gehandelten Textilien. Das Problem: „Nachhaltigkeit spielt aktuell in der Gesellschaft keine große Rolle.“ Und genau hier sieht sie durchaus einen negativen Einfluss der populären – und extrem günstigen – Plattformen wie Temu oder Shein.

Die Zahlen sprechen eine deutliche Sprache: Der Anteil der großen asiatischen Plattformen (Temu, Shein und AliExpress) an allen Online-Bestellungen stieg von 5,5 Prozent im zweiten Quartal 2024 auf 6,4 Prozent, wie der Bundesverband E-Commerce und Versandhandel Deutschland (bev) in diesem Sommer vermeldete. In einzelnen Kategorien erreichen sie sogar deutlich höhere Bestellanteile: Im Bereich Fashion gingen 14,1 Prozent aller Bestellungen an diese Anbieter, bei Modeschmuck sogar mehr als 28 Prozent.

Die DIHK zitiert Schätzungen, wonach in der EU über eine Milliarde Kleinwarensendungen jährlich eintreffen. „Täglich gelangen etwa 400.000 Pakete allein aus China nach Deutschland.“ So ist nun mal der freie Welthandel – könnte man argumentieren. Das Problem laut DIHK: Der Vorwurf unlauterer Geschäftspraktiken steht im Raum. „Einige Wettbewerber halten Produktsicherheitsvorschriften oder sonstige Schutzstandards nicht ein oder umgehen EU-Zollregelungen.“ Das sorgt für Unmut im hiesigen Handel. „Allein im vergangenem



Foto: Nicola Henseler

*„Nachhaltigkeit spielt aktuell in der Gesellschaft keine große Rolle.“*

Nicola Henseler, Fairnica GmbH

BIS ZU

50%



Foto: Cornelia Köster

Jahr wurden 4,6 Milliarden Pakete aus Drittstaaten, davon 91 Prozent aus China, mit einem Warenwert von jeweils unter 150 Euro an Endverbraucher in die EU versandt. Die Zollfreigrenze muss jetzt weg, im Moment wirkt sie wie ein Freifahrtsschein für gefährlichen Schrott“, sagt Marion Runge, Geschäftsführerin beim Handelsverband NRW Ruhr-Lippe.

Der Wettbewerb mit Temu und Shein erstreckt sich über viele Branchen. Besonders betroffen ist laut Runge der Spielwarenhandel. Auch der Bau- und Heimwerkerbedarf, der Schuh- und Lederwarenhandel sowie Unternehmen aus dem Bereich Papierwaren und Bürohandel sowie der Textilhandel, einst die Leitbranche der Innenstädte und Stadtteilzentren, berichten von einem erhöhten Wettbewerbsdruck. „Da sind viele Händler sehr besorgt. Grundsätzlich ist Wettbewerb gut, aber dieser muss zu gleichen Bedingungen erfolgen.“ Sie befürchte, dass weitere, insbesondere kleinere Läden aufgeben müssen, da sie nicht mithalten können.

Doch nicht alle fürchten die Konkurrenz aus China. „Für mein Unternehmen BERON und mich persönlich spielen Temu und andere Anbieter keine Rolle“, sagt Diplom-Modedesignerin Michaela Reinhardt, die seit rund zehn Jahren in Bochum ein Atelier betreibt. „Meine Kundinnen und Kunden wissen ‚Made in Germany‘ zu schätzen - dabei gibt es kaum Preisdiskussionen.“ Sie würde sich freuen, wenn das Bewusstsein für faire Mode weiter geschärft würde. „Bei vielen Menschen ist der direkte Bezug von Kleidung und deren Herstellung durch

„Für mein Unternehmen und mich spielen Temu und andere Anbieter keine Rolle.“

Michaela Reinhardt, Diplom-Modedesignerin

Menschen vollkommen verloren gegangen.“ Außerdem sehe sie mit Sorge und Ärger, dass Anbietern innerhalb Deutschlands und der EU immer mehr Regularien aufgezwungen würden. „Diese Regeln gelten offenbar nicht für Anbieter außerhalb der EU.“

Christine Gassmann-Berger vom traditionsreichen Kaufhaus Gassmann in Witten geht von einer Verschärfung des Wettbewerbs durch „Billigkonkurrenz aus Asien“ aus - „allerdings sind die konkreten Folgen für uns nicht messbar“, betont sie. Außer Frage steht für sie der härter gewordene Wettbewerb zwischen stationärem Handel und E-Commerce, verbunden mit dem „besonders ärgerlichen Beratungsklau“. Ihre Mitarbeiter:innen würden ihr von besonders dreisten Fällen berichten, „in denen telefonisch Empfehlungen und Beratungen abgefragt werden und man im Hintergrund parallel eine Tastatur bei der Suche im Internet klappern hört“.

Lisa Storm, Referentin bei der IHK Mittleres Ruhrgebiet für Handel, Stadtentwicklung und Dienstleistung, zieht folgendes Fazit: „Die aktuellen Entwicklungen zeigen, dass sich die Marktbedingungen rasant verändern. Gerade die Kombination aus extrem günstigen Preisen, direktem Versand und aggressivem Onlinemarketing birgt langfristig Risiken für die Wettbewerbsfähigkeit lokaler Anbieter. Und das momentan in einer Situation, in der die Plattformen mit Tricks und dem Ausnutzen gesetzlicher Lücken die Chancengleichheit im Handel aushebeln. Hier ist der Gesetzgeber gefragt.“

Sprechen Sie  
mich an!



**Lisa Storm**  
Referentin für Handel +  
Stadtentwicklung

Tel. 0234 9113-139  
storm@bochum.ihk.de



## Großer Preis für kleine Sensoren

*Schillernde Show im Starlight Express: Mit neuem Format, einem landesweiten Fokus und vor außergewöhnlicher Kulisse ging Mitte September der Senkrechtstarter Award 2025 über die Bühne.*

Der Gründungswettbewerb der Bochum Wirtschaftsentwicklung konnte in diesem Jahr insgesamt über 100 Bewerbungen verzeichnen. 500 Gäste folgten der Einladung ins Bochumer Starlight-Express-Theater. Gewinner des Abends war mechIC. Das Bochumer Start-up entwickelt neuartige Sensoren, die ganz ohne Strom auskommen. Damit sicherte sich die Ausgründung aus der Ruhr-Universität Bochum den mit 25.000 Euro dotierten ersten Platz des Wettbewerbs, der von der Sparkasse Bochum gestiftet wurde.





1

**1. Platz - mechIC**

mechIC entwickelt Dehnungs- und Überlastungssensoren. Das Besondere: Die Sensoren messen und speichern auch ohne elektrische Energie. Statt auf Mikroelektronik setzen die Chips auf kleinste mechanische Komponenten. Damit ermöglicht das Start-up eine energieautarke und zuverlässige Überwachung von Überlastungen, sowohl an einfachen Maschinenbauelementen oder Werkzeugen als auch an Brücken oder Tunneln. [www.mechic.de](http://www.mechic.de)

**2. Platz - Grwm**

Grwm revolutioniert das Shopping: nahtlos, direkt und schnell. Die App des Start-ups verbindet Social Media und E-Commerce auf einer Plattform: Creator:innen taggen Outfits in ihren Beiträgen, Nutzer:innen shoppen Lieblingspieces. [www.getreadywithme.info](http://www.getreadywithme.info)



2



3

**3. Platz - Simplified**

Simplifieds neuartige Prozesstechnologie macht das bisher Unmögliche möglich: kostenkompetitive Basischemikalien aus nachwachsenden Rohstoffen. Damit eröffnet Simplified der Chemieindustrie einen Weg in eine resilientere Zukunft – unabhängig von fossilen Importen und vorbereitet auf strengere Regulierung. Ganz nebenbei kann ein erheblicher Teil der Scope-3-Emissionen, also alle indirekten Treibhausgasemissionen, die in der Wertschöpfungskette eines Unternehmens entstehen, nachhaltig eingespart werden. [www.simplified.com](http://www.simplified.com)

**4. Platz - Lexie**

Lexie ist ein KI-gestützter, bildschirmfreier Lernbegleiter für Vor- und Grundschulkinder. Er greift laut dem Start-up die natürliche Neugier der Kinder auf, fördert spielerisch MINT- und Sprachkompetenzen und passt in den Alltag von Familien und Kitas. Für Fachkräfte sei Lexie eine Entlastung, für Eltern eine sichere, kindgerechte KI made in Germany – für mehr Chancengleichheit und Bildungsgerechtigkeit. [www.heylexie.de](http://www.heylexie.de)

4



5

**5. Platz - Detechgene**

Die Vision: Labordiagnostik überall zugänglich machen. Detechgene demokratisiert moderne Diagnostik durch mobil einsetzbare, benutzerfreundliche Produkte ohne aufwendige Infrastruktur. Die vom Start-up entwickelten molekularbiologischen Schnelltests liefern Laborgenauigkeit in Minuten, erkennen zahlreiche Erreger anhand genetischer Informationen und ermöglichen präzise Diagnosen vor Ort. [www.detechgene.de](http://www.detechgene.de)



Sprechen Sie mich an!

**Lea Wegmann**  
Arbeitssteam  
Unternehmensunterstützung +  
Unternehmensnachfolge

Tel. 0234 9113-196  
[wegmann@bochum.ihk.de](mailto:wegmann@bochum.ihk.de)

# 5 Fragen an... Florian Lange

Inhaber des Bistros Allez

*Wer in Bochum einen besonderen Ort mit exzellenter internationaler Küche sucht, wird im Bistro Allez bei Florian Lange und Boris Geigenmüller fündig. In entspannter Atmosphäre trifft kulinarische Vielfalt auf herzliche Gastlichkeit. Ob raffiniert zubereitete Speisen, eine sorgfältig ausgewählte Weinkarte oder frisch gezapftes Fiege – das Allez lädt zum Verweilen ein und bleibt in Erinnerung.*

## **Wie sieht bei Ihnen ein typischer Arbeitsalltag aus?**

Jeder Tag ist anders – aber immer gut gefüllt. Meist beginnt er mit der Abrechnung des Vortages. Danach werden Bestände geprüft, Bestellungen aufgegeben, Waren verräumt, E-Mails beantwortet sowie Buchhaltungs- und Personalthemen bearbeitet. Da wir unsere Speisekarte regelmäßig, etwa alle zwei Wochen, variieren, gibt es auch hier viel zu tun. Hinzu kommt der Austausch mit unseren Lieferant:innen, allen voran mit unserem Nachbarn und Weinpartner Daniel Mariano von Terroir Unlimited, um unseren Gästen immer wieder neue, spannende Produkte anbieten zu können. Auch mit Winzer:innen, Produzent:innen oder teamintern stehen regelmäßig Gespräche und Planungen an, etwa für kommende Sonderveranstaltungen. Im Anschluss darf dann – dank meines Geschäftspartners und unseres starken Teams – für ein paar Stunden meine Familie im Mittelpunkt stehen, bevor es am frühen Abend zurück ins Allez und in den Service geht. Wenn man dann dort in zufriedene, strahlende Gesichter blickt, weiß man, warum man all das mit so viel Herzblut macht.



## **Welchen Megatrend sehen Sie für die Zukunft Ihres Unternehmens?**

Bewegung, Wandel, Erlebnis. Die Gastronomie muss sich kontinuierlich weiterentwickeln, weg vom starren Schema F, hin zu echter Abwechslung, Kreativität und besonderen Momenten. Gäste erwarten heute Storytelling: wechselnde Karten, spannende Kooperationen, Pop-ups, Themenabende. Und natürlich bleiben auch pflanzenbasierte Küche und bewusster Konsum zentrale Themen. Wer relevant bleiben will, muss neugierig und flexibel sein. Das macht die Branche herausfordernd, aber auch unglaublich spannend.

## **Welche sind Ihre Lieblingsplätze in Bochum und Wattenscheid?**

Ein Herbstspaziergang durchs Wiesental. Eine Fahrradtour über die Erzbahntrasse zum Lohrheidestadion. Mit der Zeitung oder einem guten Buch daheim, während meine kleinen Kinder friedlich um mich herum spielen (Wunschdenken). Im Musikforum in freudiger Erwartung der Bochumer Symphoniker. Nach einer erfolgreichen Schicht im Allez mit dem Team und Stammgästen bei uns am Tresen. Oder einfach überall dort, wo angenehme Menschen sind.

## **Wie stellen Sie sich Ihren Arbeitsplatz in zehn Jahren vor?**

Puh – aktuell ist noch alles so frisch, dass der Blick zehn Jahre nach vorn schwerfällt. Aber natürlich wünsche ich mir, dass das Allez dann fester Bestandteil der kulinarischen Landschaft Bochums ist. Ein Ort, der für Qualität, Gastfreundschaft und gute Atmosphäre steht – und den man gerne weiterempfiehlt. Und ich? Bin dann hoffentlich etwas ausgeschlafener als heute.

## **Wie sieht Ihr perfektes Wochenende aus?**

Ein entspanntes Frühstück mit der Familie, im Anschluss eine möglichst reibungslose und zügige Aufarbeitung des Abendservices vom Vortag sowie die Vorbereitung fürs kommende Abendgeschäft. Dann ein paar Stunden Familienzeit, bevor es in einen lebhaften, knackigen Abendservice geht. Der Sonntag gehört dann – mit Ausnahme einer kurzen Stippvisite im Allez für Abrechnung und Organisatorisches – ganz der Familie. Am liebsten zusätzlich mit Freund:innen, für die seit meiner Selbstständigkeit zwar wenig Zeit bleibt, die ich dann aber umso mehr genieße.

(v. l. n. r.) Mira Koglin, Ressortleiterin Politik bei den WJ, Referentin Dr. Claudia Major, Politikwissenschaftlerin und Sicherheitsexpertin, Antonio Blanquez, Vorstandsvorsitzender Sparkasse Herne, und Rafael Wedding, erster Vorsitzender der WJ, beim 30. Herner Sparkassen-Forum  
Foto:privat

# Sicherheit als Chance

Von Rafael Wedding

„Wenn du den Frieden willst, bereite dich auf den Krieg vor“: In ihrer Rede „Die geopolitische Neuordnung der Welt – welche Rolle spielen Deutschland und Europa?“ erinnerte Dr. Claudia Major, Politikwissenschaftlerin und Sicherheitsexpertin, beim 30. Herner Sparkassen-Forum an die aktuelle Bedeutung dieser alten lateinischen Weisheit.

Als Vertreter:innen der jungen Wirtschaft waren auch wir von den Wirtschaftsjunioren Mittleres Ruhrgebiet zum Forum geladen. Gerade weil wir – die Generation unter 40 – selbst nie von Krieg in Deutschland betroffen waren, hat uns Claudia Majors Mahnung zur Wehrhaftigkeit besonders bewegt.

Laut Major haben wir keinen Einfluss auf den Ukraine-Krieg und viele weitere Konflikte. Was wir aber tun können und sollten, so der eindrucksvolle Appell der Politikwissenschaftlerin: unseren Fokus auf drei große Säulen zu richten – Verteidigung, Resilienz und Chancen.

Verteidigung durch eine belastbare Sicherheits- und Verteidigungspolitik: Das bedeutet nicht, abzurüsten oder untätig zu bleiben, – sondern militärische Kräfte auszubauen und einsatzbereit zu halten, so Major. Und das nicht einmal, um tatsächlich in den Krieg zu ziehen, sondern um sich davor zu schützen. Deutschland hat eine äußerst ungünstige geopolitische Lage, sollten sich die Konflikte weiter verschärfen. Entscheidend sei es daher, durch Wehrfähigkeit potenzielle Aggressoren abzuschrecken.

Resilienz bedeutet die Fähigkeit, in einer Zeit voller Ungewissheiten einen klaren Kopf zu bewahren und gleichzeitig handlungsfähig zu bleiben. Niemand könne heute mit Sicherheit sagen, wie sich die Lage in der Ukraine entwickeln werde. Gesellschaft, Politik und Wirtschaft müssen lernen, mit dieser Unsicherheit zu leben und dennoch verlässliche Strukturen zu schaffen.



Und schließlich sprach Major von der Chance, die in dieser historischen Zäsur liege: Europa enger zusammenzuführen, Partnerschaften zu vertiefen und Innovationen im Bereich Sicherheit, Energie und Technologie voranzubringen. Wandel sei immer auch eine Möglichkeit zur Erneuerung – wenn man bereit sei, Verantwortung zu übernehmen.

Mit diesem eindringlichen Plädoyer für eine „mentale Zeitenwende“ endete ihr Vortrag. Ein Appell, der das Publikum nachdenklich – und zugleich ermutigt – zurückließ.



Jetzt Mitglied werden!



@wj\_mittleresruhrgebiet



Wirtschaftsjunioren  
Mittleres Ruhrgebiet

### Aktuelle Veranstaltungen

- 14.11.2025: Juniorentag 2025 in Bonn
- 25.11.2025: Wintergrillen 2025
- 16.12.2025: Weihnachtsmarktbesuch

# Mangelware Azubi



Foto: chayathon2000/stock.adobe.com

*Die aktuelle Ausbildungsumfrage der Deutschen Industrie- und Handelskammer (DIHK), an der bundesweit 15.000 Unternehmen teilgenommen haben, zeigt deutlich ein angespanntes Bild: Wirtschaftliche Unsicherheiten und fehlende Bewerber:innen setzen den Ausbildungsmarkt von zwei Seiten unter Druck.*

Viele Betriebe möchten weiterhin ausbilden, stoßen dabei aber an Grenzen. Die konjunkturelle Flaute wirkt sich zunehmend auch auf die Berufsausbildung aus: Einigen Unternehmen fehlen die finanziellen Mittel und Perspektiven, um ihr Angebot im bisherigen Umfang zu halten. Mehr als ein Viertel der Betriebe plant laut DIHK-Umfrage, die Zahl der Ausbildungsplätze in diesem Jahr zu reduzieren.

„Die Lage ist paradox: Viele Unternehmen möchten ausbilden, gleichzeitig fehlen ihnen dafür die ökonomischen Voraussetzungen und passenden Bewerber“, erklärt Andrea Koch, Teamleiterin Bildungspolitik + Ausbildungsberatung + Fachkräftesicherung bei der IHK Mittleres Ruhrgebiet. „Weniger Ausbildung heute bedeutet, dass wir den Fachkräftebedarf von morgen noch schwerer decken können.“ Ein Lichtblick: Zwei Drittel der Unternehmen im Mittleren Ruhrgebiet wollen gleich viele oder mehr Azubis einstellen.

Auch unabhängig von der Wirtschaftslage bleibt die Besetzung offener Ausbildungsstellen schwierig. Drei von vier Betrieben mit Besetzungsschwierigkeiten fanden im vergangenen Jahr keine geeigneten Kandidat:innen. Besonders kleine und mittlere Unternehmen berichten, dass auf ihre Ausschreibungen kaum Bewerbungen eingehen.

Zudem fehlt es vielen Bewerber:innen an grundlegenden Qualifikationen. 85 Prozent der befragten Unternehmen im Kammerbezirk sehen Mängel in der Ausbildungsreife – vor

allem in Lesen, Schreiben und Rechnen, aber auch im Sozialverhalten. „Viele Betriebe wünschen sich von den Schulen eine stärkere Konzentration auf Basisfähigkeiten und eine bessere Vorbereitung auf die Arbeitswelt“, so Andrea Koch.

Eine Schlüsselrolle spielen die Berufsschulen. Laut Umfrage wünschen sich auf Bundesebene 85 Prozent der Betriebe mehr Praxishöhe, moderne Ausstattung und ausreichend Lehrpersonal. Ebenso wichtig ist eine enge Zusammenarbeit zwischen Schulen und Unternehmen.

Mehr als die Hälfte der Betriebe sieht in Auszubildenden aus Nicht-EU-Staaten eine Möglichkeit, dem Fachkräftemangel zu begegnen. Jedes dritte Unternehmen hat bereits Erfahrungen mit Azubis aus Drittstaaten, ein weiteres Viertel kann sich dies vorstellen. Hürden bleiben jedoch bestehen – von Sprachbarrieren über Bürokratie bis hin zum Mangel an bezahlbarem Wohnraum, der auch inländische Bewerber:innen betrifft.

Die Ergebnisse zeigen: Die Ausbildungsbereitschaft ist hoch, doch die Rahmenbedingungen müssen verbessert werden. Die DIHK fordert klare Bildungsstandards, moderne Berufsschulen und politische Impulse, damit das Engagement der Betriebe Wirkung zeigt.



Mehr zur DIHK-  
Ausbildungsumfrage 2025





## Krisenfest: neues Beratungsangebot für Azubis

*Selbstzweifel, Stress in der Familie oder Zukunftssorgen: Nicht alle Konflikte können vom Ausbildungsbetrieb erkannt oder gar gelöst werden. Mit dem Employee Assistance Program (EAP) hat die IHK Mittleres Ruhrgebiet daher ein anonymes Hilfsangebot für Auszubildende ins Leistungsportfolio aufgenommen. Mit Andrea Koch, Teamleiterin Bildungspolitik + Ausbildungsberatung + Fachkräftesicherung haben wir darüber gesprochen.*

### **An wen richtet sich das Angebot?**

Das Employee Assistance Program, kurz EAP, richtet sich an alle Auszubildenden in Bochum, Herne, Witten und Hattingen. Das EAP ist eine externe kostenlose Beratung, die jungen Menschen in Ausbildung professionelle Unterstützung in herausfordernden Situationen bietet. Und das in einem absolut vertraulichen Rahmen. Das heißt, Ausbilder oder Ausbildungsbetrieb werden über die Beratung oder deren Inhalte nicht informiert.

Das Ziel der Beratung ist es, die Gesundheit und Zufriedenheit am Arbeitsplatz zu stärken beziehungsweise zu verbessern und Lösungswege aufzuzeigen. Ratsuchende erhalten Unterstützung nach dem Prinzip „Hilfe zur Selbsthilfe“. Für Fragen rund um das Ausbildungsverhältnis stehen weiterhin unsere IHK-Ausbildungsberater:innen zur Verfügung. Am Ende steht für uns als IHK das Ziel, dass aufgrund des Hilfsangebotes weniger Ausbildungen abgebrochen werden.

### **Mit welchen Herausforderungen können sich Azubis bei der Beratung melden?**

Zunächst spielt es keine Rolle, ob es sich um eine berufliche oder private Situation handelt. Stress im Arbeitsalltag oder Streit in der Familie können beides Gründe sein, Beratung zu suchen. Auch Themen wie Erschöpfung, Ängste, mentale und körperliche Gesundheit, Reibungen mit dem Ausbilder oder Suchtverhalten werden über die Beratung abgedeckt. Im Grunde können alle Themen angesprochen werden, die den Azubi überfordern und für die er oder sie allein keine Lösung findet. Es muss aber nicht erst ein Krisenfall vorliegen. Das Angebot kann auch präventiv genutzt werden.

### **Wie können Auszubildende das Beratungsangebot in Anspruch nehmen?**

Hier gibt es verschiedene Möglichkeiten: Unter der Nummer 0800 000 1784 sind die EAP-Berater:innen an sieben Tagen in der Woche rund um die Uhr telefonisch erreichbar. Alternativ gibt es die Online-Beratung per E-Mail, Chat oder Messenger App unter [www.eap-beratung.de](http://www.eap-beratung.de). Und wer ein persönliches Gespräch vor Ort bevorzugt, vereinbart einen Termin mit den Berater:innen für ein vertrauliches Vier-Augen-Gespräch.

### **Welche Vorteile haben Unternehmen durch das Angebot?**

Die psychischen Erkrankungen haben in den letzten Jahren auch bei Auszubildenden zugenommen und führen vermehrt zu Fehlzeiten oder sogar Ausbildungsabbrüchen. Für viele Betriebe und Ausbilder ist dies eine neue Situation, auf die sich einstellen müssen. Die EAP ist somit auch eine Unterstützung und Entlastung für das Ausbildungspersonal. Wir hoffen daher sehr, dass unsere Unternehmen ihre Auszubildenden auf das Angebot aufmerksam machen.

Sprechen Sie  
mich an!



**Andrea Koch**  
Teamleiterin Bildungspolitik +  
Ausbildungsberatung +  
Fachkräftesicherung

Tel. 0234 9113-189  
[koch@bochum.ihk.de](mailto:koch@bochum.ihk.de)



# Alles, was Recht ist



## Neue Commercial Courts für NRW

In NRW können seit April 2025 Senate an Oberlandesgerichten eingerichtet werden, die in bestimmten wirtschaftsrechtlichen Streitigkeiten mit einem Streitwert ab 500.000 Euro erstinstanzlich angerufen werden und in der Lage sind, das Verfahren vollständig in englischer Sprache zu führen – sogenannte Commercial Courts. Grundlage dafür ist das Justizstandort-Stärkungsgesetz. Das Gesetz ermöglicht außerdem, bestimmte wirtschaftsrechtliche Streitigkeiten an ausgewählten Landgerichten vollständig in englischer Sprache zu führen – so genannte Commercial Chambers. Ziel ist es, den Justizstandort Deutschland im Vergleich zur Schiedsgerichtsbarkeit attraktiver zu gestalten.

Im April wurde beim Oberlandesgericht Düsseldorf ein Commercial Court eingerichtet, der über Streitigkeiten aus Unternehmenstransaktionen, Gesellschaftsrecht, Baurecht und Versicherungsrecht ab einem Streitwert von 500.000 Euro entscheidet, wenn Unternehmen sich auf das Oberlandesgericht als erste Instanz einigen. Geschäftsgeheimnisse können unter Ausschluss der Öffentlichkeit behandelt werden. Zudem besteht die Möglichkeit, ein Wortprotokoll zu beantragen.

An den Landgerichten Düsseldorf, Bielefeld, Essen und Köln nehmen neue Commercial Chambers ihre Arbeit auf, an denen wirtschaftsrechtliche Streitigkeiten aus den genannten Bereichen bereits ab einem Streitwert von mehr als 5.000 Euro verhandelt werden, wenn die Parteien Englisch als Verfahrenssprache wählen, so das NRW-Justizministerium.

Zugleich wird die an diesen Standorten bereits vorhandene, streitwertabhängige Spezialisierung für das Recht der erneuerbaren Energien (Landgerichte Bielefeld und Essen), Streitigkeiten aus dem Bereich der Informationstechnologie (Landgericht Köln) und aus Unternehmenstransaktionen (Landgericht Düsseldorf) ausgebaut, soweit auch diese Verfahren englischsprachig geführt werden sollen.



Mehr Infos



Sprechen  
Sie mich an!



**Teresa Peus**  
Referentin Gremien +  
Gewerbezugang

Tel. 0234 9113-114  
peus@bochum.ihk.de

# Entwaldungsfreie Lieferketten

Unternehmen und Händler:innen in der Europäischen Union müssen sich auf neue Regeln zu entwaldungsfreien Lieferketten einstellen. Das Gesetz wird ab dem 30. Dezember 2025 für Großunternehmen und ab dem 30. Juni 2026 für Kleinst- und Kleinunternehmen gelten. Sie sollen sicherstellen, dass eine Reihe von Waren, die in der Europäischen Union in Verkehr gebracht werden, nicht zur Entwaldung und Waldschädigung in der EU und anderswo in der Welt beitragen.

Die Verordnung ist ein Baustein im Kampf gegen den Klimawandel und den Rück-

gang der Artenvielfalt. Betroffene Unternehmen haben eine Sorgfaltspflicht, wenn sie folgende Waren in der EU in Verkehr bringen oder aus der EU ausführen: Kaffee, Kakao, Holz und Kautschuk, Rindfleisch, Soja, Palmöl sowie daraus hergestellte Erzeugnisse. Eine Verschiebung des Anwendungsbeginns um ein weiteres Jahr wurde in Aussicht gestellt (Stand: Oktober 2025).



Mehr Infos



Sprechen Sie mich an!



**Mireille Hegemann**  
Arbeitssteam International  
Tel. 0234 9113-167  
hegemann@bochum.ihk.de

# Data Act: Neue Regeln für den Umgang mit Unternehmensdaten

Seit dem 11. Januar 2024 gilt der Data Act, seit dem 12. September 2025 wird er verbindlich angewendet. Ziel der EU-Verordnung ist es, Daten besser nutzbar zu machen und fairen Zugang entlang der gesamten Wertschöpfungskette zu ermöglichen. Sie regelt die Nutzung zwischen Unternehmen (B2B), zwischen Unternehmen und Verbraucher:innen (B2C) sowie zwischen Unternehmen und Behörden (B2G).

Betroffen sind vor allem Hersteller:innen, Dateninhaber:innen und Nutzer:innen vernetzter Geräte wie Maschinen, Au-

tos oder Haushaltsgeräten. Auch Anbieter:innen von Cloud- und anderen Datenverarbeitungsdiensten müssen neue Vorgaben beachten. Kernpunkt: Allein die Nutzer:innen von vernetzten Geräten dürfen entscheiden, wie mit ihren Daten umgegangen wird. Hersteller:innen müssen ihre Produkte so gestalten, dass ein Datenzugang möglich ist. Bei „außergewöhnlichem Bedarf“ müssen die Daten auch öffentlichen Einrichtungen zur Verfügung gestellt werden. Außerdem soll Nutzer:innen ein Anbieterwechsel erleichtert werden. Ausnahmen bestehen für kleine und mittlere Unternehmen.



Mehr Infos

# Bessere Abschreibungsmöglichkeiten für Ausrüstungsinvestitionen

Investitions-Booster: Üblicherweise schreiben Unternehmen neu angeschaffte Maschinen, Geräte oder Fahrzeuge über die Jahre ihrer Nutzung linear ab. Vorgesehen ist nun eine sogenannte degressive Absetzung für Abnutzung (AfA) von bis zu 30 Prozent. Das bedeutet, dass Unternehmen bereits im Jahr des Erwerbs eines Wirtschaftsguts bis zu

30 Prozent der Anschaffungskosten mit ihrem Gewinn verrechnen können. Im zweiten und dritten Jahr sollen erneut bis zu 30 Prozent auf den restlichen Wert geltend gemacht werden können. Die beschleunigte Abschreibungsmöglichkeit gilt für Investitionen, die vom 1. Juli dieses Jahres bis zum 31. Dezember 2027 getätigt werden.



Mehr Infos



Bei Dirk Jaresch in der Randalezentrale können sich Besucher:innen an ausgedienten Gegenständen austoben

# Wenig Sonne, viel Spaß

*Was tun, wenn es stürmt, regnet oder schneit?*

*Die Freizeitwirtschaft in der Region hat – auch und gerade im Winter – einiges zu bieten, wie diese Auswahl zeigt.*

Von Daniel Boss (Text) & Volker Wiciok (Fotos)

## **Randalezentrale – Hattingen**

An einer Wand hängt ein kleiner Baseballschläger. Es ist „der Ur-Schläger“, wie ein Schild verrät. „Den habe ich zur Eröffnung geschenkt bekommen“, sagt Dirk Jaresch, der für eine der ungewöhnlichsten Freizeitstätten im Ruhrgebiet zuständig ist. In der Randalezentrale können Menschen ihrem Frust Luft machen. Dafür stehen zwei Räume zur Verfügung, deren Wände, Decken und Böden komplett aus Beton bestehen. Bestückt werden sie mit alten Möbeln, Druckern, Waschmaschinen, Heizkörpern und Bildschirmen. „Besonders begehrt sind Glasbausteine – die knallen so schön, wenn man drauf-

haut“, sagt Jaresch. Das betagte Interieur beschafft sich die Randalezentrale durch ein mittlerweile gut ausgebautes Logistiknetzwerk.

Knapp eine Dreiviertelstunde haben die Besucher:innen Zeit, um so viel wie möglich klein zu kriegen. „Die meisten kommen aber früher raus, weil sie fix und fertig sind“, berichtet Jaresch. Pro Person werden rund 80 bis 100 Euro fällig, bis zu sechs Personen dürfen gleichzeitig rein. Sie greifen zu Baseballschlägern, Vorschlagshämmern, Fäusteln,

„Es gibt Fälle, in denen die Leute von Psychotherapeuten begleitet werden.“

Dirk Jaresch, Randalzentrale



Die Randalzentrale ist in einem ehemaligen Hochbunker zuhause

Stahlrohren. Die eigene Musik vom Smartphone – besonders passend sind natürlich Metal-Klänge – ergibt zusammen mit berstendem Glas, splitterndem Holz und abplatzendem Plastik einen eigenwilligen Soundtrack. Videoaufnahmen konservieren den Ausbruch für die Ewigkeit.

Damit der Ausflug zum ehemaligen Hochbunker auf dem Henrichshütten-Areal in Hattingen nicht in der Notaufnahme endet, muss vor dem Randalieren Schutzkleidung angelegt werden. Sie besteht aus einem weißen Staubanzug, Hand-

schuhen und einem Helm mit Vollvisier. Jetzt, im Winter, ist Hochsaison für die Zerstörungsjörgen. „Im Schnitt haben wir mindestens einen Termin pro Tag. Am Wochenende knubbelt es sich natürlich“, sagt Jaresch. Online-Buchungen vorab sind erforderlich. Allerdings gibt es seit Kurzem auch ein offenes „After-Work-Zerdeppern“ an jedem ersten Mittwoch im Monat. Hier hat man 15 Minuten Zeit, den Hammer kreisen zu lassen – ein Schälchen Currywurst und ein Getränk im Anschluss sind inklusive.

Etwa 70 Prozent der Buchungen kommen von Frauen. „Viele sind in sozialen Berufen tätig und wollen Stress und Ärger abbauen. Das erzählen uns die Besucherinnen, wenn sie wieder aus dem Zimmer herauskommen.“ Manche möchten auch das Ende einer Beziehung oder einen Trauerfall in der Familie verarbeiten. „Es gibt Fälle, in denen die Leute von Psychotherapeuten begleitet werden“, so Jaresch. Dagegen steht bei Junggesellinnen-Abschieden oder Betriebsfeiern in den Betonräumen der Spaß im Mittelpunkt.

[www.randalezentrale.de](http://www.randalezentrale.de)

 [randalezentraleruhr](#)

 [Randalzentrale-tv4wl](#)



Marle Wagner (l.) und Petra Horst im Erlebnisbereich des Wananas

### Wananas – Herne

An der Duschanlage im Außenbereich des Sport- und Erlebnisbads Wananas ist in etwa zwei Metern Höhe ein kleiner Holzbottich befestigt. An diesem baumelt eine lange Kette. Wer daran zieht, bekommt eisiges Wasser über Kopf und Körper. „Diese Schwalleimer-Dusche nach dem Saunagang ist sehr beliebt bei unseren besonders hartgesottene Gästen“, erzählt Petra Horst, Marketingleiterin der Herner Bädergesellschaft. Minusgrade im Winter halten die echten Saunafans nicht ab – im Gegenteil. „Sie wissen es sehr zu schätzen, wenn sie an der frischen Luft Abkühlung finden.“

Ende September hat die Sauna-Hochsaison im Wananas begonnen. Es sind überwiegend Stammgäste mit abgeschlossener Clubmitgliedschaft, die das „Heiß-kalt-Angebot“ regelmäßig nutzen. Dafür stehen zwei textiltfreie Saunen zur Verfügung: In der klassischen finnischen Sauna mit Temperaturen um die 90 Grad Celsius sorgt das Personal zu jeder vollen Stunde für einen aromatischen Aufguss. In der benachbarten Salzsaua herrscht geringere Hitze. Die Wand aus Himalaya-Salzsteinen erzeugt salzhaltige Luft. „Das ist gut für die Atemwege“, sagt Marle Wagner, zuständig für den Bereich Öffentlichkeitsarbeit der Bädergesellschaft. Ein Tauchbecken sowie mehrere Fußbecken, wie man sie

„Besonders viele Gäste zählen wir im Januar.“

Petra Horst, Wananas



vom „Kneippen“ kennt, sorgen zusammen mit den Duschen im Innen- und Außenbereich für „abrupte Abkühlung“. Saunaveranstaltungen wie der Damen-Wellnesstag oder „Nordic Flair“ runden das Angebot ab.

Eine dritte Sauna, die in Badebekleidung genutzt werden kann, befindet sich im Erlebnisbereich. Hier können alle, die ein Schwimmticket gelöst haben, schwitzen und entspannen. Die Jüngeren nutzen währenddessen gerne die Breit-rutsche ins große Becken oder die blaue Röhre, die 65 Meter Rutschenspaß im Dunklen verspricht. Die Kleinsten können sich in den beiden Planschbecken erfrischen. Dort ist auch das Piratenschiff „Pearl of Wanne“ mit Rutsche und Wasserkanone zu entdecken.

Bekanntlich macht Schwimmen hungrig. Für den großen und kleinen Appetit gibt es die Wananas-Gastronomie, in der – natürlich – unter anderem Pommes über den Tresen gehen. Die Gastronomie versorgt auch die kleinen Gäste, die in einem separaten Raum mit Blick aufs große Becken feiern. „Bei uns haben Kinder die Möglichkeit, ihren Geburtstag mit ihren Freunden zu verbringen“, sagt Wagner. Bis auf die Weihnachtsfeiertage sowie an Silvester und Neujahr hat das Wananas geöffnet. „Besonders viele Gäste zählen wir im Januar. In den ersten Wochen des Jahres kommen rund 20.000 Menschen aus dem gesamten Ruhrgebiet, um bei uns zu entspannen und Spaß zu haben“, so Horst.

[www.wananas.de](http://www.wananas.de)

 [Wananas.Herne](https://www.facebook.com/Wananas.Herne)  [wananas\\_sport\\_erlebnisbad](https://www.instagram.com/wananas_sport_erlebnisbad)



*Im Team müssen Rätsel gelöst und Herausforderungen gemeistert werden*

*„Man muss es einfach selbst erlebt haben.“*

**Jan Krimphove, Boda Borg Bochum**

### **Boda Borg Bochum – Bochum**

Den Beruf des „Quest Builders“ dürfte es deutschlandweit bislang wohl nur in Bochum geben. Gemeint sind Schreiner:innen, Elektriker:innen und andere Spezialist:innen, die „Aufgaben“ oder „Missionen“ (so mögliche Übersetzungen für „Quests“) für Boda Borg Bochum konzipieren und bauen. Auf einer 3.200 Quadratmeter großen Fläche im Westfield Ruhr Park können Besucher:innen zwischen 7 und 77 Jahren auf zwei Ebenen aufregende und abwechslungsreiche Abenteuer erleben. Boda Borg wirkt auf den ersten Blick wie ein Mix aus Indoor-Playground, Geschicklichkeits-Parcour, begehrter Geisterbahn, Escape-Room und Treffpunkt für Knobel-Fans – doch diese Beschreibung erklärt es noch nicht so richtig. „Man muss es einfach selbst erlebt haben und ins Quest-Fieber geraten“, sagt Standortleiter Jan Krimphove – und lädt folgerichtig zu einem Rundgang ein.

Ob Gefängnisausbruch, Umgang mit brüllenden Tigern, giftigen Schlangen oder Lava auf dem Boden – Langeweile kommt zu keiner Sekunde auf. Rund zwei Dutzend Quests gibt es derzeit im bislang einzigen Boda Borg Deutschlands. Sie heißen „Alcatraz“, „Die Mumie“, „Jungle“, „Piraten“ oder „Star Trails“ und bestehen jeweils aus mehreren Räumen, die Schreinermeister Krimphove und sein Team mit offenkundiger Liebe zum Detail gestaltet haben. Die Besucher:innen müssen Rätsel und Herausforderungen der unterschiedlichsten Art in Teams von drei bis fünf Personen lösen und meistern. Mal ist Cleverness gefragt, mal körperliche Fitness. Teamarbeit braucht es immer.

Und starke Nerven können auch nicht schaden, denn es geht mitunter über düstere Treppen und durch enge Gänge.



So manches Getier oder Horrorwesen – natürlich alle künstlich – steht, liegt oder sitzt am Wegesrand. Die nächste Tür öffnet sich erst, wenn das Rätsel davor gelöst wurde. Bei Fehlern ertönt ein „Buzzer-Ton“ – und man muss wieder von vorn anfangen oder sich einem anderen „Quest“ zuwenden. Dabei tickt unerbittlich die Uhr.

Das Konzept des Franchise-Gebers aus Schweden kommt offenbar sehr gut an im Ruhrgebiet. Über 150.000 Gäste haben Boda Borg Bochum seit Mai 2024 besucht. „Wir haben an sieben Tagen die Woche geöffnet“, sagt Krimphove. „Und gerade in den kälteren Monaten ist sehr viel Betrieb. „Freunde, Familien, Schulklassen und Vereine kommen zu Boda Borg, um für zwei oder vier Stunden komplett abzutauchen – und auch viele Firmen fürs Team-Building. Das kostet dann 29 bzw. 40 Euro pro Person (für Schulen gibt es einen Rabatt).“

„Viele kommen immer wieder, denn unsere Quests verändern sich ständig.“ Dafür sorgen nicht nur die hauseigene Werkstatt und die versierten Handwerker:innen, sondern auch Algorithmen hinter den Kulissen. Der richtig gedrückte Knopf von eben kann so schon wenige Minuten später einen Fehler-Alarm auslösen. „Auch das macht den besonderen Reiz von Boda Borg aus“, sagt der Standortleiter, der für über 30 Mitarbeitende verantwortlich ist. Tendenz steigend.

[www.bodaborg.de](http://www.bodaborg.de)

 [bodaborgbochum](https://www.facebook.com/bodaborgbochum)  [boda\\_borg\\_bochum](https://www.instagram.com/boda_borg_bochum)

### **Blue Beach – Witten**

Basecap mit Hawaii-Aufdruck, Kapuzenpulli mit Palmen-Logo, helle Shorts – nur die groben Turnschuhe passen nicht so recht ins Bild. „Ich habe ein wenig Schnupfen, daher habe ich heute auf meine Flip-Flops verzichtet“, sagt Dirk Heemann mit einem Lächeln. Ansonsten aber ist der 62-Jährige ein Beach Boy wie aus dem Bilderbuch. Seine Kaffeetasche ist mit kleinen Strandbuggys verziert; ein echtes Spaßmobil dieser Art parkt draußen vor dem Blue Beach.

Vor rund 17 Jahren übernahm der Diplom-Sportlehrer und Sportmarketing-Profi die große Freizeitanlage in der Nähe des Kemnader Sees in Witten. Binnen kurzer Zeit machte er daraus einen Hotspot für alle, die das Gefühl von „Sonne, Sommer, Meer“ gerne auch im Binnenland und das ganze Jahr über haben wollen. Den Kern des Blue Beach bildet eine große Halle, deren Wände ringsherum mit einer Ozean-Optik versehen sind.

Der Hallenboden ist mit feinem Sand bedeckt. Das helle Material ist 50 Zentimeter hoch aufgeschüttet, wird regelmäßig gesiebt und gesäubert. Der Sand zeichnet sich durch eine runde Körnung aus. „Das ist wichtig für Hechtsprünge beim Beachvolleyball“, sagt Heemann. „Wenn man auf eckigen Körnern landet, tut das richtig weh.“ Nachteil: „Mit runder Körnung lassen sich keine Sandburgen bauen, aber damit können unsere Gäste leben.“ Selbst Kita-Kinder, die häufig zu Besuch sind, zeigen sich nicht enttäuscht. „Immerhin können sie bei uns nach Herzenslust buddeln.“ Und das

Strandfeeling auch  
im Winter - das Blue  
Beach in Witten  
macht es möglich



*„Wir können die  
Halle innerhalb  
weniger Minuten  
umgestalten.“*

**Dirk Heemann, Blue Beach**

gerne auch im Winter: Eine Fußbodenheizung erwärmt den Sand auf mehr als 20 Grad. Spezielle Gebläse sorgen zudem für eine angenehme Lufttemperatur. Auch der Außenbereich kann im Winter genutzt werden. „Wir haben Wärmepilze und Feuertonnen.“

Die Beachvolleyball-Szene ist häufig in Witten zu Gast, darunter auch Goldmedaillen-Gewinner:innen. Meist pritschen und baggern aber Hobbyspieler:innen in der Halle. Beach-Handball und -Fußball sind ebenfalls möglich. „Wir können die Halle innerhalb weniger Minuten umgestalten“, sagt Heemann. Ob Party, Firmenevent oder großes Kino – vieles ist möglich. Auf einer Empore kann man sich den Rum oder

den Cappuccino schmecken lassen und dabei aufs Treiben im Sand blicken. „Viele Unternehmen nutzen die Möglichkeit für Teambuilding und Networking ‚am Strand‘“, so der Betreiber, der sich die Geschäftsführung mit Tim Schwigon teilt. Auch Heemanns Sohn Luis gehört zum festen Team, das aus rund zehn Personen besteht. „Einige kommen aus der Surfer-Szene. Auf jeden Fall lieben wir alle das Meer“, sagt Heemann senior. Spontane Besuche sind zu den regulären Öffnungszeiten jederzeit möglich. „Wer sich sportlich betätigen möchte, sollte aber vorher online einen Court buchen.“

[www.bluebeach.de](http://www.bluebeach.de)

 [bluebeach.witten](https://www.facebook.com/bluebeach.witten)  [bluebeach.witten](https://www.instagram.com/bluebeach.witten)



## Wirtschaftsfaktor Freizeit

*IHK-Referentin Stefanie Rogg betreut den Wirtschaftsbereich, der für Kurzweil in der Region sorgt.*

**Wenn es um starke Standorte geht, denkt man vor allem an Industrie und Handel. Welche Rolle spielt die Freizeitwirtschaft?**

Dieser Wirtschaftszweig wird leider häufig unterschätzt. Dabei ist er von großer Bedeutung. Das zeigt allein diese Zahl: Knapp 2.400 Unternehmen im Kammerbezirk gehören zur Freizeitwirtschaft. Und damit ist nur die enge Definition gemeint, also ohne Gastronomie, Hotellerie etc. Zählt man solche Betriebe hinzu, wächst die Zahl noch einmal gewaltig.

**Wie ist unsere Region aufgestellt, was die Vielfalt an Freizeitaktivitäten betrifft?**

Die Region rund um Bochum, Herne, Witten und Hattingen ist in Sachen Freizeit bestens aufgestellt. Ein dichtes Netz aus vielfältigen Angeboten reicht von traditionsreichen Klassikern wie dem Endstation.kino oder dem Bochumer Bowling Treff bis hin zu modernen, experimentellen Formaten wie der Randalezentrale Hattingen. Neu und kreativ sind die Secco Studios, Bochums erstes Tufting-Atelier. Wer den Sternenhimmel mit Musik erleben möchte, findet im Planetarium Bochum ein Highlight. Bewegungsfreudige können im Open Space urbane Tanz- und Bewegungskünste erproben, während der Kunstpark Herne kreative Workshops für alle Altersgruppen bietet.

Diese Beispiele zeigen nur einen kleinen Ausschnitt – insgesamt sorgt die Mischung aus großen Publikumsmagneten und kreativen Nischenangeboten dafür, dass die Freizeitlandschaft so attraktiv und lebendig wirkt.

**Wie profitiert die hiesige Gesamtwirtschaft von einer solchen Infrastruktur?**

Wer Fach- und Arbeitskräfte sucht, kann mit diesen sogenannten „weichen“ Standortfaktoren punkten. Es besteht ein hoher Bedarf an Treffpunkten für Sport, Spiel und Geselligkeit – wie die Corona-Pandemie eindrucksvoll bewiesen hat. Tagestouristen bringen Kaufkraft in die Region, die einheimische Bevölkerung nutzt die attraktiven Angebote vor der Haustür. Von einer starken und abwechslungsreichen Freizeitwirtschaft wie bei uns im Mittleren Ruhrgebiet profitieren also alle.

Sprechen Sie mich an!



**Stefanie Rogg**  
Referentin Dienstleistungen

Tel. 0234 9113-134  
rogg@bochum.ihk.de



Sven Schulte, Fachpolitischer Sprecher Handel und Stadtentwicklung von IHK NRW, Staatssekretärin Dr. Daniela Lesmeister, Heinz-Herbert Dustmann, Vizepräsident von IHK NRW, und Simone Bergmann, Geschäftsführerin Handel, Dienstleistungen, Existenzgründungen IHK zu Dortmund (v.l.n.r.)  
Foto: IHK NRW/Stephan Schütze

## 12. IHK-Handelstag NRW im Dortmunder U

Eine saubere und sichere Innenstadt entsteht durch Zusammenarbeit – das wurde beim 12. IHK-Handelstag NRW im Dortmunder U deutlich. Rund 170 Teilnehmende diskutierten über zentrale Voraussetzungen wie Sauberkeit, Sicherheit und Aufenthaltsqualität in der Innenstadt.

Wie können Innenstädte wieder zu lebendigen Orten werden, die Menschen gerne besuchen? Die Antwort liegt nicht allein in baulichen Maßnahmen oder neuen Nutzungskonzepten, sondern vor allem in der gemeinsamen Verantwortung von Handel, Politik, Verwaltung und Stadtgesellschaft. Und obwohl die Themen des Tages unterschiedlich waren, kristallisierte sich eine gemeinsame Botschaft heraus: Kreative Lösungen stoßen in der Praxis häufig auf admini-

strative Grenzen. Der Konsens: Es braucht neben einer starken Zusammenarbeit auch den Mut aller Akteur:innen, neue Wege zu gehen – damit unsere Innenstädte Orte bleiben, die begeistern.



Mehr Informationen zum IHK-Handelstag

Sprechen Sie mich an!



**Jennifer Duggen**  
Teamleiterin Handel + Stadtentwicklung + Dienstleistungen

Tel. 0234 9113-248  
duggen@bochum.ihk.de



## Digitales Ursprungszeugnis gestartet

Seit dem 15. September 2025 steht Unternehmen das Ursprungszeugnis auch als volldigitale Urkunde oder digitales Ursprungszeugnis zur Verfügung. Mit diesem Stichtag wurde die IHK-Webanwendung Elektronisches Ursprungszeugnis (eUZweb) um die Möglichkeit des Downloads des digitalen Ursprungszeugnisses und der dazugehörigen Bescheinigung erweitert – bundesweit für alle IHKs und Unternehmen. Für Unternehmen besteht kein Handlungsbedarf.

Die ausgestellten digitalen Ursprungszeugnisse erfüllen alle Anforderungen des öffentlichen Urkundenwesens: Sie sind in Integrität, Authentizität und Verbindlichkeit anerkannt, folgen internationalen Standards der Weltzollorganisation und enthalten wie gewohnt eine eindeutige Seriennummer sowie einen Prüfcode zur Identifizierung.

Sprechen Sie mich an!



**Mireille Hegemann**  
Arbeitssteam International

Tel. 0234 9113-167  
hegemann@bochum.ihk.de

# Nachfolger:in gesucht?

Die bundesweite Nachfolgebörse *nexxt-change* bringt zusammen, was zusammenpasst: Unternehmer:innen, die eine Nachfolge suchen, und Menschen mit dem Mut zur Übernahme. Auch in unserem Kammerbezirk warten spannende Chancen – einen Auszug der Anzeigen finden Sie hier. Mehr Informationen erhalten Sie über die Chiffrenummer unter [www.nexxt-change.org](http://www.nexxt-change.org).

**A-670c77:** Premium-Foodmarke mit Markenschutz und neuartigem Konzept. Lifestyle-Produkt mit hoher Marge, medien- und markterprobt, sofort skalierbar – national und international.

**A-ac3df5:** Hersteller von Marine-Generatoren und Klimaanlage für Yachten sowie Reisemobile, international aktiv, fünf Mitarbeiter, 350.000 Euro Umsatz, Teilverkauf wegen Alters, Wachstumspotenzial durch neue Produkte.

**A-62471a:** Eiscafé und Bistro in zentraler Lage in Bochum zu verkaufen.

**A-42ced7:** Zum Verkauf steht eine Hydraulikschlauchfirma. Maschinen zur Herstellung, Ausstattung und kleiner Kundenstamm sind vorhanden. Ideal zur Erweiterung des Portfolios.

**A-292e1f:** Immobilienverwaltung sucht Nachfolger ab 2026 bis 2027. Die Umsätze ergeben sich hauptsächlich aus der WEG-Verwaltung, in geringerem Maße aus Mietverwaltung sowie Hausmeisterdiensten und Maklertätigkeit.

**A-7e1c6d:** Firmenverkauf im Bereich Haushaltsauflösung und Entrümpelung. Das Unternehmen ist seit über zwölf Jahren am Markt und hat sich als zuverlässiger und professioneller Partner für Haushalts-, Wohnungs-, Firmen- und Gewerbeauflösungen sowie bei der Unterstützung in Messie-Haushalten in Nordrhein-Westfalen (NRW) etabliert.

**A-174d8e:** Concept-Store für Genuss und Mode im Herzen der Wittener Innenstadt sucht altersbedingt Nachfolger:in.

**A-462e7c:** Personaldienstleister im Bereich Stahl, Metall-Elektro, Logistik sucht Nachfolger.

**A-7cbf01:** Verkauf eines Maschinenbauunternehmens mit CNC-Dreh-/Fräsmaschinen inkl. Werkzeugen, Prüf-/Messmittel-Zerspanung von komplexen Dreh-/Frästeilen.

**A-5a3e2f:** Kfz-Handel mit Ausstellungshalle und Außenfläche für ca. 30 Fahrzeuge, komplett ausgestatteter Werkstatt mit vier Arbeitsplätzen.

**A-7b57e3:** Zum Verkauf steht eine erfolgreiche Personaldienstleistungs-GmbH mit hochkarätigen Rahmenverträgen aus der chemischen Industrie.

**A-67b716:** Gesucht wird ein oder eine Nachfolger:in für einen Kraftfahrzeugmeisterbetrieb mit aktuell vier Arbeitsplätzen.

**A-30f424:** International aufgestellte Anlagenbau-GmbH im Bereich Ätztechnik sowie Ätzregeneration und Serviceleistungen mit über 60 teilweise namhaften Kunden in mehr als zehn Ländern.

**A-37022d:** Nachfolger gesucht: Für einen seit inzwischen 56 Jahren beste-

henden Produktionsbetrieb für Rohrfittings für den Heizungs- und Anlagenbau als Eigenmarke mit Kunden in ganz Deutschland.

**A-2cfb63:** Aus Gründen der altersbedingten Nachfolge steht ein Unternehmen zur Herstellung und zum Vertrieb von Industriedichtungen zum Verkauf.

**A-6cdf9a:** Langjährig etablierter Familienbetrieb inkl. Top-Betriebsimmobilie in sehr guter Lage von NRW. Ca. 11 Millionen Euro Umsatz und 20 Mitarbeiter. Eingeführte Marken, schlanke Betriebsorganisation.

**A-3b8a25:** Für ein seit 50 Jahren bestehendes, am Markt bestens etabliertes Großhandelsunternehmen wird eine Nachfolgeregelung oder ein Käufer gesucht: Handel, Großhandel und Handelsvermittlung (Wein, Schaumwein, Spirituosen).

**A-234c1a:** Zum Verkauf steht ein Kopierladen (Copyshop)/Schreibwarengeschäft in sehr guter Lage.

Sprechen Sie mich an!



**Hans-Christian Hierweck**  
Referent Unternehmensunterstützung + Unternehmensnachfolge

Tel. 0234 9113-124  
[hierweck@bochum.ihk.de](mailto:hierweck@bochum.ihk.de)



Hallo, wie kann ich dir helfen?

## SCHLUSSGEZWITSCHER

Oh, hallo. Wer bist du denn?



Ich bin der digitale IHK-Chatbot Co-libri. Ich helfe dir bei allem rund um Ausbildung, Weiterbildung, Prüfungen, Nachfolge und was sonst noch in der IHK-Welt passiert.

Schön, dich kennenzulernen.  
Aber wie kannst du mir weiterhelfen?



Freut mich auch! 😊 Ich bin quasi dein Schnellzugang zur IHK – ich finde für dich Infos, Formulare, Ansprechpersonen oder erkläre dir Abläufe. Du tippst einfach deine Frage ein – und ich gebe dir sofort eine Antwort oder sage dir, wo du die Informationen findest.

Okay, klingt interessant.



Probier's gerne direkt aus, stell mir eine Frage.

Kann ich meine Katze als Ausbilder anmelden?



Leider nein, auch wenn Katzen hervorragende Beobachter, geduldige Zuhörer und Experten für Motivation durch Ignoranz sind. Für eine offizielle Ausbilderzulassung braucht es eine bestandene Ausbildereignungsprüfung. Und da scheitert es bei den meisten Katzen spätestens an der schriftlichen Prüfung.

Das ist sehr schade.



Willst du wissen, wie du stattdessen Ausbilder werden könntest?

Ja, das wäre eine Alternative. Wie melde ich mich zur Ausbildereignungsprüfung an?



Gute Entscheidung, sehr vernünftig und katzenfreundlich. So erhältst du deine Ausbildereignung: Wir bieten verschiedene Kurse ...



**Schon entdeckt?** Ab sofort finden Sie unseren IHK-Chatbot Co-Libri auf unserer Website [www.bochum.ihk.de](http://www.bochum.ihk.de)

Sprechen Sie mich an!



**Dustin Bestgen**  
Arbeitssteam IT-Infrastruktur

Tel. 0234 9113-245  
[bestgen@bochum.ihk.de](mailto:bestgen@bochum.ihk.de)

## IMPRESSUM

### Herausgeber

IHK Mittleres Ruhrgebiet  
Ostring 30-32, 44787 Bochum  
Tel.: 0234 9113-0 | Fax 0234 9113-110  
E-Mail: [wir@bochum.ihk.de](mailto:wir@bochum.ihk.de)  
[www.bochum.ihk.de](http://www.bochum.ihk.de)

### Hauptgeschäftsführer

Michael Bergmann

### Präsident

Philipp Böhme



### Redaktion dieser Ausgabe

- Sven Frohwein  
- Anna Kalweit  
- Christina Kiesewetter  
- Dagmar Parszczenski  
- Alicia Hartmann

### Autoren dieser Ausgabe

- Daniel Boss  
- Jan Dettweiler  
- Rafael Wedding

### Lektorat

Dr. Nora Gottbrath

### Layout

Holger Brandt Mediendesign

### Verlag, Herstellung und Vertrieb

Schürmann + Klages GmbH & Co. KG  
Industriestraße 34, 44894 Bochum  
[sk@skala.de](mailto:sk@skala.de)

### Sie erreichen uns unter:

[wir@bochum.ihk.de](mailto:wir@bochum.ihk.de)

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

Druck auf umweltzertifiziertem Papier (FSC Mix).



[www.ihk.de/bochum](http://www.ihk.de/bochum)



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



@ihk\_mittleres\_ruhrgebiet



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



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



Mittleres  
Ruhrgebiet

# DIESE JUGEND VON HEUTE: IHR TEAM VON MORGEN.

JETZT  
#KÖNNENLERNEN



SIND SIE  
NOCH AUF DER  
SUCHE NACH  
VERSTÄRKUNG  
FÜR IHR TEAM?



Ausbildung  
macht mehr  
aus uns

Dann werden Sie Teil der bundesweiten IHK-Ausbildungskampagne und begeistern Sie junge Menschen jetzt für eine Ausbildung in Ihrem Betrieb. Nutzen Sie die **Werbemittel unseres Kommunikationspakets**, um Ihre zukünftigen Azubis zu erreichen – direkt in Ihrem Betrieb vor Ort oder auch digital. Denn Ausbildung bietet nicht nur jungen Menschen Perspektiven für ihre berufliche Zukunft, sondern auch echte Mehrwerte für Ihren Betrieb, etwa die Sicherung von Fachkräftenachwuchs, frische Denkweisen oder die Verjüngung der Unternehmenskultur. **Ausbildung macht mehr aus uns.** Und am Ende profitieren alle davon.

Machen Sie jetzt auf sich aufmerksam und bieten Sie jungen Leuten einen Ort zum #könnenlernen.

Für weitere Informationen wenden Sie sich an Ihre regionalen IHK-Ansprechpartner:innen.