

Foto: Heike Lachmann



IM FOKUS

AUSBILDUNG BEWEGT

Schritt für Schritt zum Profi

SPOTLIGHT
IHK-Mitgliederservice online: Anliegen schnell und einfach erledigen ▶ Seite 7

SPOTLIGHT
IHK-Standortcheck: Stolberg zeigt Widerstandskraft ▶ Seite 40



WIR SIND DABEI, SIE AUCH?

Machen Sie mit bei der Ausbildungskampagne **#könnenlernen!**
E-Mail an: berufsstart@aachen.ihk.de



Ausbildung macht
mehr aus uns



**#JETZT
KÖNNENLERNEN**



Duale Berufsausbildung – Schlüssel zur Zukunft unserer Region

Foto: Heike Lachmann



Die duale Berufsausbildung ist seit jeher ein Erfolgsmodell, das weit über die Grenzen Deutschlands hinaus Anerkennung findet. In unserer Region ist sie unverzichtbar für die Fachkräftesicherung, die wirtschaftliche Stärke und den gesellschaftlichen Zusammenhalt. Angesichts der aktuellen Entwicklungen steht aber auch dieses bewährte System vor neuen Herausforderungen.

Der demografische Wandel, die Digitalisierung und der Strukturwandel im Rheinischen Revier verändern die Art und Weise, wie wir arbeiten und zusammenleben. Wir erleben gerade sehr deutlich, wie die Krisen der vergangenen Jahre die Lebenswelt der Menschen – insbesondere der jungen Menschen – auf den Kopf gestellt haben. Das hat Folgen für die berufliche Bildung.

Die Berufswahlentscheidung erscheint der Gen Z angesichts vielfältiger Optionen als Schicksalswahl, die Fülle an digitalen Informationen macht die berufliche Orientierung zur Schwerstarbeit. So wird die Entscheidung aufgeschoben und häufig ein Studium angestrebt. Zugrunde liegt oft ein Missverständnis über die Wertigkeit beruflicher Bildung.

Darauf haben wir Antworten. Vielleicht sind wir damit noch nicht laut genug: Die duale Ausbildung bietet jungen Menschen nicht nur hervorragende Karrierechancen, sondern berufliche Handlungsfähigkeit und eine praxisnahe Qualifikation, die in der Wirtschaft dringend benötigt wird.

Unsere Aufgabe und unser Anspruch als IHK ist es, die duale Ausbildung gemeinsam mit Ihnen zu stärken und weiterzuentwickeln. Das beginnt beim Mindset (Initiative #könnenlernen), geht über in eine praxisnahe Berufsorientierung (Ausbildungsbotschafter, ready4job), spezielle Unterstützungsangebote für junge Menschen mit Förderbedarf (Einstiegs-Qualifizierung, assistierte

Ausbildung, Anerkennungsberatung) und mündet in attraktiven Fortbildungsangeboten (Aufstiegsfortbildungen, Zusatzqualifikationen).

Es lohnt sich, dabei alle in den Blick zu nehmen und jedem die Chance auf eine qualifizierte Ausbildung zu geben. Denn unser Instrumentenkoffer ist randvoll und vielfältig. Die IHK Aachen setzt sich mit Nachdruck dafür ein, dass niemand auf dem Weg in die berufliche Zukunft zurückbleibt und dass Leistungsträger eine angemessene Förderung erhalten.

Auch die Transformation unserer Wirtschaft – insbesondere im Zuge des Strukturwandels – erfordert neue Ansätze. Die Berufe von morgen werden andere Kompetenzen verlangen als die von heute. Deshalb ist es entscheidend, dass wir gemeinsam mit Unternehmen, Berufsschulen und Politik die Ausbildungsinhalte kontinuierlich anpassen und zukunftsorientiert gestalten.

Die duale Berufsausbildung ist nicht nur ein Garant für die Wettbewerbsfähigkeit unserer Unternehmen, sondern auch ein wichtiger Baustein für den sozialen Zusammenhalt in unserer Region. Sie bietet jungen Menschen Perspektiven, schafft Innovationen und sichert die Fachkräfte, die wir für die Herausforderungen der Zukunft brauchen.

Lassen Sie uns gemeinsam daran arbeiten, die duale Ausbildung weiter zu stärken und sie als das zu positionieren, was sie ist: ein Erfolgsmodell mit Zukunft. Unsere Region braucht engagierte Ausbilderinnen und Ausbilder, motivierte junge Menschen und eine starke Gemeinschaft, die von der Kraft der beruflichen Bildung überzeugt sind.

Gisela Kohl-Vogel
Präsidentin der Industrie- und Handelskammer Aachen



Foto: Heike Lachmann/IHK Aachen

EDITORIAL

Ausbildung zählt

Diese Ausgabe Ihres IHKmagazins setzt den Schwerpunkt auf Ausbildung. Wir zeigen, wie Betriebe Talente gewinnen, binden und qualifizieren – mit passgenauen Wegen von der Berufsorientierung bis zur Prüfung. Das Ziel: praktische Impulse setzen, die heute helfen und morgen tragen. [Seite 12 bis 37](#)

Zugleich nehmen wir die Transformation der Energieversorgung in Gewerbegebieten in den Blick: Ein Leitfaden der IHK Aachen, erstellt mit Partnern aus der Region, zeigt den Weg: Transparenz, frühe Abstimmung und effiziente Prozesse sind wichtig für den Erfolg. [Seite 38](#)

Stolberg zeigt Widerstandskraft: Investitionen und eine belebte Innenstadt sind sichtbar, zugleich bleiben Aufgaben bei schnelleren Verfahren, der Gewinnung von Fachkräften und einem klugen Flächenmanagement. [Seite 40](#)

Die AGIT-Analyse macht den Flächenengpass deutlich: Marktreife Flächen sind knapp, deshalb rücken Revitalisierung und die bessere Nutzung bestehender Areale stärker in den Fokus. [Seite 42](#)

Dieses IHKmagazin bündelt Beispiele und Analysen für eine starke Region: ausbilden, modernisieren, erneuern. Packen wir es an – vernetzt, pragmatisch und mit klarem Blick aufs Machbare.

Viel Freude beim Lesen!

Ihre
Heike S. Horres, Chefredakteurin

Inhalt

Seite
8

Wege zur Energiewende

IHK-Regionalausschuss Heinsberg diskutiert Chancen und Herausforderungen.



Foto: reisezielinfo - adobe.stock.de

Seite
9

Business Women IHK Aachen

Frauennetzwerk lädt wieder zum Austausch ein.



Foto: IHK Aachen / Pia Breidenbach



Foto: iStock - contributor

Klimaneutrale Gewerbegebiete

Praxisorientierter Leitfaden dient als Unterstützung für Kommunen.

Foto: IHK Aachen / Philipp Piecha



Seite
40

Standortcheck Stolberg

Eine IHK-Analyse zeigt gute Entwicklung und weitere Potenziale.



Foto: IHK Aachen / Heike Lachmann

Seite
43

Omnivore Recycling

Zu Besuch beim Gewinner des IHK Nachhaltigkeitspreises.

6 Spotlights

- 7 Neu: IHK-Mitgliederservice Online
- 8 Wege zur Energiewende

12 Im Fokus

- 12 Die Zukunft der Arbeit beginnt mit der Ausbildung. Digitale Trends, neue Berufe und Kooperationen
- 18 Ein Team, das miteinander lernt und für einander einsteht – Innecken Elektrotechnik GmbH
- 30 Ein Sprungbrett zum Traumjob – Einstiegsqualifizierung bei DACHSER
- 34 Ausbildungsmarkt: Erwartungen und Realität in Einklang bringen
- 36 Landesbeste Auszubildende aus dem Bezirk der IHK
- 37 Streaming-Tipps

38 Impulse

- 38 Schritt für Schritt zu klimaneutralen Gewerbegebieten
- 40 IHK-Standortcheck Stolberg
- 43 Aus Abfall wird Zukunft – Omnivore Recycling
- 46 Schlaf – der unterschätzte Erfolgsfaktor – SchlafTEQ
- 48 Kolumne von Ulrich Ivens – Ausbildung im Verbund

52 Aus den Unternehmen

72 International

Nachrichten aus der Euregio

74 IHK History

Vorschau + Impressum

Ansprechpartnerin
Redaktion:

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



Die aktuelle Ausgabe...

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



Aktuelles

5 Mio.

Zahl des Monats

5 Millionen Menschen in Nordrhein-Westfalen sind im Jahr 2024 über die Grenzen ihres Wohnortes zur Arbeit pendelnd.

Köln (373.902), Düsseldorf (341.422) und Essen (168.226) waren die drei stärksten Einpendelknoten in NRW.

Die höchsten Auspendelquoten verzeichneten Inden (85,9 Prozent), Merzenich und Odenthal (jeweils 84,8 Prozent). Im vergangenen Jahr pendelten insgesamt 31.291 Personen mit Hauptwohnsitz im Ausland zu ihrer Arbeitsstätte in NRW.

Die stärksten Verflechtungen gab es mit 3.349 Personen zwischen Belgien und Aachen sowie mit 1.412 Personen zwischen den Niederlanden und Aachen.

Quelle: IT.NRW



Foto: CYBERPINK - stock.adobe.com

FEHLZEITEN VERMEIDEN

EINSTELLUNGSGESPRÄCHE WENN MÖGLICH AUF DEN NACHMITTAG LEGEN

Die IHK Aachen appelliert an alle Unternehmen, Einstellungsgespräche und -tests für Ausbildungsstellen möglichst auf den Nachmittag zu legen. Vormittagstermine führen in den allgemeinbildenden und berufsbildenden Schulen zu erheblichen Unterrichtsstörungen, da Klassen oft nicht vollzählig besetzt sind. Dies beeinträchtigt den planmäßigen Unterricht und häufige Fehlzeiten können sich negativ auf die schulischen Leistungen der Bewerberinnen und Bewerber auswirken. Im Interesse der jungen Talente bittet die IHK Aachen um Rücksichtnahme.

WEBINAR

WHAT'S NEW? AKTUELLE ÄNDERUNGEN IM ZOLL- UND AUSSEN- WIRTSCHAFTSRECHT

Mit dem Jahreswechsel 2025/2026 stehen wieder eine Reihe von **Änderungen in den Bereichen des Zoll-, Außenwirtschafts-, Umsatz- und Verbrauchsteuer- sowie des präferentiellen Ursprungsrechts** an. Diese Neuerungen können erhebliche Auswirkungen auf die Abwicklung des grenzüberschreitenden Warenverkehrs haben.

In einem Webinar am **Donnerstag, 29. Januar, von 9 bis 12:30 Uhr**, lernen die Teilnehmenden die anstehenden Änderungen kennen, um zu prüfen, ob diese auf die eigene Unternehmensstruktur zu übertragen sind. Es sollten Grundkenntnisse zu den Anforderungen des grenzüberschreitenden Warenverkehrs vorhanden sein. Referent ist Talke Ovie von der Harnischmacher, Löer, Wensing, Rechtsanwälte PartGmbB aus Münster.



Weitere Informationen und Anmeldung auf
→ www.ihk.de/aachen/international

IHK-Ansprechpartnerin:

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



IHK-MITGLIEDER-SERVICE ONLINE: ANLIEGEN SCHNELL UND EINFACH ERLEDIGEN

Die IHK Aachen hat einen neuen digitalen Service für ihre Mitgliedsunternehmen eingeführt.

Der **IHK-Mitgliederservice Online** ermöglicht es, wichtige Anliegen komfortabel und schnell zu bearbeiten – unabhängig von Ort und Zeit.

Das Angebot richtet sich zum Beispiel an Unternehmen, die neu gründen, expandieren, ihren Firmensitz in die Region verlegen oder bereits seit Jahren am Markt etabliert sind.

Mit dem neuen Service können **Unternehmensdaten geprüft und Korrekturen** unkompliziert mitgeteilt werden. **Beratungsgespräche** zu verschiedenen Themenschwerpunkten lassen sich direkt anfragen, und Services sowie Informationen stehen ohne Wartezeiten zur Verfügung.

Der **schnelle Zugang zu IHK-Angeboten** wird durch eine übersichtliche Struktur und benutzerfreundliche Formulare erleichtert.

Zudem besteht die Möglichkeit, **Abonnements** für den Newsletter und das IHKmagazin einzurichten und zu verwalten.

Für Fragen steht das Team des Mitgliederservices unter **mitgliederservice@aachen.ihk.de** zur Verfügung.

Der IHK-Mitgliederservice Online ist erreichbar unter → <https://mitglieder-aachen.gfi.ihk.de>

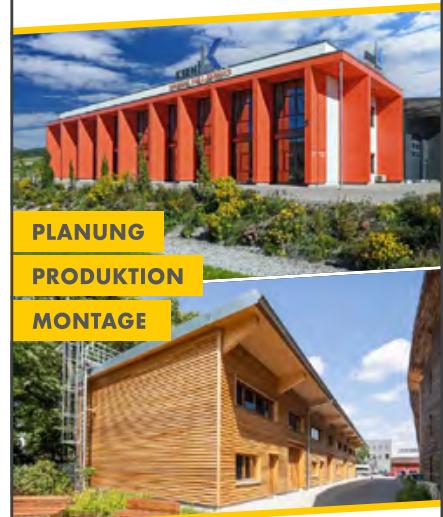


Ältere Ausgaben des IHKmagazins finden Sie auch im Internet unter www.ihk.de/aachen



HALLEN

Industrie – Gewerbe – Stahlbau



PLANUNG

PRODUKTION

MONTAGE



09932 37-0

mail@wolfsystem.de
www.wolfsystem.de

STAHL HALLEN

Andre-Michels.de

02651.96200



FEEDBACK

SAGEN SIE UNS IHRE MEINUNG!

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

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



ANZEIGEN- BERATUNG

Ihr Ansprechpartner:
Michael Eichelmann
0163 5101-621
michael.eichelmann@
aachener-zeitung.de

IHK-REGIONALAUSSCHUSS HEINSBERG DISKUTIERT

Wege zur Energiewende

Der Regionalausschuss der IHK Aachen für den Kreis Heinsberg hat sich während seiner jüngsten Sitzung intensiv mit den Herausforderungen und Chancen der Energiewende für die Region auseinandersetzt. Im Fokus standen die Ergebnisse einer aktuellen DIHK-Studie zur Energietransformation, die von Raphael Jonas vorgestellt wurde. Der Bereichsleiter Energie, Innovation, Standort und International der IHK Aachen betont: „Wir fordern von der Bundesregierung eine technologieoffene Energiepolitik, die Bürokratie abbaut, bestehende Infrastrukturen effizient nutzt und marktwirtschaftliche Anreize schafft. Nur so kann die Energiewende wirtschaftlich tragfähig gestaltet werden.“

Die DIHK-Studie verdeutlicht die enormen finanziellen Dimensionen der Energiewende. „Die Fortsetzung der bisherigen Energiepolitik könnte Deutschland bis zu 5,4 Billionen Euro kosten. Zu viel, um die Wettbewerbsfähigkeit unseres Industriestandorts zu sichern“, befürchtet Jonas. „Gleichzeitig zeigt die Studie, dass durch effizientere Strategien und internationale Kooperationen Einsparungen von mehr als einer Billion Euro bis 2050 möglich wären.“

Gereon Frauenrath, Vorsitzender des Regionalausschusses Heinsberg, unterstreicht: „Für den Kreis Heinsberg ist eine

wettbewerbsfähige Energieversorgung essenziell, um die vielen Unternehmen in unserer Region nachhaltig zu stärken. Wir Unternehmerinnen und Unternehmer sind bereit, unseren Beitrag zur Energiewende zu leisten, brauchen dafür jedoch verlässliche Rahmenbedingungen, eine leistungsfähige Infrastruktur und Unterstützung bei der Fachkräftesicherung.“

Ein weiterer Schwerpunkt der Sitzung des Regionalausschusses war der Dialog mit dem erneut im Amt bestätigten Landrat Stephan Pusch über die künftigen Herausforderungen im Kreis Heinsberg. Gastgeber der Veranstaltung war die Mobau Wirtz & Classen GmbH & Co. KG, die innovative Ansätze zur energetischen Sanierung von Gebäuden präsentierte. Dabei wurde aufgezeigt, wie sowohl Unternehmen als auch Verbraucher von diesen Maßnahmen profitieren können.



Download der Studie:

→ www.ihk.de/aachen/plan-b



Foto: reisezielinfo - adobe stock.de

Für eine erfolgreiche Energiewende seien eine technologieoffene Energiepolitik, weniger Bürokratie und mehr marktwirtschaftliche Anreize elementar, fordert die IHK Aachen.



Foto: IHK Aachen / Pia Breidenbach

Professorin Dr. Ulrike Malmendier, IHK-Präsidentin Gisela Kohl-Vogel und Julia Arnold, Projektleiterin Business Women IHK und Netzwerkkommunikation der DIHK (v. l.) haben das Netzwerk im vergangenen Jahr aus der Taufe gehoben. Am 8. Januar treffen die „Business Women IHK Aachen“ sich erneut.

8. JANUAR 2026: FRAUENNETZWERK-TREFFEN

DIHK-Chefin Dr. Helena Melnikov beim nächsten Treffen der „Business Women IHK Aachen“

Das Frauennetzwerk „Business Women IHK Aachen“ lädt für Donnerstag, 8. Januar, zu seiner nächsten Veranstaltung in die IHK Aachen ein. Geplant sind ein inspirierender Abend mit spannenden Impulsen und ein Workshop zur Persönlichkeitsentwicklung. Ein besonderes Highlight wird die digitale Zuschaltung von Dr. Helena Melnikov, Hauptgeschäftsführerin der DIHK, sein. Die Veranstaltung bietet Unternehmerinnen, Gründerinnen und Frauen in Führungspositionen aus der Region die Möglichkeit, sich zu vernetzen und auszutauschen.

Das Netzwerk, das rund drei Mal im Jahr zusammenkommt, bietet eine Plattform für Inspiration und gegenseitige Unterstützung. Die Auftaktveranstaltung im vergangenen Jahr in der Kohlibri Eventlocation in Aachen war ein voller Erfolg. Unter dem Motto „Frauen gestalten die Zukunft unserer Wirtschaft“ begeisterte Professorin Dr. Ulrike Malmendier, Verhaltensökonomin und Mitglied des Sachverständigenrats der Bundesregierung, mit ihrer Keynote. Auch Julia Arnold, Projektleiterin des deutschlandweiten Business Women Netzwerks der DIHK, stellte Perspektiven für die Zukunft des Netzwerks vor.



Zwischen den Veranstaltungen können sich die Teilnehmerinnen über die Plattform „Just Social“ vernetzen. Interessierte Frauen können sich über die [IHK-Webseite Business Women IHK Aachen – IHK Aachen](#) für das Netzwerk registrieren.

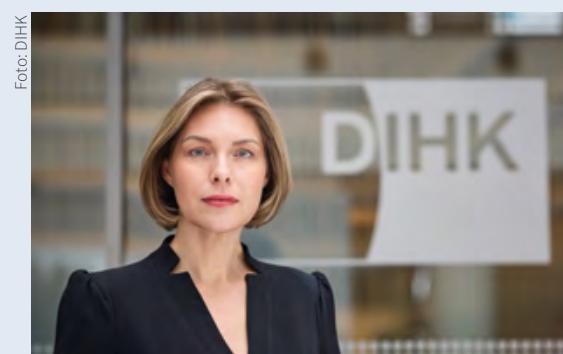


Foto: DIHK

Digital dabei: Die DIHK-Hauptgeschäftsführerin Dr. Helena Melnikov wird beim nächsten Treffen der „Business Women IHK Aachen“ mit am Austausch teilnehmen.



MOVING MITTELSTAND

Geschäftsmodell Aviation – Technologien für die Luftfahrt

Die Luftfahrt ist ein Wachstumsmarkt im Wandel. Neue Technologien und Herausforderungen eröffnen Zulieferbetrieben große Chancen, insbesondere durch die Entwicklung von Drohnen- und Kleinflugzeugtechnologien. Prognosen zufolge werden bis 2035 rund 40.000 neue Großflugzeuge benötigt – ein dynamischer Markt mit Potenzial für künftige Zulieferer. Technologien, die in Kleinflugzeugen erprobt werden, finden oft ihren Weg zu den großen Playern.

Die Technologietransfer-Reise „MOVING MITTELSTAND: Aviation“ bietet technologieorientierten Unternehmen die Möglichkeit, die Luftfahrtbranche kennenzulernen und zu bewerten. Veranstaltet wird die metaphorische „Reise“ von den IHKs Aachen, Köln und Mittlerer Niederrhein in Kooperation mit der FH Aachen, dem DLR, AERO-SPACE.NRW und weiteren Partnern.

Die Auftaktveranstaltung am **Donnerstag, 12. März, von 13 bis 18 Uhr** im Kompetenzzentrum Mobilität KMAC der FH Aachen bietet Einblicke in Wertschöpfungsketten, Technologien und Zertifizierungen. Unternehmen können sich über Praxisanwendungen informieren, mit Experten diskutieren und individuelle Fragen klären.

Themenfelder sind unter anderem:

- Produktion für die Luftfahrt:
Leichtbau, neue Materialien, klimaneutrale Produktion
- Energieeffiziente Antriebstechniken:
E-Antriebe, alternative Kraftstoffe
- Prüf- und Analysetechnologien:
Simulation, Festigkeit, Aerodynamik
- Instandhaltung:
Wartung, Prozessoptimierung, digitale Zwillinge
- Ablaufmanagement:
Routenplanung, Logistik, KI-Modelle

Interessierte Unternehmen können sich für die weitere Reise bewerben. Beim Netzwerkaufakt im März tauschen sich ausgewählte Teilnehmende mit Experten aus, um individuelle Bedarfe und Fragen zu formulieren. In Folgesprächen und einem Workshop im Mai werden Projektideen und Kooperationsmöglichkeiten vertieft.

Ziel der Veranstaltungsreihe ist es, Anwendungsfälle und Geschäftsmodelle aufzuzeigen, neue Partner zu vernetzen und Chancen des Strukturwandels zu nutzen.

Die Teilnahme an der Veranstaltung ist kostenfrei.



Detaillierte Informationen zum Programm sowie die Anmeldemöglichkeit unter: www.ihk.de/aachen/aviation

IHK-Ansprechpartner:

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

Thomas Wendland
0241 4460-272
thomas.wendland@aachen.ihk.de

HAND IN HAND FÜR DIE LESEFÖRDERUNG

UNTERNEHMEN KÖNNEN SICH
AN EINER VORLESE-AKTION IN
KITAS BETEILIGEN

Vorlesen als Schlüssel für eine gute Zukunft: Kinder, denen regelmäßig vorgelesen wird, verfügen über einen größeren Wortschatz, haben bessere Noten und mehr Spaß am Selberlesen – und Lesen ist die unbestrittene Basis für den Bildungserfolg. Aus diesem Grund sucht die Stiftung Lesen Unternehmen, die sich mit ihren Mitarbeitenden für das (Vor-)Lesen engagieren. Auch für die Unternehmen hat das gemeinschaftliche Engagement einen positiven Effekt: Mitarbeitende können sich beispielsweise mit Vorleseaktionen in Kitas und Grundschulen beteiligen und erleben dadurch eine sinnstiftende Tätigkeit mit dem Potenzial zur persönlichen Weiterentwicklung und kreativen Selbstentfaltung, was die Zufriedenheit steigern kann. Mit diesem Einsatz ist das Engagement zudem direkt in der Region sichtbar.

Die Stiftung Lesen berät Unternehmen zur Umsetzung ihrer Corporate-Volunteering-Initiative, begleitet die interne und externe Kommunikation des Engagements für das (Vor-)Lesen und liefert regelmäßig Lesetipps und Aktionsideen. Auch eine Fortbildung der Mitarbeitenden für ein nachhaltiges und motiviertes Engagement ist möglich.

→ www.stiftunglesen.de

Fotocido - adobe stock.de



Freiwillige Initiative: Mitarbeitende können sich an Vorleseaktionen in Kitas und Grundschulen beteiligen und erleben dadurch eine sinnstiftende Tätigkeit, was die Zufriedenheit steigern kann.

R+V

Betriebliche Altersversorgung kann so Safe+Smart sein.

Stärken Sie Ihre Position im Wettbewerb um die besten Arbeitskräfte: Bieten Sie Ihren Angestellten eine attraktive betriebliche Zukunftsversorgung. Die R+V-FirmenRente Safe+Smart kombiniert Sicherheit und Chance in der betrieblichen Altersversorgung für alle, die große Ziele haben und mehr Flexibilität erwarten.

Jetzt informieren: rundv.de/firmenrente

Aachener Bank **Du bist nicht allein.**

Delheid Soiron Hammer.

Hochspezialisiertes Anwaltsteam mit
20 Rechtsanwälten
21 Fachanwaltschaften
5 Lehraufträgen

Friedrichstraße 17-19
52070 Aachen

Telefon +49.(0)241.94668-0
Telefax +49.(0)241.94668-77

KOMPETENTE HILFE!

LEX-EUREGIO
AACHEN · HASSELT · HEERLEN · LIEGE

IM FOKUS

Die Zukunft der Arbeit beginnt mit der Ausbildung

Digitale Trends, neue Berufe und Kooperationen:
So gelingt die Fachkräftesicherung

Von Heike S. Horres

Fotos: Thomas Langens



Die duale Ausbildung ist das Rückgrat der deutschen Wirtschaft – und ein entscheidender Faktor, um dem Fachkräftemangel entgegenzuwirken. Doch wie können Unternehmen junge Menschen für eine Ausbildung begeistern? Welche Rolle spielen Digitalisierung, neue Ausbildungsberufe und innovative Formate wie Speed-Datings oder Berufsparcours? Ulrich Ivens, stellvertretender Bereichsleiter Bildung, und Ellen Lenders, fachliche Leiterin des Teams Bildungsberatung und -politik bei der IHK Aachen, sprechen im Interview über aktuelle Trends, die Unterstützung der IHK für Unternehmen und die Bedeutung der Ausbildung für die Zukunft der Region.

IHKmagazin: Sie leiten gemeinsam den Bereich Bildungsberatung und -politik bei der IHK Aachen. Wie ergänzen Sie sich in Ihrer Zusammenarbeit und was sind Ihre gemeinsamen Ziele?

Ulrich Ivens: Wir sehen uns tatsächlich als eine Art Doppel spitze, auch wenn das Bild vielleicht nicht ganz perfekt ist. Unsere Zusammenarbeit basiert darauf, die Bereiche Bildungsberatung, Bildungspolitik und auch das Prüfungswesen stärker zu verzahnen. Diese Bereiche greifen ineinander und gehören zusammen betrachtet.

Ellen Lenders: Ein zentrales Ziel ist es, die Ausbildungsberatung noch ganzheitlicher aufzustellen.

Das bedeutet, dass wir nicht nur die klassische Beratung zur Ausbildung anbieten, sondern auch Themen wie Personalentwicklung und politische Aspekte stärker einbeziehen möchten. Unsere Ausbildungsberater spielen dabei eine zentrale Rolle.

Ivens: Ein weiteres großes Ziel ist der Aufbau einer Community für Ausbilderinnen und Ausbilder in der gesamten Region Aachen. Wir möchten den Austausch zwischen den Ausbildungsbetrieben fördern, damit nicht jedes Unternehmen das Rad neu erfinden muss. Es geht darum, Inhalte, Materialien und Best Practices zu teilen – sei es

„Für die Unternehmen möchten wir die Ausbildungsberatung ausbauen, sodass sie nicht nur rechtliche Fragen klärt, sondern auch bei der Entwicklung von Ausbildungskonzepten hilft. Wir möchten die Ausbilderinnen und Ausbilder stärken, indem wir ihnen gezielte Weiterbildungsangebote machen, die sie auf die neuen Herausforderungen vorbereiten.“

Ellen Lenders, fachliche Leiterin des Teams Bildungsberatung und -politik



Fotos: Thomas Langens

zu fachlich-didaktischen oder organisatorischen Themen. Kooperation ist hier der Schlüssel, denn gerade in der Ausbildung ist Zusammenarbeit oft effektiver als Konkurrenz.

Wie hat sich die Zielgruppe der Auszubildenden über die Jahre verändert und welche Herausforderungen ergeben sich daraus für die Unternehmen?

Lenders: Die Zielgruppe ist heute viel heterogener als früher. Das liegt an verschiedenen Faktoren: dem demografischen Wandel, den multiplen Krisen wie der Klimakrise, Corona, Inflation und Kriegen, die die jungen Menschen geprägt haben. Diese Unsicherheiten haben dazu geführt, dass viele Jugendliche einen stärkeren Fokus auf Themen wie Work-Life-Balance und Wertschätzung legen.

Ivens: Ein weiteres Problem ist die Überforderung durch die Vielzahl an Möglichkeiten. Es gibt rund 330 Ausbildungsberufe und über 10.000 Bachelor-Studiengänge. Diese Fülle macht es für viele Jugendliche schwer, eine

Entscheidung zu treffen. Hinzu kommt, dass die Berufsorientierung in den Schulen oft nicht ausreicht, um die Vielfalt der Möglichkeiten aufzuzeigen. Viele kennen nur die gängigen Berufe wie Kauffrau/-mann für Büromanagement oder Kfz-Mechatroniker/-in, aber nicht die vielen anderen spannenden Berufe, die es gibt.

Wie kann die IHK Aachen die Unternehmen und Jugendlichen in dieser Situation unterstützen?

Lenders: Wir sehen unsere Aufgabe darin, sowohl die Betriebe als auch die Jugendlichen zu unterstützen. Für die Unternehmen möchten wir die Ausbildungsberatung ausbauen, sodass sie nicht nur rechtliche Fragen klärt, sondern auch bei der



Fotos: Thomas Langens

Entwicklung von Ausbildungskonzepten hilft. Wir möchten die Ausbilderinnen und Ausbilder stärken, indem wir ihnen gezielte Weiterbildungsangebote machen, die sie auf die neuen Herausforderungen vorbereiten.

Ivens: Für die Jugendlichen setzen wir auf praktische Berufsorientierung. Es ist wichtig, dass sie frühzeitig die Möglichkeit bekommen, Berufe auszuprobieren – sei es durch Praktika, Berufsparcours oder Schulkooperationen. Nur so können sie herausfinden, was ihnen liegt und was sie interessiert. Gleichzeitig möchten wir die Unternehmen ermutigen, mehr Zeit und Ressourcen in die Berufsorientierung zu investieren, um den Jugendlichen den Einstieg in die Ausbildung zu erleichtern.

Die duale Ausbildung wird oft als zweite Wahl wahrgenommen. Wie sehen Sie das?

Ivens: Das ist ein großes Missverständnis. Die duale Ausbildung ist keineswegs eine zweite Wahl. Sie bietet exzellente Chancen, sowohl für die persönliche als auch für die berufliche Entwicklung. Viele unserer Auszubildenden übernehmen nach ihrer Ausbildung Fach- und Führungspositionen in ihren Betrieben. Die duale Ausbildung ist nicht nur ein Weg, um Fachkräfte zu entwickeln, sondern auch, um junge Menschen zu Eigenverantwortung und Selbstständigkeit zu führen.

Lenders: Außerdem gibt es auch in der dualen Ausbildung zahlreiche Möglichkeiten zur Weiterbildung, wie die höhere Berufsbildung mit Abschlüssen wie dem Meister, dem Techniker oder dem Bachelor Professional. Diese Abschlüsse sind oft genauso anspruchsvoll wie ein Hochschulstudium und bieten hervorragende Karrierechancen.

„Wir möchten den Austausch zwischen den Ausbildungsbetrieben fördern, damit nicht jedes Unternehmen das Rad neu erfinden muss. Kooperation ist hier der Schlüssel, denn gerade in der Ausbildung ist Zusammenarbeit oft effektiver als Konkurrenz.“

Ulrich Ivens, stellvertretender Bereichsleiter Bildung

Der Strukturwandel ist ein großes Thema in unserer Region. Wie wirkt sich dieser auf die Ausbildung aus?

Ivens: Der Strukturwandel hat zwei Seiten. Einerseits fallen durch den Wandel, insbesondere in energieintensiven Branchen, Arbeitsplätze weg. Andererseits entstehen durch neue Technologien und Branchen - wie die Wasserstoffwirtschaft oder die Halbleiterindustrie - neue Arbeitsplätze. Diese erfordern jedoch oft andere Kompetenzen, die wir erst noch ausbilden müssen.

Lenders: Wir befinden uns in einer Umbruchphase. Es gibt bereits Ausbildungsberufe, die auf diese neuen Anforderungen eingehen, wie Fachinformatiker für Daten- und Prozessanalyse oder Gestalter für immersive Medien. Aber der Wandel in den Unternehmen und die Anpassung der Berufsbilder verlaufen oft langsamer, als es die wirtschaftliche Entwicklung erfordert. Hier sehen wir unsere Aufgabe darin, Unternehmen zu motivieren, sich frühzeitig mit der Ausbildung in diesen neuen Bereichen zu beschäftigen.

Wie digital ist die Ausbildung heute? Und wie sieht es mit der Digitalisierung von Prüfungen aus?

Ivens: Die Digitalisierung in der Ausbildung ist sehr unterschiedlich. Es gibt Unternehmen, die bereits umfassende E-Learning-Plattformen und Blended-Learning-Konzepte nutzen, während andere noch sehr analog arbeiten. Besonders kleinere Betriebe haben oft nicht die Ressourcen, um ihre Ausbildung zu digitalisieren.

Lenders: Was die Prüfungen betrifft, gibt es Fortschritte, aber auch noch viel zu tun. Wir erwarten, dass in den nächsten drei bis fünf Jahren erste flächendeckende digitale Prüfungen eingeführt werden. Dabei ist es wichtig, dass diese Prüfungen sicher und einheitlich sind, da sie bundesweit gleichzeitig stattfinden.

Welche Rolle spielt die internationale Ausrichtung der Ausbildung in der Region Aachen?

Ivens: Die internationale Ausrichtung ist ein wichtiger Aspekt, insbesondere in einer Grenzregion wie unserer. Viele Betriebe haben bereits erkannt, wie wertvoll es ist, ihren Auszubildenden internationale Erfahrungen zu ermöglichen. Oft geschieht dies in Zusammenarbeit mit Partnerunternehmen oder durch Programme wie Erasmus+ oder Ausbildung weltweit.

Lenders: Es ist erfreulich, dass Auslandsaufenthalte für Auszubildende mittlerweile eine Selbstverständlichkeit geworden sind. Viele Betriebe haben das auf dem Schirm und organisieren solche Aufenthalte eigenständig. Unsere Aufgabe sehen wir darin, Betriebe und Auszubildende zu beraten und bei der Organisation solcher Programme zu unterstützen.

Zum Abschluss: Was wünschen Sie sich für die Zukunft der beruflichen Bildung in der Region?

Ivens: Wir wünschen uns, dass die duale Ausbildung als das erkannt wird, was sie ist: eine großartige Möglichkeit, sich beruflich und persönlich weiterzuentwickeln. Wir möchten, dass die Ausbilderinnen und Ausbilder in der Region stärker vernetzt sind und voneinander profitieren können. Kooperation ist hier der Schlüssel.

Lenders: Mein Wunsch ist, dass die Jugendlichen erkennen, wie viel Spaß und Erfüllung eine Ausbildung bringen kann. Es geht nicht nur um das Erlernen eines Berufs, sondern auch um die Möglichkeit, Teil eines Teams zu sein, Verantwortung zu übernehmen und sich selbst zu verwirklichen. Die duale Ausbildung ist ein Weg, der viele Türen öffnet – das möchten wir noch stärker in den Köpfen der Menschen verankern. ■



Die Ausbildung befindet sich in einer Phase des Umbruchs: Das wird im Gespräch mit Ellen Lenders (l.) und Ulrich Ivens deutlich.

Vom Ausbildungsbotschafter bis zum Speed-Dating

Im IHK-Bezirk Aachen gibt es viele Angebote für Unternehmen, um mit potenziellen Auszubildenden in Kontakt zu treten, mit Schulen zu kooperieren oder die eigene Ausbildung attraktiver zu gestalten. Wir stellen einige Beispiele vor.

Weitere Informationen:
Ellen Lenders, 0241 4460-146
ellen.lenders@aachen.ihk.de



Mit einer Auflage von rund 20.000 Stück ist der [→ Ausbildungsatlas 2025/26](#) der IHK das Standardwerk in Sachen

Ausbildung in der Region. Neben Informationen rund um das Thema Ausbildung gibt es ein Verzeichnis von mehr als 2.000 ausbildenden Unternehmen. Damit Lehrstellen keine Leerstellen bleiben, gibt es die digitale Ausbildungsbörse der IHK. Auf der Internetplattform können Unternehmen ihre Ausbildungstellen anbieten. [→ Lehrstellenbörse der Industrie- und Handelskammern in NRW](#)



 Jährlich finden im IHK-Bezirk **Ausbildungsmessen** statt. Jugendliche und ihre Eltern können direkt mit Unternehmen und deren Auszubildenden über Möglichkeiten des Berufsstarts und Praktika sprechen.

[→ Ausbildungsmessen und -börsen in der Region](#)

Vom Projekt [→ Ausbildungsbotschafter NRW](#) profitieren Unternehmen, Auszubildende und Schülerinnen und Schüler gleichermaßen. Geschulte Auszubildende stellen ihre Berufe in

 Klassen allgemeinbindender Schulen vor und bieten so einen Austausch auf Augenhöhe an.



Die Initiative **KURS: Kooperation Unternehmen der Region und Schule** bringt Betriebe und

Schulen zusammen. Die Partnerschaften setzen auf einen thematischen Austausch und unterstützen den Übergang von der Schule in das Arbeitsleben.

[→ Bildungsinitiative KURS](#)



 Im Frühjahr stehen wieder die **Azubi-Speed-Datings** auf dem Programm. Unter dem Motto „Unternehmer trifft Azubi“ veranstaltet die IHK mit der Bundesagentur für Arbeit Aachen-Düren dieses Format.

[→ Azubi-Speed-Dating](#)





Foto: Stephan Johnen

Ausbildung ist Teamarbeit: Valentin van Valckenborgh (v. l.), Roman Tschipegin und Moritz Küpper lernen und arbeiten zusammen. Sie gehören zu den 26 angehenden Elektronikern Fachrichtung Betriebstechnik des, die das Euskirchener Unternehmen ausbildet.

Ein Team, das miteinander lernt und für einander einsteht

Die Innecken Elektrotechnik GmbH bildet 26 Elektroniker aus. Auf der Suche nach Nachwuchs kommt ein ganzer Werkzeugkoffer zum Einsatz.

Von Stephan Johnen

Nichts ist schlimmer als irreführende Werbung. Oder wohlklingende Versprechen aus der Marketing-Abteilung, die dann im beruflichen Alltag nicht gehalten werden. Gerade bei der Suche nach einem Ausbildungsort geht es um Vertrauen, um Authentizität und Transparenz. Nicht der schöne Schein ist ausschlaggebend, wenn es um den ersten Schritt ins Berufsleben geht, sondern Verlässlichkeit. Aus diesem Grund hat sich auch Roman Tschipegin Zeit gelassen; Zeit genommen. Zwei Mal hat der Schüler ein Praktikum im Unternehmen gemacht, bevor er sich um einen Ausbildungsort bewarb. „Der Umgang mit den Mitarbeitenden war sehr cool, ich habe mich direkt aufgenommen gefühlt“, blickt Roman Tschipegin auf seine Zeit als Praktikant bei der Innecken Elektrotechnik GmbH in Euskirchen zurück. Und jetzt, wo die Ausbildung zum Elektroniker Fachrichtung Betriebstechnik läuft? „Nach wie vor alles cool“, sagt der 17-Jährige im ersten Ausbildungsjahr. „Hier herrscht eine Kultur der Offenheit. Wenn du Fragen hast, kannst du sie stellen. Niemand ist sauer oder genervt, hier kannst du offen reden“, sagt er. Das Versprechen wurde gehalten.

Das mittelständische Unternehmen, das seit Anfang 2025 zur international agierenden GRÄPER-Gruppe gehört, beschäftigt derzeit in Euskirchen 120 Mitarbeitende, darunter 26 Elektroniker in Ausbildung. Im aktuellen Ausbildungsjahr haben sieben junge Leute bei Innecken angefangen. „Im

Kreis Euskirchen sind wir der größte Ausbildungsbetrieb für Elektroniker für Betriebstechnik. Wir können alles in der Firma abbilden, die Stationen der Ausbildung liegen nah beinander, die Berufsschule ist um die Ecke. Und es macht einen großen Unterschied, ob es zwei oder drei Auszubildende gibt oder wie bei uns eine Gruppe von 26“, sagt der stellvertretende Ausbilder Ulrich Böling. Er ist überzeugt, dass hier schon mehrere Pluspunkte zusammenkommen, die für eine Ausbildung bei Innecken sprechen. „Gerade in der Elektrotechnik ist es lebenswichtig, dass du dich auf deine Kolleginnen und Kollegen verlassen kannst, die dich absichern sollen“, sagt er. Bereits in der Ausbildung gehe es darum, ein Team zu formen, das füreinander einsteht, miteinander lernt, aber auch Spaß haben kann.

Erfolgreiches Ausbildungsmarketing wird hier gelebt

Die Branche boomt, zu den Kunden des Unternehmens zählen unter anderen Energieversorger und Industriekunden, die von der Planung über die Konstruktion bis hin zu Sonderbauten vom Elektrotechnik-Know-how des Unternehmens profitieren. Zum Portfolio gehört neben dem Schaltschrank-Bau die Planung und Konstruktion ganzer Industrieanlagen. Innecken hat schon Steuerungen für Kraftwerksblöcke gebaut, Windkanäle für Kunden aus

„Hier herrscht eine Kultur der Offenheit. Wenn du Fragen hast, kannst du sie stellen. Niemand ist sauer oder genervt, hier kannst du offen reden.“

Roman Tschipegin,
Auszubildender

OELLERS® Wandfarben



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

sorgen für gutes Raumklima und bauen Luftschadstoffe ab

sind ohne schädliche Inhaltsstoffe

sind antibakteriell und antimikrobiell

werden in der Region hergestellt

Geschäftsführer Uwe Meyer (links) und Ulrich Böling (stellvertretende Ausbilder) räumen dem Thema Ausbildung und Fachkräftegewinnung einen hohen Stellenwert ein und beteiligen sich bei vielen Veranstaltungen und Aktionen.



dem Motorsport erreichtet und die Steuerungssysteme einer modernen Achterbahn in einem Vergnügungspark aufgebaut. Nach oben gibt es praktisch keine Grenze. Doch, eine: ausreichend qualifizierte Mitarbeitende.

„Wir wollen wachsen, in den kommenden zwei bis drei Jahren das Personal verdoppeln“, berichtet Uwe Meyer, Geschäftsführer der Innecken Elektrotechnik GmbH. Erfolgreiches Ausbildungsmarketing ist daher kein Bullet Point in einer Präsentation, sondern wird von den Verantwortlichen des mittelständischen Unternehmens gelebt. Innecken nimmt an der bundesweiten IHK-Kampagne #könnenlernen teil und beteiligt sich seit dem Schuljahr 2018/19 an den „KURS-Lernpartner-

schaften zwischen Schulen und Unternehmen“. Ziel der Initiative ist es, die Zusammenarbeit zwischen Schulen und Unternehmen zu fördern, um den Unterricht praxisbezogener zu gestalten und den Übergang von der Schule ins Berufsleben zu erleichtern. „Einmal im Jahr sitze ich vor den Schülerinnen und Schülern der Realschule Bad Münstereifel auf dem ‚heißen Stuhl‘ und stehe Rede und Antwort, was wir hier so machen“, sagt Geschäftsführer Uwe Meyer. Aber auch Ulrich Böling und die Auszubildenden füllen die formale Partnerschaft mit Leben, stellen sich und den Ausbildungsberuf vor, bringen unternehmerische Inhalte in den Unterricht.

„Einmal im Jahr sitze ich vor den Schülerinnen und Schülern der Realschule Bad Münstereifel auf dem ‚heißen Stuhl‘ und stehe Rede und Antwort, was wir hier so machen.“

„Wir unterstützen alle, soweit wir können. Das ist für uns auch eine Frage der Bindung.“

Uwe Meyer, Geschäftsführer

Botschafter für Ausbildung

Ein weiteres wichtiges Werkzeug, dieses Mal auf dem IHK-Werkzeugkasten, sind die sogenannten Ausbildungsbotschafter, die es bei Innecken seit Jahren gibt und die regelmäßig Schulen besuchen und Werbung für den Ausbildungsberuf (und damit indirekt verbunden auch für das Unternehmen) machen. „Nach der Vorstellung in meiner Schule habe ich damals beworben“, berichtet Valentin van Valckenborgh (17), der zusammen mit Roman Tschipegin im ersten Ausbildungsjahr ist. Beide wurden bis Ende 2025 zudem auf die Arbeit als Ausbildungsbotschafter vorbereitet und werden künftig die Werbetrommel für ihren Beruf rühren. „Es macht einen riesigen Unterschied, ob da ein Erwachsener steht, der dir erzählt, wie schön alles ist, oder ein Gleichaltriger, der vor Kurzem selbst noch Schüler war und nun in der Ausbildung ist“, findet Valentin van Valckenborgh. „Wir können Schülerinnen und Schülern, die vielleicht mehrere Interessen haben oder sich unsicher sind, welchen Weg sie einschlagen sollen, einfach einen Einblick in unseren Alltag gewähren“, sagt er. Dieser Rollenwechsel habe auch für einen selbst etwas Spannendes, fügt Roman Tschipegin hinzu.

Das Unternehmen aus Euskirchen nimmt auch an Ausbildungsbörsen teil, so oft wie möglich. „Selbst wenn ich einmal mit keinem rede, ist es keine Zeitverschwendug“, stellt Ulrich Böling klar. Das Unternehmen werde – „in irgendeiner Form“ – wahrgenommen, mancher Kontakt werde erst nach der Börse geknüpft. Ulrich Böling: „Es ist Arbeit für alle Beteiligten. Aber der lange Atem lohnt sich. Es geht nicht um schnelle Erfolge, sondern um die langfristige Etablierung des Unternehmens als Marke auf dem



#KOENNENLERNEN

Die duale Ausbildung in Deutschland ist ein Erfolgsmodell.

Die berufliche Ausbildung bietet Schülerinnen und Schülern gute Voraussetzungen für den Übergang ins Arbeitsleben und vielfältige Karriere- und Entwicklungschancen. „Es wird Zeit, sich noch einmal dieser Stärken der dualen Ausbildung zu vergewissern und das Thema Ausbildung wieder in die Köpfe zu bekommen“, sagt Ellen Lenders, Senior Spezialistin Bildungsberatung und -politik der IHK Aachen. Sie begrüßt die Kampagne #koennenlernen der Deutschen Industrie- und Handelskammer, die diesen attraktiven Start ins Berufsleben bewirbt. Zu Wort kommt dabei vor allem die Zielgruppe, also Auszubildende aus ganz Deutschland, die Einblicke in Beruf und Berufswahl ermöglichen.

„Der Trend zum Studium verstärkt sich weiter, die Chancen einer dualen Ausbildung sind oft gar nicht bekannt“, erklärt Ellen Lenders. „Auch nach einer Ausbildung kann die Karriere Stufe für Stufe weiter ausgebaut werden, bis zur Führungsposition“, sagt die Expertin. Die IHK Aachen möchte Unternehmen dabei unterstützen, die zur Verfügung stehenden Instrumente zu nutzen – um die duale Ausbildung zu bewerben, aber auch, um Jugendliche auf dem Weg durch die Ausbildung zu begleiten oder sie beispielsweise mit einer Einstiegsqualifizierung fit für eine Ausbildung zu machen. Ein weiterer Schwerpunkt ist die Begleitung und Qualifizierung der Ausbildungsverantwortlichen. „Wir bieten Schulungen zu aktuellen Themen an, organisieren Foren zum Erfahrungsaustausch und unterstützen die Vernetzung“, nennt Ellen Lenders nur einige Unterstützungsmöglichkeiten für Ausbildungsbetriebe und Ausbildungspersonal.

Mehr Infos:

www.ausbildung-macht-mehr-aus-uns.de

„Wenn wir uns alle ins Café setzen und jeder entwickelt die dritte Handy-App zum gleichen Thema, bringt uns das auch nicht weiter. Wir arbeiten mit KI, aber die künstliche Intelligenz kann nicht ohne uns arbeiten.“

Ulrich Böling, stellvertretender Ausbilder

Ausbildungsmarkt“, rät er dazu, nachhaltig Resourcen zu investieren. Auf der jüngsten Messe im Berufsbildungszentrum Rheinbach sei Innecken „die Bude eingelaufen worden“, fast das gesamte Informationsmaterial war vergriffen. Am Tag selbst gab es aber nur zwei Anfragen nach einem Praktikum. Eine gute oder schlechte Messe? Mit einiger Verzögerung trudelten zwei Bewerbungen und mehrere Anfragen nach einem Praktikum ein. Aus einem Praktikanten wurde zudem ein Auszubildender. „Wir haben keine Erwartungshaltung, keine Quote, die wir erfüllen müssen“, berichtet Ulrich Böling, der sich zugleich für die Unterstützung der Geschäftsführung in diesem Punkt bedankt. „Die Ansage lautet: Fahrt hin. Zeigt, dass es uns gibt und nutzt die Chance zu hören, was bei den Schülerinnen und Schülern abgeht.“

Den ersten Kontakt zur Innecken Elektrotechnik GmbH hatte auch Moritz Küpper bei einer Ausbildungsbörse. Der 19-Jährige hatte sich damals schon für den Ausbildungsgang entschieden und war Azubi in einem anderen Unternehmen. „Der Beruf hat gepasst, aber der Rahmen hat nicht meinen Vorstellungen entsprochen, ich konnte mich nicht mit dem Unternehmen identifizieren“, berichtet Moritz Küpper. Mehrere Versuche, die Situation intern zu verändern, führten nicht zum Erfolg, also entschied er sich dazu, das Unter-

nehmen zu wechseln – und klopfte in Euskirchen an. „Es hat alles gut funktioniert, ich wurde direkt aufgenommen und fühle mich wohl“, bedankt er sich für die Chance. Zwischen Außendarstellung und Realität gab es keine Abweichung.

Auszubildende finden, Mitarbeitende binden

Die Suche nach Auszubildenden und Fachkräften ist ein Teil des Erfolgskonzepts, die Bindung von Mitarbeitenden spielt aber mindestens eine genauso wichtige Rolle. Aus diesem Grund gibt es in Euskirchen die Vier-Tage-Woche, auf Vorschlag der Geschäftsführung. „Das Unternehmen wollte auf der Suche nach Fachkräften Vorreiter sein, die Idee kam von der Geschäftsführung, es war vorher gar kein Thema“, berichtet Ulrich Böling. Die Idee wurde dem Betriebsrat vorgestellt und nach interner Abstimmung startete für ein Jahr ein zunächst befristetes Pilotprojekt. Innerbetrieblich wird seitdem montags bis donnerstags gearbeitet. Um im Kundendienst ohne Einschränkung Kernzeiten zu bedienen, gibt es hier andere Modelle, die den Freitag abdecken. Beschwerte hat sich niemand über die Einführung der Vier-Tage-Woche. Im Gegenteil. „Wir haben entsprechend Werbung damit gemacht, auch auf den Ausbildungsbörsen, und es kommt überall gut an“, berichtet der stellvertretende Ausbilder.

„Der Trend zum Studium verstärkt sich weiter, die Chancen einer dualen Ausbildung sind oft gar nicht bekannt.“

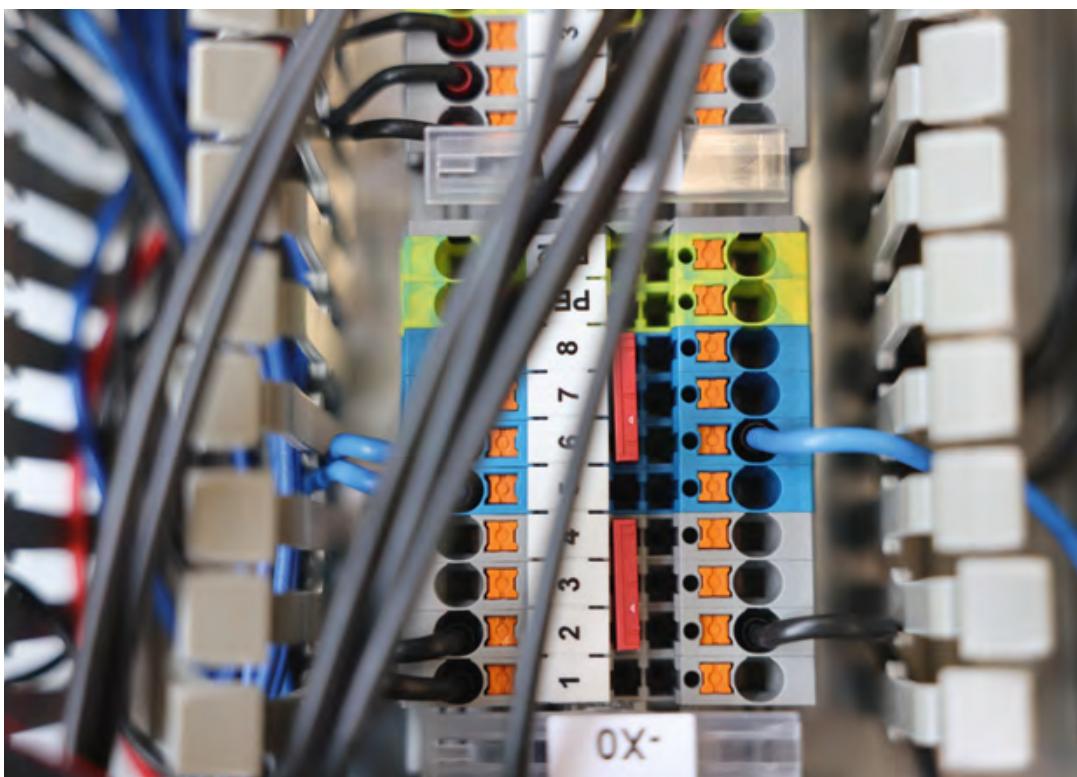
Ellen Lenders, Senior Spezialistin Bildungsberatung und -politik der IHK Aachen

Foto: Stephan Johnen



Roman Tschipegin lernte sein späteres Ausbildungsunternehmen bereits als Praktikant kennen und schätzen.

Das mittelständische Unternehmen mit Sitz in Euskirchen liefert und montiert unter anderem Hochspannungs-, Mittelspannungs- und Niederspannungs-Schaltanlagen.





Eine breite Auswahl: Beim Thema Ausbildungsmarketing setzt das Euskirchener Unternehmen ganz unterschiedliche Werkzeuge ein – auch aus dem IHK-Werkzeugkasten.

„Der lange Atem lohnt sich. Es geht nicht um schnelle Erfolge, sondern um die langfristige Etablierung des Unternehmens als Marke auf dem Ausbildungsmarkt.“

Ulrich Böling, Ausbilder Innecken Elektrotechnik GmbH

Ein weiterer Pluspunkt für Auszubildende: Bei Eignung wird jedem nach der Ausbildung ein unbefristeter Vertrag angeboten. „Wir unterstützen alle, soweit wir können. Das ist für uns auch eine Frage der Bindung“, sagt Geschäftsführer Uwe Meyer. So wird beispielsweise gemeinsam während der Ausbildung geschaut, an welchen Stationen es besonders gut lief und an welcher Stelle im Unternehmen die Auszubildenden später einmal ihre berufliche Zukunft sehen. Spätestens ein halbes Jahr vor der Abschlussprüfung sollte klar sein, wie die Reise im Unternehmen weitergeht. „Es ist wichtig, dass wir mit aussuchen können, dass unsere Interessen berücksichtigt werden und nicht eine Lücke gefüllt wird. Offene Kommunikation ist alles“, spricht Roman Tschipegin wohl für alle Auszubildenden.

Von den sechs fertigen Elektronikern für Betriebstechnik des letzten Ausbildungsjahrgangs sind vier im Unternehmen geblieben, einer wird nach Abschluss der Technikerschule wieder zurückkehren. „Wir unterstützen gerne“, sagt Ulrich Böling. Sei es der Techniker oder die Meisterschule – das Unternehmen habe ein großes Interesse daran, gute Leute zu binden und zu fördern. „Aus meiner Sicht gehört das dazu, wenn man ein attraktiver Arbeitgeber sein möchte; das kann ein Wettbewerbsvorteil sein“, findet Böling.



INNECKEN ELEKTROTECHNIK GMBH

Das mittelständische Unternehmen mit Sitz in Euskirchen ist Lieferant und Servicepartner für die Stromerzeugung, die Umwandlung und Übertragung elektrischer Energie bis hin zur Stromverteilung (Schaltanlagen und Transformatoren). Innecken liefert und montiert Hochspannungs-, Mittelspannungs- und Niederspannungs-Schaltanlagen, Blockheizkraftwerke (BHKW), Transformatoren, Kompensationsanlagen zur Verringerung des Blindstromanteils, Notstrom- und USV-Anlagen.

Seit Anfang 2025 ist die Innecken GmbH Teil der GRÄPER-Gruppe, die mehr als 1.200 Ingenieure, Facharbeiter und Servicekräfte an zehn Standorten in Deutschland, den Niederlanden und der Slowakei beschäftigt. Im Geschäftsbereich „Stationen“ plant und liefert die GRÄPER-Gruppe Jahr für Jahr mehr als 4.500 Stationsgebäude für die Versorgungswirtschaft einschließlich der dazu erforderlichen Elektrotechnik. Anwendung finden die Stationen hauptsächlich in der Energiewirtschaft, in der Gasinfrastruktur, in der Telekommunikation sowie in der Wasserlogistik.

Als Projektpartner bietet GRÄPER alle Leistungen aus einer Hand – von der Beratung über die Projektierung bis zur Inbetriebnahme und langfristigen Betreuung elektrischer Infrastruktur. Im Verbund mit der GRÄPER-Gruppe ist die Euskirchener Innecken Elektrotechnik GmbH in der Lage, auch umfangreiche nationale und internationale Energieprojekte zu stemmen.

→ www.innecken.de

Er selbst hat die Vorteile einer Ausbildung zum Elektrotechniker, die im Anschluss noch viele Möglichkeiten zur weiteren Spezialisierung bietet, kennen und schätzen gelernt. „Wenn wir uns alle ins Café setzen und jeder entwickelt die dritte Handy-App zum gleichen Thema, bringt uns das auch nicht weiter. Wir arbeiten mit KI, aber die künstliche Intelligenz kann nicht ohne uns arbeiten“, fasst er zusammen. Der Beruf

vereint handwerkliches und technisches Können, ein hohe Fachkenntnis sowie eine Mischung aus Forschung und Entwicklung. „Wir können Innovationen entwickeln, sie im Kopf schon verdrahten, bevor es sie in der Realität gibt. Unsere Arbeit braucht Hände und Köpfchen gleichermaßen“, sagt Ulrich Böling. Zum Transport dieser Botschaft wird beim Ausbildungsmarketing jedes zur Verfügung stehende Werkzeug genutzt. ■

VALERES
building your future

**Von der Entwurfsskizze
bis zur Fertigstellung**

Mehr erfahren unter valeres.de

**Wir machen
es einfach.**

Mit Herz und Verstand

Prüferinnen und Prüfer bei der IHK sind eine wichtige Säule der dualen Ausbildung

Von Georg Müller-Sieczkarek

Sie stehen nicht im Vordergrund, aber spielen eine Schlüsselrolle im deutschen Ausbildungssystem: Die Prüferinnen und Prüfer der Industrie- und Handelskammern. Allein im Bezirk der IHK Aachen engagieren sich rund 2.000 Expertinnen und Experten mehrere Tage im Jahr für den beruflichen Nachwuchs – und das ehrenamtlich. So wie Renate Peters und Marcel Jörис.

In mehr als 320 Prüfungsausschüssen sorgen Vertreter der Arbeitgeber, der Arbeitnehmer sowie der Berufskollegs und Lehrgangsanbieter dafür, dass Ausbildungen in den dualen Ausbildungsberufen, Umschulungen, Fortbildungen, Sach- und Fachkundeprüfungen mit Erfolg abgeschlossen werden können. So ist es in der Ausbildungsordnung und der Prüfungsordnung der IHK festgelegt. Prüfer nehmen Zwischen- und Abschlussprüfungen ab, bewerten schriftliche, praktische und mündliche Prüfungen. Sie machen Auszubildende auf Schwächen aufmerksam, nehmen sie bei Bedarf an die Hand und geben den Betrieben ein Feedback über ihre Leistungen. Über allem steht ein Ziel: objektive, gerechte und nachvollziehbare Bewertungen. Und somit das hohe Niveau der dualen Ausbildung zu sichern.

Im Abstand von fünf Jahren beruft die IHK Aachen rund 2.000 Prüfer neu. Seit 2005 ist auch Renate Peters dabei. Sie beurteilt die Qualität angehender Werkstoffprüfer. Und vom Prüfen versteht die gelernte Werkstoffprüferin, die sich auf die Metallographie spezialisiert hat, eine Menge – es war schließlich rund 50 Jahre lang ihr Beruf. Aber was macht eine Metallographin eigentlich? Renate Peters erklärt es so: „Man untersucht unterschiedliche Materialien und Werkstoffe.“ Es geht darum, Qualität, Eigenschaften und mögliche Fehler in Kunststoffen, Metallen und Legierungen zu erkennen und zu bewerten.

Gute Jobchancen

Die jungen Leute, die Renate Peters und ihre acht Kollegen im Prüfungsausschuss beurteilen, haben gute Chancen, nach ihrer Ausbildung einen Job



Foto: Georg Müller-Sieczkarek

Marcel Jörис möchte etwas an den Nachwuchs zurückgeben und engagiert sich deshalb als Prüfer bei der IHK.

zu finden. Obwohl – oder gerade, weil – es ein Nischenberuf ist. Von Aurubis über CemeCon bis Bosch, von Schumag über Schoeller bis Mercedes: Werkstoffprüfer werden gesucht. Auch Universitäten, Forschungseinrichtungen oder Labore zur Schadensanalyse benötigen diese Spezialisten. Dreieinhalb Jahre dauert die Ausbildung, für sehr gute Auszubildende und Abiturienten kann sie verkürzt werden. Wer will, macht später den Techniker oder hängt ein Bachelor-Studium an.

Handwerkliches Geschick, Geduld, technisches Verständnis, eine gute Beobachtungsgabe, Neugier und der Wille, den Dingen auf den Grund zu gehen – das sollte man mitbringen, meint Renate Peters. Genauigkeit ist da alles. „Unsere Arbeit geht bis zum Tausendstel eines Millimeters.“ Besonders genau blickt sie auf die Teamfähigkeit der Kandidaten. „Denn Ursachenforschung gelingt nur im Team“, davon ist sie nach ihrer langen Karriere überzeugt.

Ständige Weiterbildung

Metalle, Kunststoffe oder Keramiken werden getrennt, geschliffen, poliert und geätzt. So erkennt man Einschlüsse, Risse oder Korrosion, aber auch, ob ein Teil richtig gegossen, wärme-

behandelt, geschweißt oder überlastet wurde. Die Standards sind hoch, und Fehler können fatale Folgen haben. Die Anforderungen an moderne Materialien werden derweil stetig höher. Frei von Schadstoffen sollen sie sein, leichter, belastbarer, verformbarer, zugfester oder verschleißärmer.

Am Institut für Werkstoffkunde der RWTH verantwortete die Roetgenerin lange Jahre die Metallographie, betreute Assistenten, studentische Hilfskräfte sowie Schülerpraktikanten und organisierte Studentenpraktika. „Der Umgang mit wissbegierigen jungen Menschen hat mir stets große Freude bereitet.“ Die Prüfertätigkeit sei auch ein gutes Stück Werbung für einen vielseitigen Beruf, sagt sie. „Man ist an der Forschung und Entwicklung neuer Materialien beteiligt und bildet sich nebenbei ständig weiter.“

Aktuell organisiert Renate Peters für sieben Prüflinge die Abschlussprüfung an fünf Standorten im IHK-Bezirk. Nach anderthalb Jahren steht eine Zwischenprüfung an. Das sei durchaus eine ernstzunehmende Hürde, sagt sie. „30 Prozent davon fließen in die Endnote ein“. Streng genommen handelt es sich um eine „gestreckte Prüfung“ aus zwei Teilen. Apropos Noten. Wer von Renate Peters und ihren Prüferkollegen, die meist auch selbst Ausbilder sind, betreut wird, ist offenbar in guten Händen: „Die meisten bestehen mit Note gut oder besser“.

Eine Herzensangelegenheit

Rund sechs Tage pro Jahr nimmt das Ehrenamt sie in Anspruch. Für Renate Peters gut investierte Zeit, schließlich sei es ein Beitrag, die Fachkräfte von morgen zu sichern. Ihr Wissen und ihre Erfahrung an den Nachwuchs weiterzugeben, war der 69-Jährigen immer schon eine Herzensangelegenheit. Und bleibt es wohl noch eine Weile. „So kann ich auch im Ruhestand in meinem Metier weiterarbeiten“. Ans Aufhören denkt sie noch nicht. Dafür macht ihr das Amt einfach zu viel Spaß.

Etwas weiterzugeben an den Nachwuchs: Das hat auch Marcel Joeris motiviert, sich vor einiger Zeit als Prüfer zu engagieren, nachdem eine Kollegin auf ihre Wiederwahl verzichtet hatte. Der 29-Jährige erinnert sich gerne an seinen eigenen Berufsstart. „Ich hatte selbst einen sehr guten Support von meinem Ausbilder.“ Das war vor neun Jahren, als er seine Karriere bei der Deutschen Bank begann, „von der Pike auf“.



Für die Metallographin Renate Peters ist die Arbeit als Prüferin auch ein gutes Stück Werbung für einen vielseitigen Beruf.

Für das Geldhaus berät der Aachener – nach mehreren Zwischenstationen – inzwischen Kunden bei der richtigen Anlagestrategie. Das Private Banking ist eine der vier Säulen des modernen Bankgeschäfts – neben Banking, Kreditgeschäft und Geschäftskunden.

Enge Kundenbeziehung

Und die Anlageberatung ist auch der Bereich, in dem er nun die angehenden Bankkaufleute als Ausbildungsbeauftragter und IHK-Prüfer begleitet. In der Region Aachen, Köln und Bonn sind es derzeit 16 Azubis, in der Aachener Filiale zwei. „Im Private Banking spielt Vertrauen eine zentrale Rolle“, betont Marcel Jöris. Jeder Berater hat sein festes Kundenportfolio. Da wächst in vielen Fällen über die Jahre eine enge Geschäftsbeziehung. „Manche meiner Kollegen betreuen schon mehrere Generationen einer Familie“, sagt Jöris.

Zwei Jahre dauert die Ausbildung zum Bankkaufmann oder zur Bankkauffrau mit Abitur oder Fachabi, ein halbes Jahr länger mit einem mittleren Schulabschluss. Und auch bei den Bankern in spe stehen in dieser Zeit eine Zwischen- und eine Abschlussprüfung an. Getestet wird schriftlich in den drei Hauptfächern: Betriebswirtschaftslehre, Volkswirtschaft und Kosten- und Leistungsrechnung.

„In der mündlichen Prüfung simulieren wir ein Kundengespräch“, sagt Jöris. Die Prüfer hören genau hin: Erfasst der Auszubildende, was der Kunde tatsächlich will? Schätzt er dessen Risikobereitschaft richtig ein? Beachtet er die aufwändige Regulatorik? Und, auch wichtig: Beherrscht der Azubi Small Talk? Für den Prüfer sei es auch wichtig zu erkennen, warum ein Auszubildender vielleicht schwächelt: Hat er oder sie fachliche Lücken? Oder ist es schlicht Nervosität?

Das wird Marcel Jöris im Januar beurteilen müssen. Dann wird es auch für ihn „ernst“ in der neuen Rolle, wenn er zum ersten Mal seinen Azubis bei der Abschlussprüfung gegenübersteht. ■

IT im Blut, Vision im Kopf

Marc Hompesch gehört zu den landesbesten Auszubildenden und setzt jetzt auf Weiterentwicklung

Von Helga Hermanns

Marc Hompesch aus Roetgen gehört zu den Auszubildenden in Nordrhein-Westfalen mit den besten Prüfungsergebnissen. Seine Ausbildung zum Kaufmann für Digitalisierungsmanagement hat der 23-Jährige bei der EWV Energie- und Wasser-Versorgung GmbH in Stolberg gemacht. Jetzt hat er dort einen Arbeitsvertrag.

Das Berufsbild ist vielseitig. Kaufleute für Digitalisierungsmanagement wie Marc Hompesch kümmern sich um die digitale Transformation in Unternehmen. Sie analysieren Daten sowie bestehende Arbeits- und Geschäftsabläufe und entwickeln diese digital weiter. Marc Hompesch

und seine Kollegen evaluieren zum Beispiel den Bedarf an IT-Produkten und Dienstleistungen, vergleichen Angebote, beschaffen die benötigte Hard- und Software und führen diese im Unternehmen ein. Aber es werden auch maßgeschneiderte und individuelle IT-Lösungen entwickelt und umgesetzt. IT-Sicherheit und Datenschutz sind weitere Themen, mit denen sich das IT-Team der EWV beschäftigt. Die Arbeit im Team war mit ein Grund, warum sich Marc Hompesch für den Beruf entschieden hat. „Ich bin niemand, der gerne allein vor dem Bildschirm sitzt. Ich will auch mit Menschen zu tun haben.“

In der Schule war Informatik kaum ein Thema

Schon früh hat sich der Roetgener für Informatik interessiert, obwohl das in seiner Schule fast kein Thema war. „In der 6. Klasse gab es mal Excel-Kurse. Aber spätestens in der 8. Klasse reifte dann immer stärker mein Wunsch, als Informatiker zu arbeiten.“ Marc Hompesch bekam seinen ersten Laptop im Alter von 14 Jahren. Spiele interessierten ihn ebenso wie das Programmieren. Die dafür nötigen Grundlagen brachte er sich selbst bei. Außerdem zeigte er früh handwerkliches Talent. „Das hat mir mein Vater beigebracht. Mittlerweile habe ich schon mehrmals für Freunde und die Familie Computer auseinandergenommen und zusammengebaut.“

Ausbilder über die Jobbörse gefunden

In der Oberstufe wählte Marc Hompesch Physik und Mathe als Leistungskurse. Bei einer Jobbörse lernte er die EWV GmbH als Arbeitgeber kennen, einen von ganz wenigen Betrieben in der Region, die eine Ausbildung zum Kaufmann für Digitalisierungsmanagement anbieten. Da Stolberg von Roetgen aus gut zu erreichen ist, bewarb sich der Abiturient bei dem Energieversorger und bekam einen Ausbildungsvertrag.

Drei Jahre dauert die Ausbildung in der Regel. Marc Hompesch verkürzte und legte bereits nach zweieinhalb Jahren seine Prüfung ab. Dass er schließlich einer der Landesbesten war, hat ihn selbst überrascht. „Ich hatte zwar einen Vorbereitungskurs bei der IHK gemacht, um Wissen aufzufrischen und Prüfungsfragen zu simulieren. Aber extrem viel gelernt habe ich nicht vorher.“

Marc Hompesch aus Roetgen hat schon früh seinen Berufswunsch Informatiker entdeckt. Jetzt hat er beim Energieversorger EWV in Stolberg seine Ausbildung zum Kaufmann für Digitalisierungsmanagement als einer der Landesbesten beendet.

„Ich bin niemand, der gerne allein vor dem Bildschirm sitzt. Ich will auch mit Menschen zu tun haben.“

*Marc Hompesch,
Kaufmann für Digitalisierungsmanagement*

Vollzeitstudium neben der Arbeit

Seit dem Abschluss arbeitet Marc Hompesch in der IT-Abteilung. Allerdings nur zehn Stunden in der Woche. Denn inzwischen hat er ein Studium der Wirtschaftsinformatik an der FH Aachen begonnen. Ein Studium vermittelt noch mal ein tieferes Verständnis der Materie, meint der 23-Jährige. Und IT wird in Unternehmen auch zukünftig eine wichtige Rolle spielen. Dafür werden Spezialisten wie Marc Hompesch gebraucht, die sich permanent weiterbilden und neue Entwicklungen wie künstliche Intelligenz für ihr Unternehmen nutzbar machen.

Interesse für IT-Berufe wecken

In seinem Studiengang sind etwa 60 Studierende, doch nur sechs oder sieben haben wie der Roetgener vorher eine Ausbildung gemacht. Deshalb werden zu Beginn des Studiums auch noch einmal Grundlagen vermittelt. Er würde sich wünschen, dass sich Schüler möglichst früh mit Informatik beschäftigen. Das komme in den Schulen immer noch zu kurz. Außerdem müsse IT- und Medien-Kompetenz vermittelt werden, um das Interesse der jungen Menschen für IT-Berufe zu wecken. Und wie sieht für Marc Hompesch die Zukunft aus? Der Informatiker will auch nach seinem Studium weiter Unternehmen bei der Digitalisierung unterstützen und effektiv digital entwickeln. ■



Foto: Heike Lachmann

Ein Sprungbrett zum Traumjob

Wie eine Einstiegsqualifizierung bei DACHSER als Weg in die Logistikbranche dienen kann

Von Anja Nolte



Es ist ihr großer Traum: In drei Jahren möchte Alina Gorzelanczyk einen der gelb-blauen 40-Tonner fahren und als Mitarbeiterin im DACHSER-Team auf den Straßen unterwegs sein. Am 1. Oktober startete sie mittels einer Einstiegsqualifizierung (EQ) eine „Ausbildung auf Probe“ bei dem weltweit agierenden Logistikdienstleister in Alsdorf.

„Als Mutter einer neunjährigen Tochter eröffnet mir die EQ die Chance, das erste Jahr ohne Druck zu absolvieren. Das erleichtert den Spagat zwischen Berufsschule, Betrieb, Fahrschule und Kind.“ Wenn es aber weiterhin so gut laufe wie bisher, könnte Gorzelanczyk im kommenden Sommer direkt mit dem zweiten, regulären Ausbildungsjahr weitermachen, erklärt Ausbildungsleiter Pierre Thevis, der mit dem Förderinstrument EQ in den letzten fünf Jahren bereits gute Erfahrungen gemacht hat. „In diesem Fall hätte Alina dann auch keine Zeit verloren.“ Die Anmeldung bei der Fahrschule ist bereits erfolgt. Gorzelanczyk macht zunächst den Pkw-Führerschein, später folgt der „große Führerschein“, mit dem sie dann schwere Lkw fahren darf.

„Dass wir die Kosten sowohl für den Pkw-Führerschein übernehmen, wenn man ihn noch nicht hat, als auch für den Lkw-Führerschein, macht die Berufskraftfahrerausbildung bei uns ungemein attraktiv“, ist sich Thevis sicher und betont: „Das kommt bei den jungen Leuten immer gut an, weil die Hürde, einen Pkw-Führerschein zu machen, so groß geworden ist.“ Heute bezahle man schnell mal 3.500 Euro für einen Pkw-Führerschein, für den Lkw-Führerschein mit gewerblicher Zulassung liege man bei circa 10.000 Euro. „Das sind schon Hausnummern – und damit können wir auf Ausbildungsmessen oder in den Klassenzimmern einige junge Leute auf uns aufmerksam machen.“

Viele Vorurteile gegenüber dem Berufsbild

16 Berufskraftfahrer bildet DACHSER derzeit aus, trotzdem bleiben einige Stellen unbesetzt. „Es gibt viele Vorurteile gegenüber dem Berufsbild eines Berufskraftfahrers – und auch Falschwissen“, sagt Thevis. Beispielsweise müsse man nicht 18 Jahre alt sein, um den Beruf zu erlernen, man könne bereits nach der 10. Klasse die Ausbildung zum Berufskraftfahrer beginnen. „Hinzu kommt die weit verbreitete Vorstellung, dass man als Fahrer die ganze Woche in Europa



Foto: Heike Lachmann

Ausbildungsleiter Pierre Thevis (Mitte) sieht einige Vorteile in einer betrieblichen EQ. Die jungen Leute, so wie Alina Gorzelanczyk und Jason Romario Gillißen, lernen den Berufsalltag, den Betrieb und die Kollegen kennen, bevor sie eine Ausbildung beginnen.

Alina Gorzelanczyk und Jason Romario Gillißen sind als EQ'ler bei Dachser gestartet.



Foto: Heike Lachmann

unterwegs und nur alle zwei Wochen zuhause ist. Das stimmt aber so nicht. Natürlich gibt es mal Touren, bei denen man ein paar Tage am Stück unterwegs sind, aber bei einem Großteil fährt man morgens los und ist abends zurück oder man fährt abends los und ist morgens zurück.“ Um Werbung für die Ausbildung bei DACHSER zu machen, engagiert sich Thevis bei Speed-Dating-Events, er ist auf Messen präsent und unterhält Kooperationen mit den Schulen der Umgebung, indem er zum Beispiel Praktika und Betriebsbesichtigungen ab Klasse 9 anbietet. Auch die EQ bietet er aktiv an: „Auf diese Weise erreichen wir auch Bewerber, die nicht auf dem ersten Weg den richtigen Abzweig gefunden haben, vielleicht auch nicht auf dem zweiten oder dritten Weg.“

Die Vorteile einer betrieblichen EQ: „Während der EQ erfahren wir wesentlich mehr über die jungen Menschen, als Schulzeugnisse aussagen, und können zukünftige Fachkräfte an uns binden“, bekräftigt der Ausbildungsleiter, der seit 25 Jahren bei DACHSER tätig ist. „Gleichzeitig können sich die jungen Menschen ein konkretes Bild vom Ausbildungsberuf machen und lernen den Berufsalltag, den Betrieb und die Kollegen kennen.“ Jason Romario Gillißen beispielsweise war zu-

nächst bei der Bundeswehr, orientierte sich dann aber um und startete im Februar 2024 als EQler bei DACHSER. „Wir haben Jason kennengelernt und, obwohl wir schon mitten im Jahr waren, konnten wir ihm mittels der EQ einen Einblick in den Beruf gewähren – im Prinzip als bezahltes Praktikum mit Schule, um herauszufinden, ob es das Richtige für ihn ist“, erzählt Ausbildungsleiter Thevis. Gillißen lernte daraufhin im Rundlauf verschiedene Unternehmensbereiche kennen, begleitete dann die ersten Touren und lernte alles rund um die Fahrzeuge, Auflieger und Brücken und die täglichen Abläufe kennen – und nahm auch an allen Team-Events teil. „Wir behandeln unsere EQler wie Auszubildende“, betont Thevis. Heute ist Gillißen bereits im zweiten Ausbildungsjahr bei DACHSER.

Elias Wentland hingegen startete im April 2024 als EQler im Alsdorfer Familienunternehmen: Er kam aus der Berufsvorbereitenden Bildungsmaßnahme (BvB), begann im November ein Langzeitpraktikum im kaufmännischen Bereich bei DACHSER, das zum 1. April in eine EQ umgewandelt wurde. „Dadurch hatte ich die Möglichkeit, die Bildungsmaßnahme abzuschließen und in den Berufsschulunterricht zu gehen“, erzählt er. Seit dem 1. August 2025 befindet sich Wentland im ersten Ausbildungsjahr und startet im Bereich Service durch.

Nächster Schritt: die klassische Ausbildung

Ob es denn schwierig ist, mitten im Jahr in einer Berufsschule zu starten? „Im Bereich der Berufskraftfahrer sind wir im Bezirk der IHK Aachen der Ausbildungsbetrieb – keiner bildet so viele Berufskraftfahrer aus wie wir – und diese Tatsache spiegelt sich auch in den Berufsschulklassen wider“,



Einstiegsqualifizierung mit IHK-Zertifikat – Azubi auf Probe

Junge Menschen erhalten mit der Einstiegsqualifizierung (EQ) die Möglichkeit, in einem Zeitraum von vier bis zwölf Monaten Teile eines Ausbildungsberufes, einen Betrieb und das Berufsleben kennenzulernen. Die Einstiegsqualifizierung dient als Türöffner für Ausbildung oder Beschäftigung.

Vertragsmuster und Beispiele für EQs sind bei der IHK erhältlich. Weitere Tätigkeitsbereiche können Unternehmen gemeinsam mit dem Ausbildungsberater der IHK festlegen. Die Agentur für Arbeit bezuschusst die Vergütung der EQ, während die Betriebe die Sach- und Personalkosten der EQ tragen. Am Ende der Einstiegsqualifizierung stellen die Unternehmen ein betriebliches Zeugnis aus, bewerten die Leistungen und senden eine Kopie des Zeugnisses an die IHK, die ein Zertifikat vergibt, das den Übergang in eine spätere Ausbildung oder Berufstätigkeit erleichtert. Besonders attraktiv für die Jugendlichen und die Unternehmen: Bei einer anschließenden Berufsausbildung nach der Einstiegsqualifizierung kann die Ausbildungszeit verkürzt werden.

IHK-Ansprechpartner:
Michael Arth
0241 4460-218
michael.arth@aachen.ihk.de

„Der Einstieg ist meistens ganz leicht, weil man direkt Anschluss findet.“

Elias Wentland, DACHSER



Durch seine Lage im Dreiländereck nimmt die Niederlassung in Alsdorf eine wichtige Position im Logistiknetzwerk von DACHSER ein. Für Lebensmittel und Industriegüter bestehen Verbindungen im 24-Stunden-Takt zu den DACHSER-Standorten in Deutschland (siehe auch: Seite 60).

Foto: Heike Lachmann

„Drei von vier Einstiegsqualifizierungen waren in den letzten fünf Jahren erfolgreich, das heißt, dass unsere EQ-Absolventen im Anschluss einen Ausbildungsplatz erhalten haben. Das entspricht einer Erfolgsquote von 75 Prozent.“

*Pierre Thevis,
Ausbildungsleiter DACHSER*

erklärt Thevis. „Der Einstieg ist dann meistens ganz leicht, weil man direkt Anschluss findet.“ Im kaufmännischen Bereich sei es ähnlich – auch hier sitzen in den Berufsschulklassen regelmäßig fünf, sechs oder sieben Leute von DACHSER. „Ich kannte bereits zwei Mitschüler aus meiner alten Schule, die auch bei DACHSER eine Ausbildung machen, ein paar andere hatte ich bei DACHSER im Arbeitsalltag kennengelernt. Mir wurde direkt erklärt, wie alles abläuft, und wir haben uns gegenseitig unterstützt“, bestätigt Gillißen. Dass er vor dem regulären Ausbildungssstart die sechsmontige EQ absolviert hatte, habe ihm außerdem später einige Vorteile gebracht, als sich die Themen und Inhalte in der Schule wiederholt haben. „EQs bieten sich daher auch für Leistungsschwächeren oder Menschen mit Lerneinschränkungen an, um den Übergang in eine klassische Ausbildung gut zu meistern.“ Durchgeführt werden EQs für einen Zeitraum von mindestens vier bis maximal zwölf Monaten. Die Agenturen für Arbeit oder die Jobcenter fördern diese durch einen Zuschuss zur Praktikumsvergütung und eine Pauschale für die Beiträge zur Sozialversicherung.

„Drei von vier Einstiegsqualifizierungen waren in den letzten fünf Jahren erfolgreich, das heißt, dass unsere EQ-Absolventen im Anschluss einen Ausbildungsplatz erhalten haben. Das entspricht einer Erfolgsquote von 75 Prozent“, fasst Thevis zusammen. Sechs Berufe bildet DACHSER insgesamt aus: Neben den Berufskraftfahrern sind das die Kaufleute für Spedition und Logistikdienstleistungen, Kaufleute für Büromanagement sowie Kaufleute für Digitalisierungsmanagement. Hinzu kommt die Fachkraft für Lagerlogistik und der Fachlagerist. „Im kaufmännischen Bereich können in der Regel alle Stellen bereits zum Jahreswechsel besetzt werden, im gewerblichen Bereich geht der Trend deutlich dahin, dass Ausbildungsverträge erst im Frühjahr geschlossen werden – teilweise sogar erst im Juli, kurz vor dem Ausbildungssstart.“ Umso wichtiger sei es für die Unternehmen, frühzeitig in den Köpfen der jungen Menschen zu sein: „Wenn eine Ausbildung zum Berufskraftfahrer gleich DACHSER bedeutet, dann haben wir es geschafft.“ Vielleicht gehört sogar die Tochter von Alina Gorzelanczyk irgendwann zur DACHSER-Familie? „Sie liebt schon jetzt ihren blau-gelben Turnbeutel – natürlich mit der Aufschrift DACHSER.“ ■

Foto: IHK Aachen / Myriam Weber



Machen auf den hohen Stellenwert von Ausbildung aufmerksam (v. l.): Georg Stoffels (Handwerkskammer Aachen), Ellen Lenders (IHK Aachen), Silke Gego (Dr. Babor GmbH & Co. KG) und Ulrich Käser (Agentur für Arbeit Aachen-Düren).

Erwartungen und Realität in Einklang bringen

Ausbildungsmarkt:
Mehr Stellen,
weniger Bewerberinnen und Bewerber

Die IHK Aachen hat gemeinsam mit der Agentur für Arbeit Aachen-Düren und der Handwerkskammer Aachen Bilanz zum Ausbildungsjahr 2024/2025 gezogen. Gastgeber der Pressekonferenz war die Babor Beauty Group, die mit 14 Ausbildungsberufen ein starkes Engagement in der Nachwuchsförderung zeigt und für 2026 bereits 13 neue Ausbildungsverhältnisse plant.

Auf den ersten Blick wirkt die Bilanz des Ausbildungsjahres 2024/2025 im Agenturbezirk Aachen-Düren ausgeglichen: 6.580 Jugendliche meldeten sich ausbildungssuchend, 6.561 betriebliche Ausbildungsstellen wurden gemeldet. Rein rechnerisch ist das ein Gleichgewicht – doch die Zahlen trügen. Hinter der stabilen Gesamtbilanz werden deutliche Unterschiede zwischen Regionen und Berufsfeldern sichtbar.

In der Städteregion Aachen überwiegt die Zahl der Ausbildungssuchenden, in den Kreisen Düren und Heinsberg dagegen das Angebot der Betriebe. „Von einem Gleichgewicht zu sprechen, ist nur rechnerisch richtig“, erklärt Ulrich Käser, Vorsitzender der Geschäftsführung der Agentur für Arbeit Aachen-Düren. „Tatsächlich sehen wir ein Spannungsfeld – zwischen Regionen, Branchen und Erwartungen. Unser Ziel bleibt, Jugendliche und Betriebe bestmöglich zusammenzubringen.“

„Das Handwerk bleibt ein stabiler Ausbildungsmotor, braucht aber mehr Sichtbarkeit. Jede Ausbildung im Handwerk ist ein Beitrag zur Energiewende und damit zur Zukunft unseres Planeten.“

Georg Stoffels, Hauptgeschäftsführer der HWK Aachen

Mehr Ausbildungsstellen, weniger Ausbildungssuchende

Im Vergleich zum Vorjahr ist die Zahl der Ausbildungsstellen um 9,6 Prozent gestiegen, während die Zahl der Ausbildungssuchenden um 2,5 Prozent zurückging. Zum Bilanzstichtag sind 700 Jugendliche noch unversorgt, gleichzeitig sind 647 betriebliche Ausbildungsstellen unbesetzt. Ohne den Zuwachs bei Bewerberinnen und Bewerbern mit ausländischer Staatsangehörigkeit wäre die Bilanz deutlich verhaltener ausgefallen. Während die Zahl der insgesamt gemeldeten Jugendlichen leicht sank, stieg der Anteil junger Menschen ohne deutschen Pass weiter an: 1.506 Ausbildungssuchende – rund jeder Vierte – hatten eine ausländische Staatsangehörigkeit, 142 mehr als im Vorjahr.

Beliebte und unbesetzte Berufe

Kaufmännische, Gesundheits- und Kfz-Berufe stehen bei Jugendlichen weiter hoch im Kurs, während Betriebe vor allem im Einzelhandel und Verkauf ausbilden möchten. Trotz fast 1.000 zusätzlicher Verkaufsstellen bleibt das Interesse gering – hier und im Lebensmittelhandwerk bleiben die meisten Plätze unbesetzt. Zulegen konnten dagegen medizinische und IT-Berufe. Das Handwerk hält sein Niveau, kämpft jedoch weiter um Nachwuchs und gesellschaftliche Aufmerksamkeit. „Das Handwerk bleibt ein stabiler Ausbildungsmotor, braucht aber mehr Sichtbarkeit. Jede Ausbildung im Handwerk ist ein Beitrag zur Energiewende und damit zur Zukunft unseres Planeten“, sagt Georg Stoffels, Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer (HWK) Aachen.

Ein besonders großer Bewerberüberhang zeigt sich in den Berufen der Fahrzeugführung im Eisenbahnverkehr – hier kommen auf 100 betriebliche Ausbildungsstellen über 1.000 Bewerberinnen und Bewerber. Auch in der Immobilienwirtschaft ist das Verhältnis deutlich unausgewogen. Umgekehrt fehlen Interessierte in technischen und naturwissenschaftlichen Berufen: In Physik-nahen Bereichen kommen auf 100 Ausbildungsstellen nur 9 Bewerberinnen und Bewerber, in IT-Berufen 12.

Das Matching ist schwieriger geworden

„Die Betriebe investieren weiterhin viel in Ausbildung – doch das Matching wird schwieriger“, sagt Ellen Lenders, Senior Expertin Bildungsberatung und -politik der IHK Aachen. „Berufliche Aus- und Weiterbildung bleibt der wichtigste Baustein der Fachkräftesicherung. Entscheidend ist, Jugendliche mit praxisnaher und niederschwelliger Berufsorientierung frühzeitig zu erreichen und über die Chancen zu informieren: von der Einstiegsqualifizierung bis zum Bachelor Professional.“

Im IHK-Bezirk – der Städteregion Aachen und den Kreisen Düren, Euskirchen und Heinsberg – wurden 6,4 Prozent weniger neueingetragene Ausbildungsverhältnisse im Vergleich zu vergangenem Jahr gemeldet. „Für Unternehmen ist es deutlich schwieriger geworden, junge Menschen zu gewinnen. Sie müssen heute mehr in die Nachwuchsgewinnung investieren“, weiß Lenders. Erwartungen und Realität sollten stärker in Einklang gebracht werden – bei Bewerbenden und bei Betrieben.

Die drei abschlusstärksten IHK-Berufe sind Verkäufer, Kaufleute im Einzelhandel und im Büromanagement. Die IHK-Expertin rät jungen Leuten, verschiedene Berufe zu erkunden und offen zu sein, um den Ausbildungsberuf zu finden, der zu ihnen passt. ■

IHK-Ansprechpartnerin:
Ellen Lenders
0241 4460-253
ellen.lenders@aachen.ihk.de

„Für Unternehmen ist es deutlich schwieriger geworden, junge Menschen zu gewinnen. Sie müssen heute mehr in die Nachwuchsgewinnung investieren.“

Ellen Lenders, IHK Aachen

Zwölf Auszubildende aus der Region zählen zu den Landesbesten

Zwölf der 124 besten Auszubildenden aller Industrie- und Handelskammern (IHKs) Nordrhein-Westfalens in diesem Jahr stammen aus der Städteregion Aachen sowie aus den Kreisen Düren, Euskirchen und Heinsberg.

Sie wurden kürzlich bei der Landesbestenehrung in Soest ausgezeichnet. Die Feier der nordrhein-westfälischen IHKs wird seit 1992 im Wechsel organisiert und würdigt die Spitzenleistungen der Absolventinnen und Absolventen. Es werden jeweils die beiden Jahrgangsbesten eines IHK-Ausbildungsberufs geehrt, die in ihrer Abschlussprüfung die höchste Punktzahl und mindestens die Note „sehr gut“ erreicht haben.

„Die ausgezeichneten Leistungen aller Geehrten zeigen, dass Engagement, Praxisnähe und fundierte Ausbildung in den Unternehmen eine unschlagbare Kombination sind“, betont Gisela Kohl-Vogel, Präsidentin der IHK Aachen. „Die jungen Talente sind nicht nur die Fachkräfte von morgen, sondern bereits heute wichtige Stützen für die Wettbewerbsfähigkeit und Innovationskraft unserer Unternehmen und unseres Wirtschaftsstandortes.“

Die IHK Aachen hebt die Qualität und Attraktivität der dualen Berufsausbildung sowie ihre Bedeutung für die regionale Wirtschaft hervor. Zugleich dankt sie allen Ausbilderinnen und Ausbildern sowie den Berufskollegs, die die jungen Menschen auf ihrem Weg begleitet haben und somit Teil ihrer Erfolgsgeschichten sind.





Streaming-Tipps

Unsere Streaming-Tipps zum Fokus-Thema **Ausbildung**



designed by Freepik

Der Hotelretter und seine Azubis aus Vietnam

NDR Fernsehen

Jörg Schumacher ist gelernter Koch. Sein Traum war es immer, im Hotel zu arbeiten. Im 53° Hotel in Bad Zwischenahn organisiert er die Zimmerreinigung, muss allerdings auch im Service unterstützen oder in anderen Bereichen aushelfen, denn Fachkräfte fehlen überall. Das Hotel versucht es deshalb mit einer neuartigen Strategie: 16 junge Auszubildende aus Vietnam sollen zu Hotel- und Restaurantfachleuten ausgebildet werden. Ein mühevoller Weg.
(Video verfügbar bis 1.5.2026)

→ <https://ogy.de/vnm1>

#zehnminuten: Azubis finden mit social media

SR Fernsehen

Wir im Saarland
Egal ob Handwerk, Dienstleistung oder Gastro, fast in allen deutschen Firmen herrscht Azubi- und Fachkräftemangel. Die Redaktion hat drei Menschen aus unterschiedlichen Wirtschaftsbereichen getroffen, die das Problem für ihre jeweilige Firma gelöst haben.
(Video verfügbar bis 3.7.2026)

→ <https://ogy.de/wqgn>

Bock auf Ausbildung

ZDF

37 Grad
Bewerber für Ausbildungsberufe zu finden, ist schwierig. Dennoch gibt es junge Menschen, die sehr bewusst diesen Weg einschlagen. 37 Grad begleitet junge Auszubildende.
(Video verfügbar bis 6.2.2029)

→ <https://ogy.de/msv5>

Azubis dringend gesucht: Lohnt sich eine Ausbildung?

ZDF

Tagesgespräch
Im Tagesgespräch können Zuschauer einem Studio-gast Fragen zu einem aktuellen Thema stellen und ihre Meinung äußern. Politik, Wirtschaft, Kultur, Religion und Sport – im Tagesgespräch wird über gesellschaftlich wichtige Bereiche debattiert.
(Video verfügbar bis 3.9.2029)

→ <https://ogy.de/j4hn>

MOMA-Reporter: Wenn es zwischen Firma und Auszubildenden kracht

Das Erste

Morgenmagazin
Häufig enden Konflikte zwischen Azubis und Ausbildungsbetrieb mit einer Kündigung. Ausbildungsberater vermitteln zwischen beiden Seiten und können helfen, einen Bruch zu vermeiden. Ein MOMA-Reporter war bei einem Rettungsversuch dabei.
(Video verfügbar bis 24.4.2027)

→ <https://ogy.de/0c6s>

DGB-Umfrage: Sinkende Zufriedenheit bei Auszubildenden

tagesschau24

DGB-Umfrage: Sinkende Zufriedenheit bei Auszubildenden
(Video verfügbar bis 22.8.2026)

→ <https://ogy.de/c54z>

Impulse

Foto: iStock - contributor



Schritt für Schritt zu
klimaneutralen
Gewerbegebieten

Praxisorientierter Leitfaden soll
Kommunen unterstützen



„Wir wollten kein theoretisches Fachpapier, sondern ein pragmatisches und praxisnahe Werkzeug entwickeln.“

Raphael Jonas, Geschäftsführer und Bereichsleiter Energie, Innovation, Standort und International, IHK Aachen

Die IHK Aachen hat gemeinsam mit der Regionetz GmbH, der Leitungspartner GmbH und der Wirtschaftsförderung der Stadt Aachen einen praxisorientierten Leitfaden entwickelt. Dieser soll Kommunen dabei unterstützen, Gewerbegebiete Schritt für Schritt in Richtung einer klimaneutralen Energieversorgung zu transformieren.

„Mit unserer Initiative möchten wir einen aktiven Beitrag zur Energiewende leisten und zugleich die Wettbewerbsfähigkeit der regionalen Unternehmen sichern“, betont Raphael Jonas, Geschäftsführer und Bereichsleiter Energie, Innovation, Standort und International bei der IHK Aachen. „Nur wenn Unternehmen auch künftig zuverlässig und zu wettbewerbsfähigen Preisen mit Energie versorgt werden, können Standorte gestärkt und Arbeitsplätze erhalten bleiben.“

Transparenz schaffen

Stefan Ohmen, Geschäftsführer der Regionetz GmbH, erklärt: „Wir Netzbetreiber können unsere Planungen zur Anpassung der Energieverteilnetze nur dann zukunftsfähig gestalten, wenn wir die Planungen und Bedarfe der Unternehmen kennen.“ Eric Floren, Transformationsmanager bei der Leitungspartner GmbH, ergänzt: „Die Umstellung auf eine klimaneutrale Energieversorgung erfordert lange Vorlaufzeiten und hohe Investitionen. Umso wichtiger ist eine frühzeitige Abstimmung.“ Eine besondere Rolle kommt den Wirtschaftsförderungen zu: Sie fungieren als Koordinatorinnen zwischen Unternehmen und Netzbetreibern. „Wir verstehen uns als zentraler Ansprechpartner für unsere Unternehmen und als Schnittstelle für den Informationsaustausch mit den Netzbetreibern“, sagt Toni Lancé, Abteilungsleiterin Strukturförderung bei der Stadt Aachen.

Der jetzt veröffentlichte Leitfaden gibt Kommunen einen Überblick über relevante Aspekte der Energiewende, zeigt konkrete Schritte zu ihrer Umsetzung auf und liefert praxisnahe Hilfestellungen für den Transformationsprozess. Ziel ist es, Transparenz zu schaffen, Doppelstrukturen zu vermeiden und Ressourcen effizient einzusetzen. Erarbeitet wurde das Dokument in mehreren Workshops mit Akteuren aus Wirtschaft, Netzbetrieb und Verwaltung.



Foto: Regionetz GmbH / Nicole Lürken

Wollen regionale Gewerbegebiete fit für die Zukunft machen: Eric Floren, Transformationsmanager bei der Leitungspartner GmbH, Raphael Jonas, IHK Aachen, Toni Lancé, Wirtschaftsförderung der Stadt Aachen, und Stefan Ohmen, Geschäftsführer der Regionetz GmbH (v. l.), stellen den gemeinsam entwickelten Leitfaden zur Transformation der Energieversorgung in Gewerbegebieten vor.

„Wir wollten kein theoretisches Fachpapier, sondern ein pragmatisches und praxisnahe Werkzeug entwickeln“, beschreibt Jonas den Ansatz. „Unser Leitfaden soll dazu beitragen, ein klares Bild der anstehenden Transformationsprozesse zu erhalten und den Kommunen Orientierung zu geben, wie sie ihre Gewerbegebiete in Richtung Energieeffizienz und Klimaneutralität weiterentwickeln.“ ■

Der **Leitfaden** sowie eine ergänzende **Checkliste** können kostenfrei bei der IHK Aachen via E-Mail an intus@aachen.ihk.de angefordert werden.



Die IHK Aachen hat mit ihrem Standortcheck den Wirtschaftsstandort Stolberg unter die Lupe genommen.

Stolberg punktet mit Investitionen und Innenstadt

IHK-Standortcheck zeigt gute Entwicklungen und weitere Potenziale



Vier Jahre nach der Flutkatastrophe zeigt sich Stolberg als widerstandsfähiger und zunehmend attraktiver Wirtschaftsstandort. Das ist das Ergebnis des neuen IHK-Standortchecks. Zugleich benennt die Analyse Handlungsfelder, um die Wettbewerbsfähigkeit der Kupferstadt weiter zu erhöhen. Rund 40 Unternehmerinnen und Unternehmer diskutierten gemeinsam mit Bürgermeister Patrick Haas und Vertretern der IHK Aachen die Ergebnisse des Standortchecks.

Michael F. Bayer, Hauptgeschäftsführer der IHK Aachen, verweist auf umfangreiche Investitionen der Unternehmen Talbot, Aixrail und Aurubis, die mit mehr als 100 Millionen Euro ein deutliches Bekenntnis zum Standort abgeben. Auch die Innenstadtentwicklung kommt voran: Durch das Bundesprogramm „Zukunftsfähige Innenstädte und Ortszentren“ wurden 44 leerstehende Ladenlokale neu genutzt. Mehr als 200 Geschäfte prägen mittlerweile wieder das Stadtbild. Hinzu kommen eine gute Verkehrsanbindung und eine verlässliche Energieversorgung – beides zentrale Standortvorteile, so die Rückmeldungen aus den Unternehmen.

„Die Stadt zeigt, wie Krisenbewältigung und Transformation gelingen können. Jetzt gilt es, wirtschaftliche Potenziale weiter zu heben und Rahmenbedingungen für die Unternehmen zu verbessern. Denn auch in Stolberg gibt es noch Luft nach oben.“

Michael F. Bayer, IHK-Hauptgeschäftsführer

Weitere Verbesserungen sind wichtig

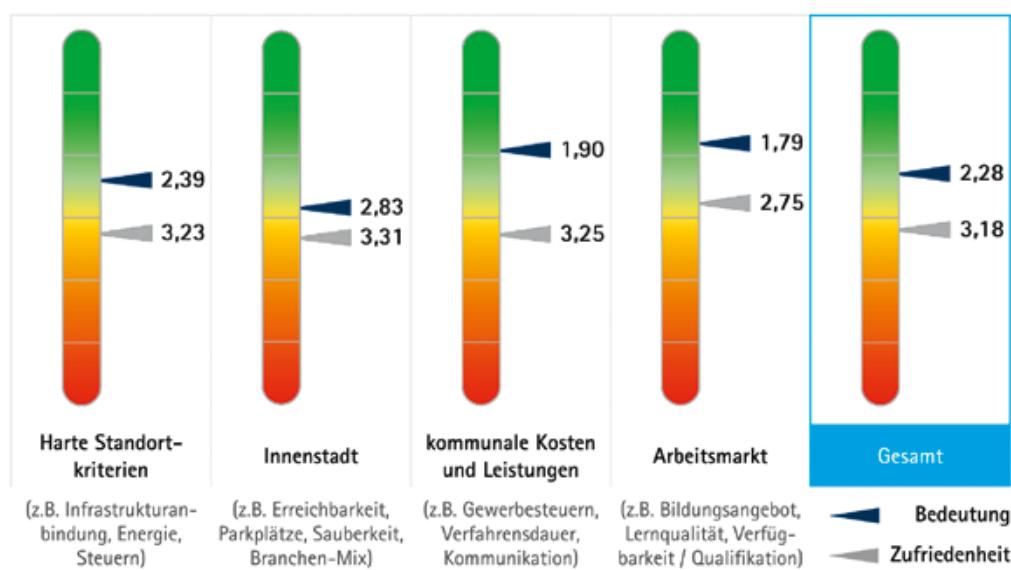
Neben den Fortschritten sieht die IHK auch Handlungsbedarf. „Hohe Gewerbesteuerhebungsätze, langwierige Genehmigungsverfahren und der anhaltende Fachkräftemangel schränken die Entwicklungsmöglichkeiten der Betriebe ein“, sagt Bayer. Zudem bedürfe die Innenstadt weiterer Maßnahmen zur Erhöhung von Aufenthaltsqualität und Sicherheit, um Beschäftigte und Kundschaft dauerhaft zu binden.

„Stolberg hat sich in den vergangenen Jahren bemerkenswert weiterentwickelt“, bilanziert Bayer. „Die Stadt zeigt, wie Krisenbewältigung und Transformation gelingen können. Jetzt gilt es, wirtschaftliche Potenziale weiter zu heben und Rahmenbedingungen für die Unternehmen zu verbessern. Denn auch in Stolberg gibt es noch Luft nach oben.“ So sollte zum Beispiel der Ausbau der digitalen Infrastruktur und eine effizientere Verwaltungsorganisation mit digitalen Genehmigungsverfahren vorangetrieben werden. Erforderlich ist auch ein flexibleres Flächenmanagement, das bestehende Gewerbeflächen besser nutzt und neue erschließt. Und auch die Innenstadt müsse weiter aufgewertet werden – etwa durch Förderinitiativen wie den „Kupferladen“ oder durch mehr Sauberkeit und Sicherheit. Bayers Fazit: „Eine positive wirtschaftliche Entwicklung ist entscheidend, um nicht nur die finanziellen Herausforderungen der Stadt zu bewältigen, sondern auch den gesellschaftlichen Zusammenhalt zu stärken.“

Am Standortcheck beteiligten sich rund 100 Betriebe, die Stolberg in 31 Kategorien mit einer Durchschnittsnote von 3,1 bewertet haben. ■



Die 24-seitige Analyse bietet die IHK Aachen kostenfrei auf ihrer Website unter www.ihk.de/aachen/standortcheck an.



Weniger marktreife Flächen verfügbar

„Region Aachen – Standort im Fokus 2024“ zeigt Entwicklungen

Mit dem Bericht „Region Aachen – Standort im Fokus 2024“ hat die AGIT die aktuelle Ausgabe der regionalen Standortanalyse veröffentlicht. Die Marktanalyse zeigt, dass 87 Prozent der derzeit ausgewiesenen Gewerbevlächen in der Region Aachen bereits verkauft sind und sich das Angebot sofort verfügbarer Flächen in den letzten fünf Jahren um mehr als ein Viertel reduziert hat. Insgesamt weist jedes dritte der 342 Gewerbegebiete in der Region Flächenreserven auf. Es wird unter anderem empfohlen, die in den Flächennutzungsplänen der Kommunen als Gewerbevlächenreserven dargestellten Flächen schnellstmöglich zur Marktreife zu bringen und den Fokus verstärkt auf die Revitalisierung vorhandener Gebiete zu legen und somit schlummernde Potenziale zu heben. „Um die wirtschaftliche Entwicklung der Region nachhaltig zu stärken und den Strukturwandel erfolgreich zu gestalten, ist die Überwindung des langjährigen strukturellen Flächenengpasses entscheidend – nur so können Unternehmensansiedlungen und Erweiterungsvorhaben wirksam ermöglicht werden“, erklärt Sven Pennings, Geschäftsführer der AGIT.

Niedrigster Wert der vergangenen zehn Jahre

Im Jahr 2024 wurden in der Region auf 41 Grundstücken 38,4 Hektar verkauft. Bezogen auf die verkauft Fläche war dies der viertniedrigste Wert der vergangenen Dekade, in der durchschnittlich 55,7 Hektar verkauft wurden. Wird die Anzahl der Grundstücke betrachtet, wurde der niedrigste Wert der vergangenen zehn Jahre (durchschnittlich 70 Grundstücke) erzielt. Diese Zahlen belegen, dass die Region sehr attraktiv ist und einen wesentlichen Beitrag zum allgemeinen Strukturwandel leisten kann, sofern geeignete und marktreife Flächen zur Verfügung stehen. In der Städteregion Aachen ist ein Rückgang der sofort verfügbaren Flächen von mehr als 45 Prozent in den vergangenen fünf Jahren festzustellen. In den zehn Kommunen der Städteregion Aachen standen 2024 insgesamt 23 Hektar für eine direkte Vermarktung zur Verfügung. Wie in der gesamten Region Aachen ist auch in der Städteregion Aachen der Flächenumsatz mit 12,4 Hektar auf 20 Grund-



Foto: AGIT mbH

Regionale Standortanalyse: (v. l.) Nils von Hoegen, Nina Walkenbach, Sven Pennings und Nicolas Gastes präsentieren den Bericht „Region Aachen – Standort im Fokus 2024“.

stücke als gering einzuordnen, wobei mehr als ein Drittel der 12,4 Hektar auf einen Flächenverkauf an die Barnet Europe im „Industrie- und Gewerbe park (IGP)“ in Eschweiler zurückzuführen war.

In der Stadt Eschweiler wurden zehn Prozent des Flächenumsatzes der letzten zehn Jahre umgesetzt. In der Stadt Würselen wurden 2,8 Hektar verteilt auf drei Grundstücken verkauft, womit 16 Prozent des Flächenumsatzes der vergangenen Dekade im Jahr 2024 umgesetzt wurden. In Baesweiler wurde mit dem Verkauf von 1,4 Hektar in der „Erweiterung Gewerbegebiet Baesweiler“ ein Flächenumsatz von zwölf Prozent erzielt. In der Gemeinde Simmerath wurden 1,1 Hektar auf vier Grundstücken umgesetzt, was einem Anteil von sieben Prozent entspricht. In der Stadt Aachen wurde im „Gewerbe park Brand“ eine Fläche mit einer Gesamtgröße von 0,1 Hektar verkauft. Eine weitere Fläche von 1,3 Hektar wurde im Gewerbegebiet „Avantis – European Business Park“ verkauft. Dies entspricht einem Gesamtflächenumsatz von zwei Prozent in den letzten zehn Jahren. Die Stadt Stolberg (0,2 Hektar) verzeichnete mit einem Flächenumsatz zwei Prozent des Gesamtumsatzes. Die Gemeinde Roetgen veräußerte eine Fläche (0,5 Hektar). Dies war die erste Flächenveräußerung der vergangenen zehn Jahre. In den Kommunen Alsdorf, Herzogenrath und Monschau wurden keine Flächenverkäufe gemeldet.

Der Trend der letzten fünf Jahre zeigt, dass in der Region Aachen sowohl die Anzahl der Verkäufe rückläufig ist als auch die verkauft Fläche in Hektar abnimmt. Vor dem Hintergrund von Nachhaltigkeit und Resilienz kann dies als Indikator genutzt werden, um perspektivisch den Flächenverbrauch und die Versiegelung zu reduzieren und gleichzeitig nachhaltig entwickelte Flächen für Unternehmensansiedlungen vorzuhalten. ■

Die vollständige Publikation steht auf der Website der AGIT zum Download bereit. → www.agit.de

Foto: IHK Aachen / Heike Lachmann



Nach einer Woche sind die Lebensmittelabfälle vollständig verdaut. Was bleibt, ist der Kot der Larven, der als Dünger verwendet wird.

Aus Abfall wird Zukunft

Omnivore Recycling produziert aus Lebensmittelresten nachhaltiges Tierfutter

Von Myriam Weber

Es ist angenehm warm in dem grünen, zwölf Meter langen Container, der sich auf dem Hof eines Industriegeländes im Aachener Gewerbegebiet Avantis befindet. Ein leises Schmatzen erfüllt die Luft, während sich Tausende kleiner Larven durch einen Brei aus zerkleinerten Lebensmittelresten fressen. 30 Grad Raumtemperatur und schmackhaftes Futter – optimale Bedingungen für die kleinen Tiere, um sich hier eine Woche lang unermüdlich durchzufressen und zu wachsen. „Am Ende bleibt von den Abfällen nichts mehr übrig, nur der Kot der Larven, der als Dünger dient, und die Larven selbst, die als proteinreiches Tierfutter weiterverwendet werden“, berichtet Dr. Marius Wenning, Gründer und Geschäftsführer von Omnivore Recycling. Ein Kreislauf, der nicht nur nachhaltig ist, sondern auch eine echte Alternative zu herkömmlichem Tierfutter.

Dafür wurde Omnivore Recycling, ein Deep-Tech-Spin-off der RWTH Aachen, kürzlich mit dem IHK-Nachhaltigkeitspreis ausgezeichnet.

Die Reise der Lebensmittelreste beginnt im sogenannten Vorverarbeitungscontainer. Hier werden abgelaufene Produkte wie Brot, Joghurt, Obst und Gemüse manuell sortiert, unterstützt von einem KI-basierten System, das Kunststoffreste erkennt. Alles, was der Supermarkt sonst wegwerfen würde, kann verwertet werden. Nur Fleisch ist tabu. Anschließend werden die Abfälle zerkleinert und mit Wärme behandelt, sodass ein nährstoffreicher Brei entsteht – perfekt abgestimmt auf die Bedürfnisse der Larven. Über eine Leitung wird dieser Brei in den Mast-Container gepumpt, wo die eigentliche Arbeit beginnt. In großen Wannen werden die Larven zugesetzt, die



„Unser Ziel ist es, die Anlagen an Landwirte zu verkaufen, damit sie ihr eigenes Tierfutter produzieren können“, sagt Dr. Marius Wenning.

Foto: IHK Aachen / Heike Lachmann

Die Larven dienen als Tierfutter.



Mitmachen und profitieren



Lebensmittelhändler gesucht:

Supermärkte und größere Produzenten können nicht mehr benötigte Lebensmittel zur Verfügung stellen, die sonst entsorgt würden.

Abnehmer für Larven:

Geplant ist, den Vertrieb der Larven auszubauen, um auch Privatkunden und Zoofachgeschäfte zu beliefern. Die Verpackung erfolgt derzeit noch von Hand, doch auch hier sind weitere Optimierungen geplant. Zoofachgeschäfte und andere stationäre Händler können die Larven als Tierfutter beziehen.

Landwirte als Partner:

Landwirtschaftliche Betriebe können die Anlagen erwerben, um ihr eigenes Tierfutter zu produzieren.

Kontakt:

Dr. Marius Wenning,
Gründer und Geschäftsführer
0173 8902281
marius.wenning@hermetiatech.de

sich eine Woche lang durch die Reste fressen. Am Ende des Prozesses sind die Lebensmittelabfälle vollständig verdaut. Was bleibt, sind zwei wertvolle Produkte: der Kot der Larven, der als Dünger verwendet wird, und die Larven selbst, die als Tierfutter dienen.

Das System basiert auf langjähriger Forschung und kombiniert Insektenbiotechnologie mit automatisierter Prozesssteuerung – entwickelt für den realen Einsatz in Landwirtschaft und Lebensmittelwirtschaft. „Unser Ziel ist es, die Anlagen an Landwirte zu verkaufen, damit sie ihr eigenes Tierfutter produzieren können“, erzählt Dr. Marius Wenning. Landwirte können auf diese Weise unabhängiger von teuren Importen werden. Ein Container kostet rund 100.000 Euro und kann täglich bis zu 200 Kilo frische Larven produzieren. Das entspricht der perfekten Menge für einen typischen Hühnerstall mit etwa 20.000 Hühnern, die neben den Larven auch anderes Futter benötigen. Derzeit werden drei Pilotanlagen für Landwirte gebaut, die dank Forschungsgeldern demnächst an den Start gehen.

Von der Idee zur Innovation

Die Idee, Insektenlarven als Tierfutter zu nutzen, entstand aus einem Hobby während der Corona-Zeit. Wenning erinnert sich: „Ich habe mich intensiv mit der Abholzung des Amazonas-Regenwaldes beschäftigt. Ein großer Teil davon hängt mit der Produktion von Tierfutter zusammen, insbesondere mit dem Anbau von Soja, das als Futtermittel genutzt wird. Deshalb brauchen wir dringend nachhaltige Alternativen, um den Druck auf den Regenwald zu verringern.“ Die Themen

Umweltschutz und Nachhaltigkeit sind ihm ein wichtiges Anliegen. Daraus hat sich dann eine Geschäftsidee entwickelt. „Tierhaltung belastet Umwelt und Klima – gleichzeitig werden täglich wertvolle Lebensmittelreste entsorgt. Mit Omnivore Recycling wollen wir diesen Widerspruch auflösen. Unser Ziel sind geschlossene Stoffkreisläufe, in denen Reststoffe durch Biotechnologie und smarte Automatisierung wieder zu Futter und Dünger werden“, betont Wenning.

Der Kreislauf der Larvenproduktion

Die Lösung: die schwarze Soldatenfliege und ihre Larven. Seit 2023 arbeitet Wenning mit einem interdisziplinären Team aus Ingenieurwesen, Biologie und Softwareentwicklung an der Entwicklung der Anlagen, die den Kreislauf der Larvenproduktion ermöglichen. Der Prozess ist durch viel Ausprobieren und das Wissen des Ingenieurs entstanden. Die Zusammensetzung des Breis, die Konstruktion der Container und die Lüftung sind perfekt aufeinander abgestimmt. Momentan werden die Larven noch eingekauft, doch das Ziel ist es, frische kleine Larven selbst zu züchten – und zwar im sogenannten Love Cage.

Im Dark Cage verpuppen sich die Larven zunächst und neue Fliegen schlüpfen. Diese fliegen durch eine Klappe in den Love Cage, wo sie sich paaren. Hier müssen die Bedingungen stimmen: Wärme, Licht und ein spezieller Lockstoff sorgen dafür, dass die Fliegen ihre Eier legen. Nach einer Woche können die Eier geerntet werden, und der Kreislauf beginnt von vorne. So ist eine kontinuierliche Produktion von Larven gewährleistet. Für diesen Ansatz wurden Wenning und sein Team mit dem IHK-Nachhaltigkeitspreis ausgezeichnet. ■

Beratung zum Thema Nachhaltigkeit

Die IHK Aachen unterstützt Unternehmen aus der Region Aachen, Düren, Euskirchen und Heinsberg auf dem Weg zur Nachhaltigkeit. Egal, ob es um das Thema Mobilität, Energie oder Umwelt geht: Die Experten aus den verschiedenen Fachbereichen beraten Betriebe dabei, wie sie ihr Wirtschaften nachhaltiger gestalten und vermitteln bei Bedarf an weitere Stellen.

IHK-Ansprechpartner:

Benjamin Haag

0241 4460-131

benjamin.haag@aachen.ihk.de



Weitere Informationen:

→ www.ihk.de/aachen



Foto: IHK Aachen / Andreas Schmitter

Marius Wenning (Mitte), Gründer und Geschäftsführer von Omnivore Recycling, nimmt den Nachhaltigkeitspreis 2025 von IHK-Präsidentin Gisela Kohl-Vogel und IHK-Hauptgeschäftsführer Michael F. Bayer entgegen.

Schlaf – der unterschätzte Erfolgsfaktor

SchlafTEQ bietet maßgefertigte Matratzen an

Von Myriam Weber

In einer Welt, die von Effizienz und Produktivität geprägt ist, wird ein entscheidender Faktor oft übersehen: gesunder Schlaf. Studien zeigen, dass Schlafmangel nicht nur die Gesundheit beeinträchtigt, sondern auch die Leistungsfähigkeit von Mitarbeitenden und damit die Wirtschaftskraft von Unternehmen. SchlafTEQ hat es sich zur Aufgabe gemacht, mit innovativen Schlaflösungen das individuelle Wohlbefinden zu fördern. Ingo Labudda ist seit drei Jahren Franchisepartner in Aachen und verhilft seiner Kundschaft zu besserem Schlaf.

„Meistens ist schlechter Schlaf auf eine falsche Lagerung in der Nacht zurückzuführen“, berichtet Ingo Labudda, der geprüfter und zertifizierter Schlafexperte ist. Er weiß, schlechter Schlaf ist die Ursache vieler langwieriger Gesundheits-Probleme. Viele seiner Kundinnen und Kunden bringen eine lange Leidensgeschichte mit – und viele schlaflose Nächte.

Ingo Labudda, Geschäftsführer und Schlafexperte bei schlafTEQ Aachen, bietet individuell konzipierte Matratzen an.

Foto: IHK Aachen / Myriam Weber





Die Ergebnisse des Liege-Simulators helfen, die geeignete Matratze zu konzipieren.

SchlafTEQ bietet individuell konzipierte Matratzen an, die zu einer erholsameren Nachtruhe führen sollen. In seinem Geschäft an der Heinzenstraße in Aachen baut er die Matratzen passgenau und auf individuelle Bedürfnisse und Beschwerden abgestimmt zusammen. Grundlage ist neben einem Anamese-Gespräch eine Körperdruckmessung auf einem Liege-Simulator. „Wir passen die Matratze dem Körper an – nicht umgekehrt. Die richtige Matratze kann zu weniger Unterbrechungen der Tiefschlafphase führen, was wichtig für die nächtliche Regeneration ist“, sagt Labudda. Die Matratzen sind modular gebaut und bei Bedarf austauschbar. Abhängig von der Konfiguration werden Komfort-Kaltschaum, Naturlatex, Gel- oder Viscoschaum sowie Kokos verwendet. Labudda begleitet seine Kunden meist über Jahre hinweg und freut sich über die positive Resonanz. „Meine Kunden berichten mir, dass sie deutlich besser schlafen und mit weniger Beschwerden morgens aufstehen“, erzählt Labudda. Und sollten sich die Lebensumstände ändern, zum Beispiel durch Gewichtsschwankungen, Verletzungen oder Schwangerschaft, kann die Matratze in den ersten zehn Jahren angepasst werden.

Schlaf und Wirtschaft: Warum erholsame Nächte entscheidend sind

Ingo Labudda strebt nun neben dem Privatkundengeschäft eine Zusammenarbeit mit Unternehmen an. „Gesunder Schlaf wirkt sich auf die Produktivität der Mitarbeitenden aus“, weiß Ingo Labudda. „Denkbar ist, dass ich Firmen im Rahmen von Gesundheitstagen informiere.“ Auch für andere Kooperationen ist er offen.



Guter Schlaf nach dem Baukastenprinzip: SchlafTEQ-Matratzen sind modular aufgebaut. Sie werden nach individuellen Bedürfnissen zusammengesetzt.

Schlafmangel kostet die deutsche Wirtschaft jährlich Milliarden. Laut einer Studie des RAND-Instituts gehen allein in Deutschland durch Schlafprobleme rund 200.000 Arbeitstage verloren – ein enormer Produktivitätsverlust. Mitarbeitende, die schlecht schlafen, sind weniger konzentriert, machen mehr Fehler und sind anfälliger für Krankheiten. Unternehmen, die in die Schlafgesundheit ihrer Belegschaft investieren, können nicht nur die Zufriedenheit ihrer Mitarbeitenden steigern, sondern auch ihre Wettbewerbsfähigkeit langfristig sichern.

SchlafTEQ unterstützt Firmen dabei, Schlafgesundheit in ihre betriebliche Gesundheitsförderung zu integrieren. Workshops, Schlafanalysen und individuelle Beratung für Mitarbeitende sind nur einige der Angebote, die Unternehmen nutzen können, um ihre Teams fit und leistungsfähig zu halten. Labudda betont: „Gesunder Schlaf ist kein Luxus, sondern eine Notwendigkeit – für Einzelpersonen ebenso wie für Unternehmen.“ ■



Stärken bündeln, Qualität steigern

Ausbildung im Verbund ist ein Gewinn für alle Beteiligten

Von Ulrich Ivens

Verbundausbildung ist mehr als eine Notlösung. Betriebe bündeln ihre Stärken und bilden gemeinsam aus. Das Ergebnis: höhere Qualität, geteilte Kosten und neue Möglichkeiten – auch für kleinere Unternehmen. Ein Modell mit Zukunft.

Warum Verbundausbildung?

Jeder Betrieb hat seine Stärken. Der eine verfügt über eine moderne CNC-Werkstatt, der andere über Spezialwissen in der Steuerungstechnik. Warum nicht zusammenarbeiten? Genau das ist die Idee der Verbundausbildung: Mehrere Betriebe bilden gemeinsam aus. Jeder übernimmt die Ausbildungsschritte, die er am besten kann.

Das Berufsbildungsgesetz schreibt vor: Ausbildungsbetriebe müssen alle Inhalte der Ausbildungsordnung vermitteln. Dafür braucht es einen qualifizierten Ausbilder oder eine qualifizierte Ausbilderin im Betrieb. Aber nicht alle Inhalte müssen im eigenen Betrieb vermittelt werden. Verbundausbildung macht genau das möglich.

Für jede Betriebsgröße das richtige Modell

Großbetriebe nutzen Verbünde zur Qualitätssteigerung. Sie können bereits alle Inhalte vermitteln. Durch die Zusammenarbeit mit Partnern profitieren ihre Auszubildenden zusätzlich von anderen Perspektiven und Spezialisierungen.

Mittelständische Betriebe teilen sich die Lasten. Jeder Partner bringt seine Spezialisierung ein. Das spart Ressourcen und entlastet die eigene Ausbildungsinfrastruktur. Beispiel: Betrieb A hat ausgelastete Maschinen, Betrieb B verfügt über freie Kapazitäten und eine Ausbildungswerkstatt.

Kleinere Betriebe können durch Verbünde überhaupt erst ausbilden. Denn gemeinsam decken sie die gesamte Bandbreite der Ausbildungsordnung ab. Auch wenn der eigene Betrieb nur einen Teil vermitteln kann, wird eine vollwertige Ausbildung möglich.

Kosten transparent betrachten

Verbundausbildung verursacht oft Kosten. Externe Ausbildungsschritte bei Bildungsdienstleistern oder Partnerbetrieben sind in der Regel entgeltlich. Diese Investition relativiert sich jedoch: Betriebe müssen keine umfangreiche Ausbildungsinfrastruktur vorhalten. Teure Maschinen bleiben in der Produktion. Spezialwissen muss nicht intern aufgebaut werden.

Ein Rechenbeispiel: Ein maschinenintensiver Ausbildungsschritt kostet extern vielleicht 2.000 Euro. Eine eigene Maschine nur für die Ausbildung anzuschaffen und aus der Produktion zu nehmen, würde ein Vielfaches kosten. Bei gegenseitigen Verbünden können Kosten sogar verrechnet oder aufgeteilt werden.

Verschiedene Wege zum Ziel

Es gibt mehrere Modelle. Bei der Auftragsausbildung übernimmt ein Bildungsdienstleister oder ein anderer Betrieb einzelne Abschnitte gegen Entgelt. Typisch sind Grundausbildung oder Prüfungsvorbereitung.

Bei gegenseitigen Ausbildungsverbünden tauschen Partner ihre Stärken. Die Zusammenarbeit basiert auf vertraglichen Vereinbarungen. Wichtig: Die Auszubildenden bleiben Angestellte ihres Stammbetriebs. Es handelt sich nicht um Arbeitnehmerüberlassung. Die Verantwortung des Ausbildungsbetriebs bleibt bestehen.

Das können Sie jetzt tun

- Prüfen Sie Ihre Voraussetzungen: Sie brauchen einen qualifizierten Ausbilder oder eine qualifizierte Ausbilderin im Betrieb. Dies ist die gesetzliche Grundlage für die Ausbildungsberechtigung.
- Analysieren Sie Ihre Stärken: Welche Ausbildungsinhalte können Sie gut vermitteln? Wo würde ein Partner sinnvoll sein?

- Rechnen Sie konkret: Vergleichen Sie die Kosten für externe Ausbildungsabschnitte mit dem Aufwand einer eigenen Infrastruktur.
- Suchen Sie Partner: Ideal sind branchenübergreifende Verbünde ohne direkte Konkurrenz. Vertrauen ist die Basis.
- Starten Sie mit einem Abschnitt: Beginnen Sie klein, zum Beispiel mit der Grundausbildung oder einem spezialisier-ten Modul.

Die IHK unterstützt Sie

Die IHK Aachen berät Sie umfassend zur Verbundausbildung. Wir unterstützen Sie bei der Partnersuche, bei vertraglichen Fragen und bei der Organisation. Besonders kleineren Betrieben möchten wir Mut machen: Verbundausbildung eröffnet Ihnen die Möglichkeit, selbst auszubilden – auch ohne große Infrastruktur. ■

IHK-Ansprechpartner:

Ulrich Ivens

Stellvertretender Bereichsleiter Bildung

0241 4460-226

ulrich.ivens@aachen.ihk.de

Ausbildung im Blick



Ulrich Ivens ist stellvertretender Bereichsleiter Bildung bei der IHK Aachen. Er unterstützt Unternehmen und Ausbilder mit praxisnahen Impulsen zu Ausbildung, Prüfungen und Fachkräftesicherung. Im IHKmagazin erscheinen ausgewählte Beiträge aus seinem Blog in gekürzter Form als Serie – für schnelle Orientierung und konkrete Tipps.



Die vollständigen Artikel sowie weitere Einblicke ins Thema Ausbildung finden Sie unter → www.ulrichivens.de.

Foto: IHK Aachen

Anzeige

Büscher vermiert

Arbeitsbühnen & Baumaschinen

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

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



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



Meilenstein für Europas KI-Entwicklung

Start der JUPITER AI Factory

Die JUPITER AI Factory (JAIF) wurde in Aachen offiziell eröffnet. Die Initiative ist Teil des europäischen „AI Continent Action Plan“, der die Entwicklung eines eigenständigen europäischen KI-Ökosystems vorantreiben soll. JAIF ist eine von 19 KI-Fabriken in Europa und die einzige, die auf einem Exascale-Supercomputer basiert: JUPITER, der im September 2025 am Forschungszentrum Jülich (FZJ) eingeweiht wurde. Mit seiner enormen Rechenleistung von 1 ExaFLOP/s (doppelte Fließkomma-Genauigkeit) und über 40 ExaFLOP/s für KI-Workloads gehört JUPITER zu den weltweit leistungsstärksten und energieeffizientesten Supercomputern.

Ein europäisches Vorzeigeprojekt

Das JAIF-Konsortium vereint führende Institutionen wie das Jülich Supercomputing Centre (JSC), die RWTH Aachen University, die Fraunhofer-Institute FIT und IAIS sowie das hessische Zentrum für Künstliche Intelligenz (hessian.AI). Seit Oktober 2025 sind auch die Belgian AI Factory Antenna (BE-AI-FA) und die Hungarian AI Factory Antenna (HunAlFA) Teil des Netzwerks. Ziel ist es, KI-Forschung und -Anwendungen in

Europa zu fördern und die Lücke zwischen Wissenschaft und Praxis zu schließen.

Professor Thomas Lippert, Direktor des JSC, betonte die Einzigartigkeit von JUPITER: „Dieser Supercomputer kombiniert KI und Simulation und bietet damit Möglichkeiten, die weltweit ihresgleichen suchen.“ Mathis Bode, Projektleiter von JAIF, hob die Bedeutung des Projekts für den Aufbau einer europäischen KI-Infrastruktur hervor.

Herausforderungen und Chancen für Europa

Dr. Stefan Mesken, Chief Scientist bei DeepL, betonte in seinem Gastvortrag die Notwendigkeit, junge Talente zu fördern, hochwertige Daten bereitzustellen und eine erstklassige Infrastruktur zu schaffen, um Europa im globalen KI-Wettbewerb zu stärken. Auch Vertreter der Konsortiums-Partner unterstrichen die Bedeutung der internationalen Zusammenarbeit und die Rolle von JAIF als Bindeglied zwischen Forschung, Industrie und Gesellschaft.

Finanzierung und strategische Bedeutung

JAIF wird mit 25 Millionen Euro durch die EU-Kommission, das EuroHPC Joint Undertaking sowie die Bundesländer NRW und Hessen finanziert. JUPITER selbst wird durch die europäische Supercomputing-Initiative EuroHPC JU, das Bundesministerium für Forschung und das Land NRW unterstützt.

Mit JAIF und JUPITER setzt Europa einen wichtigen Schritt in Richtung digitaler und wissenschaftlicher Souveränität. Die Initiative soll nicht nur die Entwicklung vertrauenswürdiger KI-Technologien fördern, sondern auch strategisch wichtige Anwendungsfelder wie Gesundheitswesen, Energie, Klimawandel und Bildung voranbringen. ■

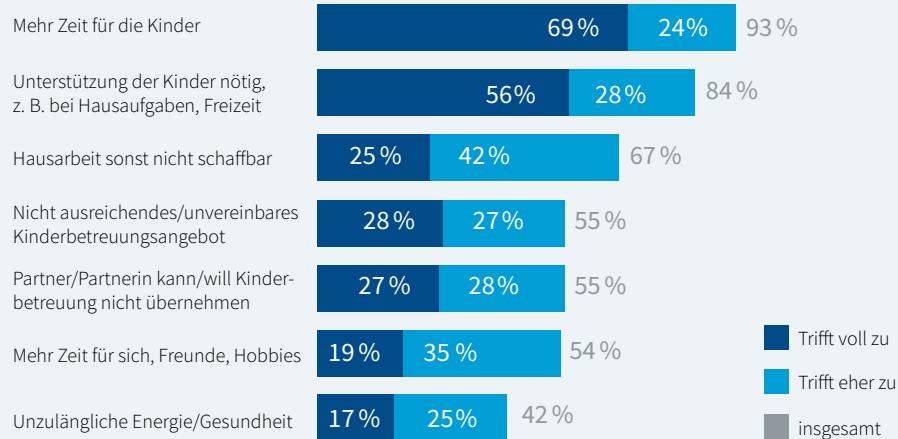


Die Teilnehmenden der feierlichen Eröffnung der JUPITER AI Factory versammelten sich für ein Gruppenfoto vor dem historischen Veranstaltungsgebäude in Aachen. Im Hintergrund ist das Banner der JUPITER AI Factory mit dem Slogan „Exascale AI for Europe“ zu sehen.

Foto: Kristina Barnka

Gründe für die Teilzeitbeschäftigung von Müttern

Quelle: Prognos AG (2025): „Mehr ist möglich! Was Betriebe tun können, damit Mütter ihre Arbeitszeitwünsche umsetzen können.“



Mütter wollen unter besseren Bedingungen mehr arbeiten

Untersuchung der Prognos AG zeigt Fachkräftepotenziale

Die Erwerbstätigkeit von Müttern gezielt zu fördern, kann nicht nur den deutschen Arbeitsmarkt insgesamt stärken, sondern auch Betriebe, die unter Nachwuchs- oder Fachkräftemangel leiden. Viele Mütter sind gut qualifiziert und berufserfahren, doch bleiben langfristig in Teilzeit beschäftigt, auch wenn die Kinder schon älter sind. Eine Untersuchung der Prognos AG für das Unternehmensprogramm „Erfolgsfaktor Familie“ hat rund 1.500 teilzeitbeschäftigte Mütter dazu befragt. Hauptgründe für die Teilzeit sind demnach, dass die Mütter ausreichend Zeit für Kinder und Hausarbeit benötigten, sowie nicht optimale Kinderbetreuungsangebote. „Unzulängliche Energie“ nennen dagegen weniger als die Hälfte (43 Prozent) als einen Grund für ihre Teilzeitbeschäftigung.

Müttererwerbstätigkeit unterstützen durch bessere Vereinbarkeit

Damit in Teilzeit arbeitende Mütter ihre Arbeitszeit ausweiten, sind der Umfrage zufolge vor allem Maßnahmen wichtig, die sie unterstützen und zeitlich entlasten. Vor allem eine gute betriebliche Vereinbarkeitspolitik in puncto Familie und Beruf habe einen erheblichen Einfluss auf ihre Bereitschaft zur Arbeitszeiterhöhung, resümiert die Untersuchung der

Prognos AG. Die Motivation dafür sei häufig vorhanden: Fast die Hälfte der teilzeitbeschäftigten Mütter (45 Prozent) würde ihre Arbeitszeit erhöhen, wenn betriebliche Bedingungen wie Flexibilität, Kommunikation und auch Karriereperspektiven verbessert würden. Das Engagement dafür lohnt sich: Eine Erhöhung der Müttererwerbstätigkeit birgt das Potenzial von rund 14 Millionen zusätzlichen Wochenstunden. Dies würde in etwa 350.000 zusätzlichen Vollzeitäquivalenten entsprechen.

Potenziale heben – zugunsten aller

Peter Adrian, Präsident der Deutschen Industrie- und Handelskammer (DIHK), betonte beim Unternehmenstag „Erfolgsfaktor Familie“ vor wenigen Monaten in Berlin, wie lohnenswert es sei, die Müttererwerbstätigkeit zu stärken: „Wenn wir es schaffen, Eltern – insbesondere Müttern – den schrittweisen Wiedereinstieg und die Ausweitung ihrer Arbeitszeit zu erleichtern, profitieren alle: Familien, Unternehmen und der Arbeitsmarkt. Die Rechnung ist ganz einfach: Mehr Vereinbarkeit ermöglicht mehr Erwerbsarbeit. Und mehr Erwerbsarbeit führt zu mehr Wohlstand.“

Von familienfreundlichen Arbeitsbedingungen profitieren somit alle – sie sind der Schlüssel, um das Potenzial teilzeitbeschäftigter Mütter zu heben. Betriebe haben es in der Hand, in welcher Form sie diese Chance ergreifen und wie sie durch ihre Personalpolitik und betriebliche Maßnahmen zur besseren Vereinbarkeit von Beruf und Familie beitragen. ■



Die Untersuchung „**Mehr ist möglich! Was Betriebe tun können, damit Mütter ihre Arbeitszeitwünsche umsetzen können.**“ kann auf der Website des Unternehmensnetzwerks „Erfolgsfaktor Familie“ heruntergeladen werden.
→ www.erfolgsfaktor-familie.de

Aus den Unternehmen



Alexander Kähm, Düren

Bernd Willi Dienstknecht

Dieter Schornstein GmbH & Co. KG,
Aachen

Guido Finger, Herzogenrath

Hans-Jörg Herten, Düren

Hartmut Klein, Hellenthal

i-nex Gesellschaft für linuxbasierte
Netze mbH, Aachen

Paul Biskupic, Baesweiler

PH Immobilien Gesellschaft mbH,
Aachen

rb-Wohnen GmbH, Heinsberg

Sylvia Maria Urban, Blankenheim

Volker Gauchel, Bernhard Ruhl,
Aachen



Foto: Michael Thalken/Eifeler Presse Agentur/epa

Die Partnerinitiative „viertelvoracht“ von Kreis Euskirchen und der KSK Euskirchen besuchte die Thermen & Badewelt: (v. l.) Alexandra Bennau (KSK), Alina Kramer (Kreis Euskirchen), Landrat Markus Ramers, Sven Berndt (Therme), Iris Poth (Kreis Euskirchen), Rainer Santema (KSK) und Melinda Atzori (Therme).

KARIBISCHES FLAIR

VIERTELVORACHT-FRÜHSTÜCK

Karibisches Urlaubsfeeling kam beim Unternehmerfrühstück „viertelvoracht“ auf. Die Teilnehmer der Partnerinitiative von Kreis Euskirchen und Kreissparkasse Euskirchen (KSK) besuchten den wohl wärmsten und tropischsten Ort der Region: die Thermen & Badewelt Euskirchen. Das Palmenparadies umfasst eine Gesamtfläche von 3.000 Quadratmetern und ist dabei in ständiger Erweiterung: 2022 wurde eine Empore errichtet, 2024 eröffnete der „Immersive Sky“.

Auch für die nächsten Jahre habe man einiges vor: Geplant ist eine umfassende Erweiterung des textilen Familienbereichs. Bis zu 500 weitere Arbeitsplätze in Service, Technik und Gesundheit sollen im Zuge der Erweiterung entstehen. Das Unternehmerfrühstück war erneut vom bewährten viertelvoracht-Team geplant und organisiert worden: der Leiterin der Stabsstelle Struktur- und Wirtschaftsförderung, Iris Poth, ihrer Kollegin Alina Kramer sowie Alexandra Bennau vom S-Gewerbe Kundencenter und Rainer Santema, Leiter S-Firmenkundencenter. ■

Foto: Mode Krause



„Lieber Klasse als Masse“: Erwin Krause führt die Geschäfte mit seiner Ehefrau Constanze.

Foto: Mode Krause



1975 legte Dürens Outlet-Pionier Erwin Krause den Grundstein für ein Geschäft, das jetzt bereits auf 50 erfolgreiche Jahre zurückblicken kann. Das Modeerlebnis findet sich unter anderem auf fast 3.000 Quadratmetern im A4-Outlet in Niederzier.

SEIT 50 JAHREN

Krause bietet ein Modeerlebnis mit Kultstatus

Die Erinnerung an seine Studentenzeit, in der Erwin Krause bereits Vater war und das Budget kaum ausreichte, mit dem Kleidungsbedarf der kleinen Tochter Schritt zu halten, ließ die Eröffnung eines Secondhand-Ladens mit Kinderkleidung und Spielzeug Realität werden, das im Jahr 2025 50-jähriges Bestehen feierte. Mit wenig Mitteln und viel Eigenleistung entstand im November 1975 das 60-Quadratmeter-Lädchen „Kinderstube“. Der Laden brummte – und bald wünschten sich die Kunden auch günstige, aber möglichst neue Mode für sich selbst. Krause fand eine Markt-Nische, indem er günstige Einkaufsquellen von hochwertiger Marken-Mode aus Lagerüberhängen, Geschäftsaufgaben und Insolvenzen deutschlandweit nutzte und diese meist 70 Prozent günstiger verkaufte. Die Qualität und die Marken hätten für sich gesprochen, Werbung sei kaum nötig gewesen, sagt Krause: „Neu Eingetroffenes verbreitete sich durch Mundpropaganda wie ein Lauffeuer.“

Heute, 50 Jahre später, findet sich das Modeerlebnis mit Kultstatus auf fast 3.000 Quadratmetern im A4-Outlet in Niederzier, auf rund 500 Quadratmetern in Düren, im ehemaligen „Spielwaren Schuster“, jetzt „Best Deals“, und auf circa 300 Quadratmetern im Procento Aachen am Adalbertsteinweg. Seit über zwei Jahrzehnten ist zudem Ehefrau und Textildesignerin Constanze Krause an Erwins Seite, was das mode-dicke Flair immer selektiver und anspruchsvoller, aber nie teurer werden ließ. Mit ihren laufenden Instagram-Posts begeistert Constanze Krause eine stetig wachsende Community und macht neugierig auf mehr. Selbst Corona und der Online-Boom konnten dem Geschäft nichts anhaben – die fehlenden Umsätze der Pandemie-Schließzeiten konnten mit den Neuzugängen rasch wieder aufgeholt werden. Krause betont: „Ohne die treuen Kundinnen und Kunden aus Stadt und Kreis Düren wäre diese Erfolgsgeschichte nicht möglich gewesen.“ ■



Foto: Trianel

Der Trianel-Aufsichtsrat hat eine neue Vorsitzende: Elke Temme (Stadtwerke Bochum Holding GmbH) – hier zusammen mit (v. l.) Sven Becker (Sprecher der Geschäftsführung der Trianel GmbH), Dr. Christian Becker (Mitglied des Aufsichtsrates, STAWAG) und Oliver Runter (Geschäftsführer der Trianel GmbH).

ELKE TEMME ÜBERNIMMT VORSITZ IM TRIANEL-AUFSICHTSRAT

Elke Temme ist die neue Aufsichtsratsvorsitzende der Trianel GmbH. Sie übernimmt das Amt von Dr. Christian Becker, der den Vorsitz mit Blick auf seinen bevorstehenden Ruhestand bereits vor dem Ende der regulären Amtszeit bis 2027 niedergelegt hat, um einen harmonischen Übergang an der Spitze des höchsten Kontrollgremiums von Trianel zu ermöglichen. Temme ist durch ihre Funktion als Geschäftsführerin der Stadtwerke Bochum Holding GmbH bereits seit Januar 2024 Mitglied des Trianel-Aufsichtsrates und in zahlreichen Organfunktionen der Trianel Projektgesellschaften tätig. Sie hat sich in den letzten zwei Jahren intensiv in die Gremienarbeit von Trianel eingebracht. „Die Wahl zur neuen Vorsitzenden des Trianel-Aufsichtsrates ist mir eine Ehre und ich freue mich sehr auf die weitere Zusammenarbeit mit meinen Aufsichtsratskollegen. Trianel gemeinsam mit der Geschäftsführung, der engagierten Belegschaft und den Gremien erfolgreich durch die anstehenden Transformationsprozesse der Energiewirtschaft zu begleiten, ist eine spannende Aufgabe, der ich mich gerne stelle“, sagt Temme zu ihrem Amtsantritt. ■



Kleine und mittlere Unternehmen in der Eifel sollen durch Qualitätsorientierung zukunftsfähig werden: (v. r.) Thomas Biewer (EIFEL Qualitätsmanager), Dr. Tim A. Heyner (Geschäftsführer Braincode Consulting GmbH), Anja Heltemes und Markus Pfeifer (beide Regionalmarke EIFEL) freuen sich über die neue Kooperation.

NEUE KOOPERATION

Regionalmarke EIFEL setzt auf Braincode Consulting

In regelmäßigen Abständen lässt sich das Markenmanagement der Regionalmarke EIFEL beraten, um cleverer und besser zu werden: Aus diesem Grund ergibt sich eine neue Kooperation mit der Braincode Consulting GmbH aus Nettersheim. Braincode Consulting wird geleitet von Dr. Tim A. Heyner, Experte für Digitalisierung, Prozessoptimierung und Qualitätsmanagement, und ist selbst ISO 9001 zertifiziert sowie zweifacher „EIFEL Award“-Preisträger. Darüber hinaus ist Heyner autorisierter INQA-Coach. Die Kooperation der Regionalmarke EIFEL beziehungsweise der Arbeitgebermarke EIFEL mit Braincode Consulting ist wechselseitig kombinierbar: Zum einen kann Heyner bestehende und potenzielle EIFEL-Arbeitgeber durch das INQA-Coaching, das eines von mehreren Qualifizierungsmöglichkeiten für EIFEL-Arbeitgeber ist, begleiten. Das Team der Regionalmarke EIFEL durchläuft aktuell selbst das INQA-Coaching und profitiert für die Schwerpunkte Arbeitsorgani-

sation und Digitalisierung von dem Know-how von Heyner. Ferner entwickelt Braincode Consulting aktuell für die Arbeitgebermarke EIFEL einen neuen, eigenen EIFEL-Arbeitgeber-Check, der sich stark an den INQA-Themen orientiert und sowohl als Selbst-Check für Geschäfts- und Personalleitungen als auch als Grundlage für ein Audit durch einen externen Coach gut geeignet ist. Der EIFEL-Arbeitgeber-Check wird unkompliziert abzuwickeln sein und wird klare Aussagen zu funktionierenden Strukturen und auch zu Optimierungsmöglichkeiten im Unternehmen liefern. „Mir gefällt die Zielsetzung und die Qualitätsphilosophie der Regionalmarke EIFEL. Kleine und mittlere Unternehmen in der Eifel sollen durch Qualitätsorientierung und strukturierte Prozesse zukunftsfähig werden, um so die Eifel als Region attraktiv zu halten“, erklärt Heyner. ■

PRÄZISION, INNOVATION UND INDIVIDUELLE LÖSUNGEN: 25 JAHRE MÜLLER MASCHINENTECHNIK

Müller Maschinentechnik aus Düren steht seit einem Vierteljahrhundert für erfolgreiche Präzisionsarbeit und maßgeschneiderte Lösungen. Gegründet im Jahr 2000 von Ludwig Müller, hat sich die Firma zu einem führenden Anbieter für Automation, Handhabungstechnik, Robotik und Pneumatik entwickelt. Mit einem klaren Fokus auf Qualität und Innovation hat Müller Maschinentechnik seine Position am Markt kontinuierlich ausgebaut und sich als Partner für mittelständische Unternehmen etabliert. Ein zentraler Erfolgsfaktor von Müller Maschinentechnik ist die Fähigkeit, individuelle Lösungen für die spezifischen Anforderungen der Kunden zu entwickeln: Ob kleine Komponenten, fertige Produktionsbaugruppen für den Einbau in bestehende Produktionsanlagen oder komplett Anlagen – das Unternehmen bietet eine breite Palette an Produkten und Dienstleistungen. Mit einem bundesweiten Vertriebsnetz und einer engen Betreuung vor Ort stellt Müller Maschinentechnik sicher, dass die Kunden überall in Deutschland optimal unterstützt werden. Nach dem Wegfall des Düsengeschäfts widmete sich das Unternehmen dem Vertrieb von Pneumatikventilen und Automationskomponenten.

Die kontinuierliche Weiterentwicklung zeigt sich auch in wichtigen Meilensteinen wie dem Bau eines neuen Firmensitzes in der Felix-Wankel-Straße im Jahr 2007 und der Verdopplung der Fertigungsfläche 2011. Diese Expansion ermöglichte es, immer komplexere Projekte wie komplett



Das 25-jährige Bestehen von Müller Maschinentechnik ist nicht nur ein Grund zum Feiern, sondern auch ein Moment der Bestätigung und Weiterentwicklung. Mit einem breiten Portfolio und einem bundesweiten Vertriebsnetz bleibt das Unternehmen ein verlässlicher Partner für den Mittelstand.

Anlagen und Automationslösungen zu realisieren. Die Geschäftsführung, bestehend aus Arno Müller, Mirko Höss und Patrick Hock, arbeitet eng zusammen, um stets Lösungen zu entwickeln, die die Produktivität der Kunden steigern und höchste Qualitätsstandards erfüllen. Ein weiterer Schwerpunkt liegt auf der Integration von Technologien wie Robotik und KI. Durch kontinuierliche Investitionen in modernste Technik und die Weiterbildung der Mitarbeiter zeigt Müller Maschinentechnik, wie innovative Ansätze die Automationsprozesse in der Industrie revolutionieren können. Trotz internationaler Ausrichtung bleibt das Unternehmen außerdem fest mit seiner Heimatregion Düren verbunden: Dies zeigt sich nicht nur in der Unterstützung regionaler Initiativen, sondern auch in der engen Zusammenarbeit innerhalb des Teams. Die Werte des Unternehmens – offene Kommunikation, starker Teamgeist und motivierende Atmosphäre – seien auch nach 25 Jahren ein zentraler Bestandteil der Unternehmenskultur. ■



Ihr Mediaberater
für das IHK-Magazin:
Michael Eichelmann

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

0163 5101-621
michael.eichelmann@aachener-zeitung.de

STORMS gewerbebau

Ihr Spezialist
für individuellen
Gewerbebau

Telefon 02431 96960

Hans Montag



Teppichhaus Banahan zählt zu den ältesten Teppichfachgeschäften Deutschlands – in der Region ist es sogar das älteste. In zweiter Generation führt David Banahan, Sohn des Gründers Ali Banahan, die Verbindung aus regionaler Handwerkstradition, kulturellem Erbe und nachhaltigem Wirtschaften in die Zukunft.

INSTITUTION IN DER TEPPICHBRANCHE

Teppichhaus Banahan verknüpft Handwerkstradition mit nachhaltigem Wirtschaften

Das Teppichhaus Banahan in Heinsberg gilt längst als eine Institution in der Teppichbranche: Seit Jahrzehnten steht das Familienunternehmen für Qualität, Authentizität sowie faire und vertrauensvolle Handelsbeziehungen zu seinen Manufakturen. Als Mitglied der internationalen Initiative „Care & Fair“ setzt sich das Unternehmen zudem aktiv für die Verbesserung der sozialen Bedingungen in den Herkunfts ländern ein. Gegründet wurde das Teppichhaus 1977 von Ali Banahan, der damals als jüngster Teppichhändler Deutschlands galt. 2024 übergab Banahan die Geschäftsleitung an seinen Sohn David Banahan, der diese Verbindung aus regionaler Handwerkstradition, kulturellem Erbe und nachhaltigem Wirtschaften jetzt in die Zukunft führt. „Der Perserteppich hat als kunsthandwerkliches Stück alle Einrichtungstrends überdauert“, sagt Banahan und betont: „All unsere Teppiche sind

handgemacht und Naturprodukte aus reiner Wolle oder Seide. Die Fäden werden ausschließlich mit reinen Pflanzenfarben gefärbt.“ Die Teppichknüpfkunst Persiens wurde 2010 in die Liste des immateriellen Weltkulturerbes der UNESCO aufgenommen. „Wir verstehen uns als Botschafter dieser jahrhundertealten Handwerkskunst“, erklärt Banahan. Seit zehn Jahren kann die handverlesene Auswahl der Teppiche nicht nur auf der 200 Quadratmeter großen Verkaufsfläche in der Hochstraße in Heinsberg begutachtet, sondern auch über den unternehmenseigenen Online-Shop gekauft werden. Zudem bietet das Fachgeschäft zahlreiche Services – von Teppichreparatur und -restauration über die spezielle Reinigung bis hin zur Erstellung von Gutachten, einem Abhol- und Lieferdienst sowie der Möglichkeit einer unverbindlichen Vorführung direkt beim Kunden vor Ort. „Auch die besten

maschinellen Imitationen können dem Perserteppich nicht gefährlich werden. Der echte Teppich hat den Charme des Einzelstücks, trägt die originale Handschrift seines Knüpfers und ist Ausweis für Geschmack und Echtheitsempfinden. Alle Teppiche, die wir führen, sind einzigartige Unikate. Zudem sind wir mit der Zeit gegangen und bieten neben klassischen Teppichen auch eine große Auswahl an modernen und zeitgenössischen Designs an.“ Ein besonderes kulturelles Highlight befindet sich im Besitz des Hauses: ein über 110 Jahre alter, handgeknüpfter Perserteppich aus dem Iran, der das Abbild von Johannes dem Täufer mit einem Lamm zeigt. „Dieses seltene Unikat vereint handwerkliche Meisterschaft mit tiefer Symbolik“, so Banahan. „Ein echter Teppich ist eine Art Liebeserklärung an den, der ihn zu schätzen weiß.“ ■



3WIN Maschinenbau hat beim SCHULEWIRTSCHAFT-Preis den 1. Platz gewonnen: Dagmar Wirtz (l.) und Sabine Bergs freuen sich, dass ihr Engagement in der beruflichen Orientierung von Mädchen im MINT-Bereich jetzt bundesweit sichtbar wird.

3WIN MASCHINENBAU GEWINNT SCHULEWIRTSCHAFT-PREIS

Die 3WIN Maschinenbau GmbH aus Aachen hat beim bundesweiten Wettbewerb „Engagement sichtbar machen“ den 1. Platz in der Kategorie „SCHULEWIRTSCHAFT-Unternehmen – Starter (kleine Unternehmen)“ gewonnen. Das Netzwerk SCHULEWIRTSCHAFT Deutschland würdigt das Unternehmen für sein herausragendes Engagement in der beruflichen Orientierung von Mädchen im MINT-Bereich.

Mit dem Summer Camp für Mädchen hat 3WIN Maschinenbau ein innovatives Format geschaffen, das Schülerinnen ab der achten Klasse praxisnah und mit viel Begeisterung an technische Themen heranführt. Eine Woche lang entwickeln die Teilnehmerinnen eigene Projekte, arbeiten mit Maschinen und lernen Ingenieurinnen, Technikerinnen und Auszubildende persönlich kennen. Die Zusammenarbeit mit Schulen der Städteregion Aachen, regionalen Initiativen sowie Partnern aus der Wirtschaft macht das Camp zu einem wichtigen Baustein für die Nachwuchsförderung im MINT-Bereich.

„Wir sind unglaublich stolz auf diese Auszeichnung“, sagt Sabine Bergs, Projektleiterin bei 3WIN Maschinenbau. „Das Summer Camp liegt uns sehr am Herzen. Wir sehen jedes Jahr, wie Mädchen über sich hinauswachsen, wenn sie Technik praktisch erleben. Dass unser Engagement jetzt bundesweit sichtbar wird, ist eine große Anerkennung und Motivation für die kommenden Jahre.“ „Wenn wir wollen, dass mehr junge Frauen den Mut haben, technische Berufe zu ergreifen, müssen wir Orte schaffen, an denen sie Technik selbstverständlich erleben, ausprobieren und gestalten können. Eine Ausbildungswerkstatt für Mädchen ist mehr als ein Raum – sie ist ein Raum für Zukunft“, sagt Geschäftsführerin Dagmar Wirtz. Der SCHULEWIRTSCHAFT-Preis „Engagement sichtbar machen“, gefördert vom Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK), wurde 2025 bereits zum 14. Mal verliehen. ■



Fünf Jubilare und 15 Ruheständler galt es in diesem Jahr bei der Kreissparkasse Euskirchen zu feiern. Neben dem Vorstand, der Personalleitung und dem Personalrat waren auch die jeweiligen Führungskräfte der Geehrten zur Feier ins Parkhotel Euskirchen gekommen.

KREISSPARKASSE EUSKIRCHEN EHRT TREUE MITARBEITENDE

Einmal im Jahr absolviert der Vorstand der Kreissparkasse Euskirchen (KSK) gemeinsam mit der Personalleitung und dem Personalrat einen ganz besonderen Termin: Dann gilt es, die zahlreichen Jubilare zu ehren sowie Mitarbeitende in den wohlverdienten Ruhestand zu entsenden. Die Jubilarfeier wird stets ausgiebig zelebriert. Im Namen des Gesamtvorstands der Kreissparkasse Euskirchen konnte Udo Becker jetzt 20 Ehrengäste empfangen, die gemeinsam mit ihren Führungskräften angereist waren, um sich feiern zu lassen. Dabei ist es Tradition, dass der Vorstandsvorsitzende das Arbeitsleben der Geehrten stets humorvoll passieren lässt. Seit 25 Jahren stehen Axel Dehnhard und Sonja Scheeben bereits im Dienst der Kreissparkasse. Nochmal 15 Jahre mehr, nämlich 40 Jahre Sparkassentätigkeit, können Karin Hawranke, Jürgen Alßmann und Annemie Stoff vorweisen. Ihnen allen galt der besondere Dank des Vorstands für die lange Treue. Dann aber hieß es Abschied nehmen: Gleich 15 Mitarbeitende und mit ihnen Hunderte von Jahren Berufserfahrung verließen an diesem Tag das Kreissparkassenschiff und machten dem längst angeheuerten Nachwuchs Platz, der dafür sorgen will, dass der Erfolgskurs der alten Mannschaft auch weiterhin gehalten wird. ■



Kooperation intensiviert: KISTERS, ein Aachener IT-Unternehmen für Energiewirtschaft, konnte in diesem Jahr 20 weitere Kunden ihres Ulmer Kooperationspartners für ihre Plattform gewinnen.

KISTERS

Neue Plattform bietet Kunden mehr Transparenz

Nachdem das Aachener IT-Unternehmen für die Energiewirtschaft KISTERS und das Ulmer Technologieunternehmen Wilken Software Group ihre langjährige Kooperation intensiviert und um den Bereich Redispatch 2.0 (RD2) erweitert hatten, sind seit Anfang 2025 20 Wilken-Kunden von ihrem Drittanbieter-System in die KISTERS-RD2-Plattform gewechselt, die nahtlos an das Verbrauchsabrechnungssystem von Wilken angebunden ist. Die Plattform deckt den kompletten Redispatch-2.0-Prozess ab – von der Anlagenanbindung und -verwaltung über die Prognose, Netzbetreiberkoordination, Abrufumsetzung und Ausfallarbeitsermittlung bis hin zur Bilanzierung und Abrechnung.

Die RD2-Plattform läuft in der sicherheitszertifizierten KISTERScloud und wird aktuell von mehr als 200 Kunden genutzt. Im nächsten Schritt ist geplant, das Onboarding weiterer Kunden noch schneller und effizienter zu gestalten. „Wilken und KISTERS kooperieren seit Jahrzehnten erfolgreich, vor allem bei der nahtlosen Integration von Abrechnungslösungen und im Bereich des Energiedatenmanagements. Wir freuen uns, dass Wilken nun auch im Redispatch 2.0 auf unsere Lösungen setzt. Damit untermauern wir unsere Stellung als führender Anbieter einer umfassenden RD2-Plattform“, erklärt Dr. Markus Probst, Leiter des Geschäftsbereichs Energie bei KISTERS. Um die Anforderungen aus dem Messstellenbetriebsgesetz effizient zu erfüllen und auch zukünftige Prozesse zum CLS-Management durchführen zu können, setzt außerdem die Alliander Netz Heinsberg GmbH auf eine

neue Gateway-Administrationslösung des Aachener IT-Unternehmens KISTERS. Im August waren bereits 400 Gateways erfolgreich auf die neue Plattform migriert worden, bis Jahresende folgten weitere 600. Die neue Plattform stellt Verbrauchs- und Einspeisedaten nahezu in Echtzeit zur Verfügung und wird zukünftig dazu dienen, Steuerbefehle zuverlässig auszuführen. „Über die neue Plattform schaffen wir Transparenz für unsere Kunden, erhöhen die Stabilität unserer Netze und ermöglichen eine nachhaltige Nutzung vorhandener Ressourcen“, sagt Dr. Martin Büttgen, Geschäftsführer bei Alliander Netz. Die cloud-basierte iGWA-Software von TREMONDI ist bereits bei über hundert Stadtwerken und Energieversorgern im Einsatz. Durch die Einbindung von KISTERS-Kunden wächst die Zahl der über die Plattform verwalteten Geräte um rund 180.000. ■



Zur Modernisierung ihrer Smart-Meter-Infrastruktur sowie zur Durchführung zukünftiger Prozesse zum CLS-Management setzt die Alliander Netz Heinsberg auf eine Plattform von KISTERS und TREMONDI.



Das Team von Neue Wärme Eifel legt Wert auf Qualität und Kundennähe.



Erik Welter blickt mit Stolz auf 25 Jahre bei lemonpie zurück: „Ich hätte nie gedacht, dass aus den kleinen Anfängen im Café Alter Markt einmal so etwas Großes entstehen würde. Ich bin stolz, von Anfang an dabei zu sein und freue mich, dass wir diesen Weg gemeinsam gegangen sind.“

NEUE WÄRME EIFEL

Einer Vision folgten Taten

Vor 25 Jahren legte Hartmut Klein den Grundstein für das, was heute als regionaler Vorreiter in Sachen umweltfreundlicher Heizlösungen gilt: Neue Wärme Eifel. Was 2000 als Ein-Mann-Betrieb begann, ist heute ein erfolgreiches Unternehmen mit sieben Mitarbeitenden und einer klaren Mission: nachhaltige, regional verfügbare, regenerativ erzeugte und CO₂-neutrale Wärme. Der Diplomingenieur für Energie- und Umweltschutztechnik erkannte schon während seines Studiums, dass die Zukunft der Energieversorgung in erneuerbaren Quellen liegt. Diese Vision setzte er mit der Firmegründung in die Tat um. Ein wichtiger Meilenstein folgte 2001. Auf der Messe ISH in Frankfurt lernte Klein den österreichischen Hersteller ÖkoFEN kennen, einen Spezialisten für moderne Pelletheizungen. Die Partnerschaft besteht bis heute und wurde inzwischen um Wärmepumpenlösungen erweitert. 2006 folgte der nächste Wachstumsschritt: Mit Techniker Volker Wittemeier und einer Büromitarbeiterin kamen die ersten Angestellten hinzu. Wittemeier ist bis heute als technischer Leiter Teil des Teams – ein Zeichen gelebter Verbundenheit und familiärer Unternehmenskultur. 2013 wurde das Angebot um die innovativen Lüftungssysteme von bluMartin erweitert. Beide Regionalvertretungen, ÖkoFEN und bluMartin, tragen bis heute zur Qualität des Angebots bei. Trotz aller technischen Entwicklungen bleibt die Grundüberzeugung unverändert. „Wir wollen nicht nur Heizungslösungen bieten, sondern einen Beitrag für Umwelt, Klima und eine lebenswerte Zukunft leisten.“ Mit Fokus auf Qualität, Zuverlässigkeit und Kundennähe betreut Neue Wärme Eifel heute Kunden im Kreis Euskirchen, in Nordrhein-Westfalen, Rheinland-Pfalz und Ostbelgien. Der eigene, zertifizierte Werkskundendienst sorgt für schnellen und kompetenten Service. Zum 25-jährigen Bestehen blickt Hartmut Klein stolz zurück und motiviert nach vorn. „Es gibt noch viel zu tun. Und wir sind bereit.“ ■

EIN LEMONPIE-ORIGINAL BLICKT AUF 25 JAHRE KOCHKUNST ZURÜCK

Erik Welter, der erste und dienstälteste Mitarbeiter bei lemonpie, blickt auf 25 Jahre Kochkunst zurück. Seine Geschichte ist untrennbar mit der Entwicklung des vielfach prämierten Cateringunternehmens verbunden: Welter begann seine Karriere noch vor der offiziellen Gründung von lemonpie im November 2000 im „Café Alter Markt“ in Euskirchen, neben dem „Café am Salzmarkt“ in Bad Münstereifel der zweite Standort von Geschäftsführer Johannes Molderings. Als Küchenchef startete Welter seine Laufbahn bei lemonpie quasi im Alleingang, damals mit nur einer Auszubildenden. Die ersten Schritte im Partyservice waren noch klein, aber besonders: Früh übernahm er Buffets für den TVE Bad Münstereifel und versorgte Sponsoren und Pressekonferenzen nach den Spielen. Im Jahr 2002 folgten die ersten großen Veranstaltungen – Hochzeiten auf Burg Kirspenich. Ein Meilenstein war der „Herr der Ringe“-Abend von Ursula Palm, eines der frühen kreativen Themenkonzepte im Portfolio von lemonpie. Zu seinen persönlichen Highlights zählt Welter den Adam & Eva Award in Berlin, bei dem er ein Menü nach Farben kreierte. Auch die Weihnachtsbälle, die sich von kleinen Feiern zu festlichen Großevents entwickelten, gehören zu seinen besonderen Erinnerungen. „Ich habe in all den Jahren viele spannende Menschen kennengelernt, aus denen sich langjährige Freundschaften entwickelt haben“, erzählt er. Molderings würdigt seinen langjährigen Weggefährten mit diesen Worten: „Erik ist nicht nur unser erster Mitarbeiter, sondern auch jemand, der die Entwicklung von lemonpie von Anfang an geprägt hat. Auf ihn war immer Verlass, fachlich und menschlich. Er ist einfach ein super Typ und Teil unserer lemonpie-Familie.“ ■

EXPANSION

DACHSER erweitert Standort Alsdorf

„Wir versprechen uns durch die Expansion am Standort Alsdorf weiteres Wachstum und sehen uns damit gut gerüstet für die Zukunft“, betont Jan-Niclas Wiegand, Leiter des DACHSER Logistikzentrums Maas-Rhein. Anfang Februar wird die Erweiterung der Umschlaghalle für Industriegüter am Standort Alsdorf in Betrieb genommen – nach nur knapp sieben Monaten Bauzeit. Die Halle ist damit um etwa die Hälfte – von 5.500 Quadratmetern auf circa 8.000 Quadratmeter – angewachsen. „Wir haben die Erweiterungsmöglichkeit maximal ausgeschöpft und zusätzlich Abstellflächen für Wechselbrücken, Trailer und sämtliches Equipment geschaffen“, erzählt Wiegand. Außerdem wurde im Zuge der Erweiterung eine Ladeinfrastruktur für E-Mobilität geschaffen.



Foto: DACHSER

Anfang Februar nimmt DACHSER die Erweiterung der Umschlaghalle für Industriegüter am Standort Alsdorf in Betrieb – die Halle ist damit von 5.500 Quadratmetern auf circa 8.000 Quadratmeter angewachsen.

Aktuell verfügt das Logistikzentrum Maas-Rhein über sechs Schnellladepunkte. Zwei E-Lkw und ein E-Rangierfahrzeug gehören bereits zum unternehmenseigenen Fuhrpark. „Wenn sich der Trend in Richtung E-Mobilität weiter fortsetzt, haben wir aufgrund der vorbereitenden Maßnahmen jetzt die Möglichkeit, eine Erweiterung schnell und unkompliziert umzusetzen.“ Nachhaltigkeit gehört seit jeher zur Strategie des Familienunternehmens: DACHSER rüstet sukzessive seine Niederlassungen in ganz Deutschland mit Photovoltaik aus, außerdem ist das Unternehmen in Forschungsprojekten zur E-Mobilität und rund um das Thema Wasserstoff aktiv. Am Standort Alsdorf fand eine umfassende LED-Umrüstung statt, zusätzlich bezieht DACHSER ausschließlich grünen Strom. „Nachhaltigkeit ist ein Thema, das wir sehr ernst nehmen“, betont der Niederlassungsleiter.

Erstmals wurde 2009 in Zeiten einer Wirtschaftskrise stark in den Alsdorfer Standort investiert, indem Hallen und die Verwaltung neu aufgesetzt wurden. „Das hat uns einen ordentlichen Schub gegeben“, sagt Rolf Palm, seit zehn Jahren Sales Manager in Alsdorf. „Auch jetzt trotzen wir der Krise“, betont er und führt aus: „Für uns ist es eine wichtige Entscheidung, eine große Summe gerade in Krisenzeiten zu investieren, um immer einen Schritt voraus zu sein. Irgendwann wird die Wirtschaft wieder anlaufen – dann wollen wir vorbereitet und weiterhin ein verlässlicher Partner für unsere Kunden sein.“

Die Investition sei damit auch ein klares Bekenntnis zum Standort in Alsdorf und zur Region. Aktuell steht neben dem Umschlaglager mit jetzt rund 8.000 Quadratmetern für Industriegüter eine 4.500 Quadratmeter große Halle für die Lebensmittellogistik zur Verfügung. Ergänzt werden die Umschlaglager um Warehouse-Flächen mit knapp 20.000 Quadratmetern über alle Temperaturzonen hinweg. Derzeit sind am Standort 433 Mitarbeitende tätig, davon 58 Auszubildende und Studenten (siehe auch: Bericht ab Seite 30). ■



„Wir sehen uns mit der Investition und Expansion gut gerüstet für die Zukunft“, sagen Jan-Niclas Wiegand (l.), Leiter des DACHSER Logistikzentrums Maas-Rhein, sowie Sales Manager Rolf Palm.

FIT FÜR DIE ZUKUNFT: 25 JAHRE RB-WOHNEN BLEIBT ZUKUNFTS- ORIENTIERT

Vor rund 25 Jahren gründete Handwerksmeister und Betriebswirt Ralf Beyers die rb-wohnen GmbH im Kreis Heinsberg. Von Anfang an hat sich das Unternehmen auf die Revitalisierung von Bestandsimmobilien spezialisiert – ein Konzept, das heute aktueller ist denn je. Bereits bei der ersten Besichtigung sanierungsbedürftiger Gebäude erkannte Ralf Beyers das Potenzial, das in ihnen steckt. Mit einer durchdachten Planung und innovativen Grundrissgestaltungen hat die rb-wohnen GmbH bis heute mehrere hundert Immobilien modernisiert und für die Zukunft fit gemacht. Ein besonderer Fokus liegt dabei auf der Umnutzung nicht mehr zeitgemäßen gewerblicher Flächen für die wohnwirtschaftliche Nutzung. Dieses Konzept verbindet ökologische und ökonomische Aspekte und leistet einen wichtigen Beitrag zur Bekämpfung der Wohnungsnot sowie zur Förderung des klimafreundlichen Bauens. Mit inzwischen mehr als 300 Wohneinheiten im eigenen Bestand zählt die rb-wohnen GmbH zu den größten inhabergeführten Wohnungsvermieter in der Region Heinsberg. ■

Foto: rb-wohnen GmbH



Fotos: Grünenthal

Mitarbeitende von Grünenthal haben eine Spende von mehr als 15.000 Euro für drei soziale Einrichtungen ermöglicht: für den BUNten KREIS in der Region Aachen, die Aachener Tafel und die Igelstation der Tiernothilfe Niederzier. Überall zeigte sich große Dankbarkeit – und die Gewissheit, dass die Unterstützung genau dort ankommt, wo sie gebraucht wird.



GRÜNENTHAL

15.000 Euro für regionale Herzensprojekte

153 Mitarbeitende von Grünenthal haben durch ihr Engagement eine Spende von mehr als 15.000 Euro für drei soziale Einrichtungen in der Region Aachen ermöglicht. Nun wurden die Spenden übergeben – an den BUNten KREIS in der Region Aachen e. V., die Aachener Tafel e. V. und die Igelstation der Tiernothilfe Niederzier. Die Spendensumme war im Rahmen einer unternehmensinternen Aktion zusammengekommen, bei der Grünenthal für jede Mitarbeitenden-Anmeldung zum Aachener Firmenlauf 100 Euro spendete. Über die Verteilung der Gesamtsumme entschieden die Teilnehmenden anschließend per Abstimmung selbst.

Die höchste Spende, 6.800 Euro, ging an den BUNten KREIS in der Region Aachen e. V., der Familien mit früh- oder schwerkranken Kindern vom Klinikaufenthalt zurück in den Alltag begleitet. 5.300 Euro erhielt die Aachener Tafel e. V., die täglich rund 200 Menschen mit preisgünstigen Lebensmitteln unterstützt, und 3.200 Euro gingen an die Igelstation der Tiernothilfe Niederzier, die verletzte oder kranke Igel pflegt und auswildert. Vertreterinnen und Vertreter von Grünenthal besuchten alle Einrichtungen persönlich, um die Spenden symbolisch zu übergeben. ■

Ralf Beyers hat die rb-wohnen GmbH vor rund 25 Jahren gegründet.



Die ZEIT-Verlagsgruppe und die Arbeitgeber-Bewertungsplattform kununu haben die Stadtwerke Düren als „Most Responsible Employer“ ausgezeichnet. „Diese Auszeichnung ist eine großartige Bestätigung für unser Team und unsere Unternehmenskultur“, sagt Geschäftsführerin Maria Creeten.

STADTWERKE DÜREN GEHÖREN ZU DEN VERANTWORTUNGSVOLLSTEN ARBEITGEBERN

Die Stadtwerke Düren (SWD) gehören zusammen mit ihrer Tochter Leitungspartner zu den verantwortungsvollsten Arbeitgebern Deutschlands. Das bestätigt das Gütesiegel „Most Responsible Employer“, das die ZEIT-Verlagsgruppe gemeinsam mit der Arbeitgeber-Bewertungsplattform kununu erstmals an Unternehmen vergibt, die sich durch Fairness, Sicherheit und nachhaltige Personalentwicklung auszeichnen.

Analysiert wurden dabei mehr als 300.000 Arbeitgeberprofile. In der Kategorie Energie belegt die SWD-Gruppe den dritten Platz. Nur Arbeitgeber, die in mehreren Kategorien überdurchschnittlich gut abschneiden, erhalten diese Auszeichnung. Bewertet werden unter anderem Aspekte wie Unternehmenskultur, soziale Verantwortung, Mitarbeiterzufriedenheit und Zukunftsorientierung. „Diese Auszeichnung ist eine großartige Bestätigung für unser Team und unsere Unternehmenskultur“, sagt Maria Creeten, Geschäftsführerin der Stadtwerke Düren. „Verantwortungsvolles Handeln bedeutet für uns, nicht nur Energie und Wasser zuverlässig zu liefern, sondern auch für unsere Mitarbeitenden ein Umfeld zu schaffen, in dem sie sich sicher, fair behandelt und gefördert fühlen.“ ■

GROSSHANDEL DER RAUMLUFTKLIMATECHNIK

KGK blickt auf 25 Jahre zurück

Ein Vierteljahrhundert kontinuierliches Wachstum: KGK Klimageräte Großhandel Ketzler blickt bereits auf 25 Jahre zurück. Gegründet wurde das Unternehmen in Waldfeucht-Haaren durch den Inhaber und Diplom-Ingenieur Peter Ketzler, der im Gründungsjahr schon auf eine 27-jährige Erfahrung zurückgreifen konnte. KGK ist ein anerkannter Ausbildungsbetrieb und das moderne Hochregallager versetzt das Team in die Lage, jedes Klimagerät sofort zu liefern – und zwar deutschlandweit innerhalb eines Tages. In einem Showroom können sich die Kunden ein Bild über die Vielfalt der Raumluftklimageräte verschaffen. Durch die inzwischen über 50-jährige Erfahrung kann der Betrieb außerdem auch größere Projekte planen und umsetzen. Dabei legt KGK nicht nur größten Wert auf ökologische und energetische Gesichtspunkte, sondern auch auf Beratung auf Augenhöhe und eine fachkundige Betreuung während und nach der Ausführung. „Kundenservice ist bei KGK Chefsache“, betont Ketzler. ■

KGK Klimageräte Großhandel Ketzler feiert 25-jähriges Jubiläum. Im Showroom können sich die Kunden ein Bild über die Vielfalt der Raumluftklimageräte verschaffen.





Das Management der CS-Chromatographie Service GmbH: (v. l.) Marcel Römer, Gründer Helmut Römer und Sven Römer. Mit der Übernahme der VDS Optilab Chromatographietechnik geht das Unternehmen einen weiteren Schritt in seiner Wachstumsstrategie und bekraftigt sein Engagement, als kompetenter Partner für Chromatographielösungen zu agieren.

ÜBERNAHME

CS-Chromatographie übernimmt VDS Optilab

Die CS-Chromatographie Service GmbH aus Langerwehe übernimmt zum 1. Januar 2026 die VDS Optilab Chromatographietechnik GmbH, ein Unternehmen im Bereich der Chromatographie. Mit dieser Übernahme stärkt CS-Chromatographie ihre Position im Markt und erweitert das Portfolio um innovative Lösungen für die chromatographische Analytik. Die VDS Optilab Chromatographietechnik ist seit Jahren bekannt für ihre hochwertigen Produkte im Bereich der Hochleistungsflüssigkeitschromatographie (HPLC), insbesondere für die Entwicklung und Herstellung von HPLC-Trennsäulen und Zubehör. Das Unternehmen hat aufgrund seiner technischen Expertise und der hohen Qualität seiner Produkte einen guten Ruf bei Kunden aus Pharmazie, Chemie, Umwelttechnik und Analytik-Dienstleistern erworben.

Die Übernahme von VDS Optilab ermöglicht es CS-Chromatographie, sein Portfolio zu erweitern und die Innovationskraft im Bereich der HPLC weiter auszubauen. CS-Chromatographie wird die bewährte Produktpalette von VDS Optilab weiterführen und zugleich von der Expertise des gesamten Teams profitieren, um zukunftsweisende Lösungen für seine Kunden zu entwickeln. „Wir freuen uns sehr, VDS Optilab in der CS-Chromatographie-Familie willkommen zu heißen. Die Übernahme ist ein strategischer Schritt, um unsere Marktposition zu festigen und innovative Lösungen für die Chromatographie zu bieten. Gemeinsam werden wir die Stärken beider Unternehmen vereinen und unseren Kunden weiterhin exzellente Produkte und erstklassigen Service bieten“, sagt Helmut Römer, Mitgründer und Geschäftsführer der CS-Chromatographie Service, die im Oktober 2025 das 40-jährige Firmenjubiläum feierte. Die Kunden von VDS Optilab profitieren von einem erweiterten Serviceangebot und besseren technischen Lösungen, die durch die Synergien der beiden Unternehmen entstehen. Die Unternehmensführung wird in bewährter Weise fortgeführt, und die VDS Optilab wird unter ihrem bisherigen Namen als Schwestergesellschaft von CS-Chromatographie weiter operieren. ■

SOLARPARK DER STAWAG LIEFERT GRÜNEN STROM FÜR 4.500 HAUSHALTE

Nach rund zehn Monaten Bauzeit ist der neue Solarpark in Herzogenrath-Merkstein fertiggestellt. Die STAWAG Energie, eine 100-prozentige Tochter der STAWAG und Spezialistin für den Ausbau erneuerbarer Energien, hat die Anlage im November erfolgreich abgeschlossen. „Einer der größten Solarparks der Region ist hier in Herzogenrath entstanden“, erläutert Christian Becker, Vorstand der STAWAG. „Das ist nicht nur ein schöner Erfolg für uns als Projektierer von Wind- und Solarkraftanlagen. Viel wichtiger ist für uns das Signal, dass wir auch in der Region zu Hause sind und hier unsere Expertise einbringen können.“ Die STAWAG engagiert sich seit über 25 Jahren im Bau von Photovoltaik- und Windkraftanlagen und verfügt über ein umfangreiches Projektportfolio. Mit einer Leistung von 15,5 Megawatt produziert der Solarpark künftig über 16 Millionen Kilowattstunden grünen Strom pro Jahr – genug für mehr als 4.500 Haushalte. Gleichzeitig werden jährlich über 10.700 Tonnen CO₂ eingespart. Insgesamt 21.800 Photovoltaik-Module wurden für die Anlage installiert. Damit ist die neue Freiflächenanlage der größte Solarpark in der gesamten Region. Die Investition beläuft sich auf über 8,65 Millionen Euro. ■



Solarstrom aus der Region, für die Region (v.l.): Carl Meulenbergh, Eigentümer der Fläche, Dr. Christian Becker (Vorstand der STAWAG), Dr. Benjamin Fadavian (Bürgermeister der Stadt Herzogenrath) und Frank Brösse (Geschäftsführer der STAWAG Energie GmbH) freuen sich über den neuen Solarpark.



Wechsel in der Geschäftsführung bei Fecken-Kirfel: Volker Schiffer (Mitte) übergibt den Staffelstab Schritt für Schritt an ein neues Führungstandem. Jochen Klein (links) wird die kaufmännische Leitung übernehmen, Dr. Paul Grzeschik die Leitung Technik und Vertrieb.

FECKEN-KIRFEL

Führungswechsel leitet neue Ära ein

Fecken-Kirfel, der traditionsreiche Aachener Hersteller von Schneid- und Spaltmaschinen, leitet eine neue Ära ein: Volker Schiffer, seit 40 Jahren bei Fecken-Kirfel, davon mehr als 20 Jahren in der Geschäftsführung, zieht sich im Laufe des Jahres 2026 schrittweise in den Ruhestand zurück. Die Leitungsebene wird daher schon jetzt um Jochen Klein (kaufmännische Leitung) und Dr. Paul Grzeschik (Leitung Technik und Vertrieb) erweitert. Mit Jochen Klein übernimmt ein erfahrener Betriebswirt die kaufmännische Leitung. Der 41-jährige Aachener war zuvor zehn Jahre bei der Prym-Gruppe in Stolberg tätig und sammelte dort Erfahrungen in unterschiedlichen Aufgabenbereichen, zuletzt als Finanzdirektor von Prym Fashion. 2023 wechselte Jochen Klein zu Fecken-Kirfel und ist seither eng in die Unternehmensführung eingebunden. Er wird zentrale Unternehmensbereiche wie Finanzen, Vertragswesen und Personal verantworten.

Dr. Paul Grzeschik, Jahrgang 1981, Maschinenbau-Ingenieur der RWTH Aachen und zuletzt Konstruktionsleiter bei der Deutz AG, übernimmt die Leitung Technik und Vertrieb. Technologischen Vorsprung sieht er als Grundlage für langfristigen Geschäftserfolg – gerade heute. Er sieht vor, nicht nur die Maschinen und Anlagen von Fecken-Kirfel kontinuierlich weiterzuentwickeln, sondern auch interne Abläufe, Methoden und Systeme zu modernisieren. Digitalisierung, Automatisierung und perspektivisch auch der Einsatz von künstlicher Intelligenz können dabei helfen, Effizienz, Präzision und Innovationsfähigkeit weiter zu steigern.

In der Übergangszeit leitet Volker Schiffer das Unternehmen gemeinsam mit dem künftigen Führungsduo und zieht sich Schritt für Schritt in die Beraterrolle zurück. ■

Foto: HD-Power Solutions



Professionelle Reinigungstechnik: Gemeinsam mit Terra Robotics baut die HD-Power Solutions ihr Portfolio um innovative Robotik-Lösungen aus.

INNOVATIVE ROBOTIK-LÖSUNGEN IM FOKUS

Die HD-Power Solutions GmbH geht den nächsten Schritt in der professionellen Reinigungstechnik: Gemeinsam mit Terra Robotics baut das Unternehmen sein Portfolio um innovative Robotik-Lösungen aus. Im Mittelpunkt stehen zwei hochmoderne Reinigungsroboter: Der „Kraftvoller“ überzeugt durch multifunktionale Reinigung, ist für verschiedene Bodenarten ausgelegt und verfügt über die Möglichkeit des autonomen Aufladens sowie Befüllens und Entleerens von Wasser. Der „Kehrexperte“ eignet sich besonders für Flächen, die nicht dem Standard entsprechen, und ist sowohl für Grob- als auch Feinschmutz konzipiert.

Sein KI-gestütztes System ermöglicht eine präzise und effiziente Anpassung an unterschiedliche Anforderungen. Beide Systeme lassen sich dank moderner Sensorik und intelligenter Navigation nahtlos in bestehende Abläufe integrieren.

Mit der Partnerschaft verbindet HD-Power Solutions seine langjährige Erfahrung in Hochdruck- und Reinigungstechnik mit der Innovationskraft von Terra Robotics. Ziel ist es, nicht nur leistungsstarke Reinigungssysteme, sondern auch zukunftsweisende Automatisierungslösungen anzubieten – vom Einzelgerät bis hin zu kompletten Reinigungskonzepten. ■

SUMMA CUM LAUDE

Private-Banking-Angebot der Sparkasse Düren ausgezeichnet

Der Handelsblatt Elite Report 2026 hat das Private-Banking-Angebot der Sparkasse Düren, SPARKASSE.black®, mit dem Investment Prozess SMART.balance®, zum vierten Mal in Folge mit der bestmöglichen Bewertung „summa cum laude“ ausgezeichnet. Neben einer freien Groß-Sparkasse ist die Sparkasse Düren die einzige deutsche Sparkasse, die diese Ehrung erhalten hat. Die Sparkasse Düren erzielte mit 826 von 830 maximal möglichen Punkten ein Spitzenergebnis. Mit diesem Ergebnis ist sie nicht nur die bestbewertete Sparkasse, sondern gehört zu den besten Vermögensverwaltern im deutschsprachigen Raum Europas. In ihrer Bewertung der Sparkasse Düren hob die Fachjury des Handelsblatt Elite Report die Verbindung von regionaler Verwurzelung mit exzellenter Expertise in der Vermögensverwaltung sowie die anspruchsvolle Situation in einer dynamischen Region im Strukturwandel besonders hervor. Die erneute Auszeichnung mit Bestnote unterstreicht, dass die Sparkasse Düren mit SPARKASSE.black® im Zentrum des Strukturwandels, dem Kreis Düren, ein Zentrum für herausragende Vermögensverwaltung geschaffen hat. ■

Foto: Sparkasse Düren



Dr. Gregor Broschinski (r.), stellvertretender Vorsitzender des Vorstandes, nahm gemeinsam mit Uwe Willner (3. v. l.), Vorsitzender des Vorstandes, den Vertretern des Private Bankings und der Vermögensverwaltung sowie Stefan Weschke (l.), stellvertretender Vorsitzender des Verwaltungsrats der Sparkasse Düren, die Auszeichnung des Handelsblatt Elite Report 2026 in Salzburg entgegen.

NACHHALTIGE IT-SPENDE

Leitungspartner übergibt 50 Laptops an Heinrich-Böll-Gesamtschule

Der Durener Netzbetreiber Leitungspartner GmbH, Tochter der Stadtwerke Düren, hat der Heinrich-Böll-Gesamtschule 50 hochwertige, gut erhaltene Laptops aus dem turnusmäßigen Hardwaretausch übergeben. Die Geräte sollen im Unterricht und bei Projekten eingesetzt werden. „Mit der Spende unterstützen wir die digitale Ausstattung der Schule und fördern moderne Lernbedingungen“, sagt Cord Meyer, Geschäftsführer der Leitungspartner GmbH. IT-Leiterin Maria Eschweiler betont: „Durch die Weitergabe verlängern wir den Lebenszyklus der Geräte und schonen Ressourcen.“

Auszubildende für Digitalisierungsmanagement bereiteten die Laptops für den Schuleinsatz vor, sicherten Daten und löschten Altbestände; stellvertretend unterstützten Pelin Akman und Paul Berger die Übergabe. Schulleiterin Dr. Dagmar Castillo dankt: „Die Geräte helfen besonders Schülerinnen und Schülern ohne privaten Zugang zu Laptop oder PC.“ IT-Koordinator Dominik Macherey ergänzt: „Funktionsfähige Endgeräte sind Basis für erfolgreichen digitalen Unterricht.“

Die Heinrich-Böll-Gesamtschule ist langjährige Kooperationsschule der Stadtwerke Düren und Leitungspartner; regelmäßig werden gemeinsame Projekte zu digitaler Bildung, Energiekompetenz und Berufsorientierung umgesetzt. ■

Über Leitungspartner

Die Leitungspartner GmbH ist die Netzgesellschaft für die Stadt Düren und die Gemeinde Merzenich. Als 100-prozentige Tochter der Stadtwerke Düren ist sie seit 2013 für Ausbau und Betrieb der Strom-, Gas-, Wasser-, Wärme- und Datennetze zuständig und beschäftigt rund 180 Mitarbeitende.

Kontakt:

Leitungspartner GmbH / Stadtwerke Düren
Jürgen Schulz, Leiter Kommunikation
02421 126-400
juergen.schulz@stadtwerke-dueren.de

Foto: Leitungspartner



50 funktionsfähige Laptops stärken die digitale Ausstattung der Heinrich-Böll-Gesamtschule.

TAXY.IO GEWINNT DEUTSCHEN KI-PREIS

Das LegalTech-Unternehmen Taxy.io ist Preisträger des Deutschen KI-Preises 2025 in der Kategorie „Anwenderpreis“. Die renommierte Auszeichnung wird von der WELT-Gruppe vergeben und würdigt herausragende Leistungen in der praktischen Anwendung künstlicher Intelligenz. Taxy.io überzeugte die Jury mit seiner spezialisierten KI-Lösung Taxy.io Answers, die komplexe juristische und steuerliche Sachverhalte automatisiert analysiert und Fachkräfte bei der täglichen Arbeit unterstützt. Mit der Auszeichnung bestätigt sich die wachsende Relevanz spezialisierter KI im Rechts- und Steuerwesen.

Taxy.io gilt als eines der ersten Unternehmen, das juristisch-trainierte KI erfolgreich in die Praxis gebracht hat – von Kanzleien über Steuerabteilungen bis hin zu Compliance-Bereichen in Unternehmen. „Der Deutsche KI-Preis ist eine besondere Anerkennung für unsere jahrelange Arbeit an einer sicheren, fachlich fundierten und praxisnahen KI“, erklärt Sven Peper, CEO und Mitgründer von Taxy.io. „Unsere Vision war von Anfang an, künstliche Intelligenz nicht als Blackbox, sondern als verlässlichen Partner in der Rechtsanwendung zu etablieren. Diese Auszeichnung zeigt, dass der Markt und die Fachwelt bereit sind, diesen Schritt mitzugehen.“ ■

Für die Umsetzung neuer Arbeitsmodelle: Mit Kevin Lang hat BOB einen ausgewiesenen Experten in der Begleitung von Veränderungsprozessen gewinnen können.



Foto: BOB AG/Alicha Maichin

Ralph Dominick stärkt in der Position eines Chief Sales Officer den Vertrieb von BOB.



Foto: BOB AG/Sabine Schmitz

KI-ANWENDERPREIS 2025

Foto: Taxy.io



Taxy.io hat den Deutschen KI-Preis 2025 gewonnen. Überzeugen konnte das Aachener Unternehmen mit seiner spezialisierten KI-Lösung Taxy.io Answers, die komplexe juristische und steuerliche Sachverhalte automatisiert analysiert und Fachkräfte bei der täglichen Arbeit unterstützt.

BOB AG STÄRKT TRANSFORMATION UND VERTRIEB

Hybrides Arbeiten ermöglicht das Sparen von Bürofläche und Geld. Für die Umsetzung neuer Arbeitsmodelle ist ein Transformationsprozess notwendig. Die Aachener BOB AG unterstützt daher ihre Mietinteressenten gezielt im Transformationsprozess. Dazu hat sie mit Kevin Lang einen Experten in der Begleitung von Veränderungsprozessen gewinnen können. Lang wird in der Rolle eines Principal Consultant die Kunden von BOB auf ihrem eigenen Weg der Transformation beraten und unterstützen. Die BOB efficiency design AG baut außerdem den Bereich Development und Sales weiter aus: Mit Ralph Dominick konnte das Aachener Unternehmen einen Immobilienexperten für ihre Projektentwicklungsgesellschaft gewinnen. In der Position eines Chief Sales Officer wird Dominick den Vertrieb von BOB stärken und weiter ausbauen. „BOB ist ein einzigartiges Angebot für Unternehmen, die zukunfts-tauglich und wirtschaftlich denken. Wir haben die Antworten, die der Markt nach der Krise benötigt: Sicherheit und geringe Nebenkosten, messbar ESG-taugliche Gebäude und ein ganzheitliches System, das unseren Kunden in jeder Phase unserer Projekte verlässlich und transparent mit in Richtung Zukunft nimmt“, sagt Dominick, der auf über 25 Jahre Berufserfahrung in der Immobilienbranche zurückgreift, davon 18 Jahre in leitenden Funktionen. ■

NEUE DOPPELSPITZE BEI DER APPLORD GMBH

Die applord GmbH hat ihre Geschäftsführung neu aufgestellt: Thomas Über und Benedikt Weber übernehmen die Leitung des Aachener IT-Unternehmens. Beide verantworten bereits seit Oktober 2024 die Geschäftsführung der ecoDMS GmbH. Die bisherigen Geschäftsführer und Gesellschafter, Helge Lühmann und Michael Schmitz, werden sich künftig über die applord Holding Europe GmbH verstärkt auf die strategische Ausrichtung der Unternehmensgruppe und das Großkunden-Geschäft der applord GmbH konzentrieren.

In den vergangenen 25 Jahren hat sich die applord-Gruppe von der ursprünglichen applord GbR zu einem leistungsstarken Unternehmensverbund entwickelt. Die drei Tochtergesellschaften der applord Holding Europe GmbH – die applord GmbH, die applord IT GmbH und die ecoDMS GmbH – bilden dabei nicht nur rechtlich eigenständige Einheiten, sondern arbeiten auch als vernetztes Team in einem engen Leistungsverbund zusammen. Um die Unternehmensentwicklung langfristig stabil und sicher zu gestalten, stellt sich die applord-Gruppe den Herausforderungen des Marktes und der Gesellschaft: Ein zentraler Bestandteil dieses Transformationsprozesses ist die kontinuierliche Weiterentwicklung der Führungsstruktur. ■



Foto: SMS System-Management Stiewi GmbH

Mit der Zertifizierung nach ISO 9001 hebt SMS System-Management Stiewi GmbH seine etablierten Qualitätsstrukturen auf ein neues Niveau.

ISO-ZERTIFIZIERUNG

SMS System- Management Stiewi will Qualitätsniveau weiterentwickeln

Qualität ist kein Zufall, sondern das Ergebnis von Erfahrung, Engagement und ständiger Verbesserung.

Mit der ISO 9001-Zertifizierung zeigt die SMS System-Management Stiewi GmbH ihr Bekenntnis zu hoher Qualität, gelebter Prozesssicherheit und nachhaltiger Kundenzufriedenheit. Bereits 2023 wurde der Weg zur Zertifizierung eingeschlagen – nicht aus der Notwendigkeit heraus, Qualitätsstandards erst zu schaffen, sondern um ein bereits hohes Qualitätsniveau strukturiert weiterzuentwickeln und zu dokumentieren.

„Unsere Softwarelösungen und Dienstleistungen genießen seit vielen Jahren großes Vertrauen bei unseren Kunden. Mit der ISO-Zertifizierung schaffen wir nun die Grundlage, diese Qualität noch gezielter auszubauen – für mehr Effizienz, Transparenz und Sicherheit in allen Prozessen“, betont die Prokuristin Dominique Prost als Verantwortliche für die Zertifizierung in der Geschäftsleitung. Seit über 35 Jahren begleitet SMS System-Management Stiewi die öffentliche Hand mit maßgeschneidelter Software. Mehr als 300 Institutionen, darunter Bundes- und Landesministerien, nachgelagerte Behörden sowie Anstalten des öffentlichen Rechts, setzen auf die bewährten Lösungen des Unternehmens. ■

Foto: applord GmbH



Gemeinsam mit Thomas Über (Foto unten) hat Benedikt Weber (Foto oben) die Leitung der applord übernommen. Durch ihre Erfahrungen aus der Geschäftsführung der ecoDMS sowie ihre Verantwortung im Business Unit Management der applord bringen beide ideale Voraussetzungen für diese Aufgabe mit.

Foto: applord GmbH



Thomas Über ist als neuer Geschäftsführer des Aachener IT-Unternehmens applord Teil der Doppelspitze.



Die Vertreterinnen und Vertreter der Aachener Bank eG sowie der Volksbank Heinsberg eG haben die Fusion der beiden Bankhäuser beschlossen. Der Vorstand der künftigen Volksbank im Westen eG besteht aus (v. l.) Peter Jorias, Jens Ulrich Meyer, Ulrich Lowis und Dirk Cormann (Sprecher des Vorstands).

NÄHE BLEIBT, STÄRKE WÄCHST

Aachener Bank eG und Volksbank Heinsberg fusionieren zur Volksbank im Westen eG

Mit einem einstimmigen Votum in Aachen beziehungsweise einem deutlichen Votum von 97,9 Prozent in Heinsberg haben die Vertreterinnen und Vertreter der Aachener Bank eG sowie der Volksbank Heinsberg eG in ihren Vertreterversammlungen die Fusion der beiden Bankhäuser beschlossen. Damit ist der Weg für die beiden bislang erfolgreichen Volksbanken zu einem zukunftsorientierten und leistungsstarken Kreditinstitut frei, das unter dem Dachnamen Volksbank im Westen eG firmieren wird. Die regional vertrauten Marken „Aachener Bank“ und „Volksbank Heinsberg“ bleiben in den jeweiligen Geschäftsgebieten erhalten. Die rechtliche Eintragung soll im Spätsommer rückwirkend auf den 1. Januar 2026 erfolgen, die technische Zusammenlegung wird voraussichtlich Ende September erfolgen. Bis dahin sind umfangreiche Vorarbeiten mit den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für die Fusion zu leisten.

Durch die Bündelung der Kräfte im regionalen Wettbewerb hat die künftige Volksbank im Westen eG eine höhere Relevanz und mehr Möglichkeiten, die Herausforderungen aus den technologischen Entwicklungen, der sich weiter verschärfenden Regulatorik, der Demografie und der steigenden Kundenansprüche an die Bank zu meistern. Der Vorstand der künftigen Volksbank im Westen eG besteht aus Dirk Cormann (Vorstandssprecher), Peter Jorias, Ulrich Lowis und Jens Ulrich Meyer. Der Aufsichtsrat wird im Zielbild paritätisch aus fünf Mitgliedern der Aachener Bank eG und fünf Mitgliedern der Volksbank Heinsberg eG besetzt. Der Aufsichtsratsvorsitzende soll aus Heinsberg kommen. ■

25 JAHRE COUPLINK

Innovation trifft Praxis

Zum 25-jährigen Unternehmensbestehen bot die Fachtagung Zukunft.Logistik von Couplink ein abwechslungsreiches Programm für Logistiker und Entsorger. Auch 2025 wurden auf der Couplink-Fachtagung innovative Telematik-Lösungen durch viele zukunftsweisende Themen rund um mobile Prozesse ergänzt. So ging es etwa um den Einsatz von KI in der Telematik oder Digitalisierung und Nachhaltigkeit im Transportwesen, aber ebenso um neue Ansätze im Change Management sowie die Rolle von Neurodiversität in der Arbeitswelt. Der Perspektivwechsel zwischen theoretischen Ansätzen und gelebter Praxis zog sich dabei wie ein roter Faden durch das Programm. So erhielten die Besucherinnen und Besucher exklusive Einblicke in die aktuelle Forschung und ihre Umsetzung in Logistik, Entsorgung und verwandten Bereichen.



Foto: Couplink

Bei einer Fachtagung für Logistiker und Entsorger ging es um innovative Telematik-Lösungen.

Bereits am Vortag der Fachtagung hatte Couplink die Teilnehmenden zur Automobilteststrecke des ATC Testing Centers in Aldenhoven eingeladen. „Neben Slalom, Highspeed und Driften, die für Adrenalin und Gesprächsstoff sorgten, fanden bereits viele tolle Begegnungen statt, bei denen neue Kontakte geknüpft und alte Bekannte begrüßt werden konnten“, berichtet Couplink-Vorstand Jens Uwe Tonne. Echte Highlights waren für alle die – unter anderem von Couplink-Kunde Peter Schümmer Container & Entsorgungsdienste zur Verfügung gestellten – Lkw in der Steilkurve, die auch zum Mitfahren einluden, sowie der eTrailer von Trailer Dynamics. ■



Die Lkw in der Steilkurve, die auch zum Mitfahren einluden, gehörten zu den Highlights des Couplink-Jubiläumsevents.



Ein Jahr nach dem Wiedereinstieg zieht die Schoeller Werk GmbH & Co. KG eine positive Bilanz: Mit Projekten in den USA, Asien und Europa etabliert sich Schoeller als verlässlicher Partner für anspruchsvolle Anwendungen in der Energieerzeugung.

ERFOLGREICHER NEUSTART IM INTERNATIONALEN KRAFTWERKSMARKT

Schoeller bucht über eine Million Meter Edelstahlrohre

Der weltweite Energiebedarf steigt kontinuierlich – angetrieben durch Industrialisierung, Digitalisierung und den Einsatz energieintensiver Technologien wie Rechenzentren und KI-Systeme. Diese Entwicklung sorgt weltweit für Investitionen in den Ausbau und die Modernisierung von Energieinfrastrukturen. Vor diesem Hintergrund hat die Schoeller Werk GmbH & Co. KG vor rund einem Jahr den Wiedereinstieg in das internationale Kraftwerksgeschäft vollzogen – und zieht nun eine positive Bilanz. Bereits über eine Million Meter Edelstahlrohre sind bereits produziert und ausgeliefert beziehungsweise fest im Auftragsbestand eingeplant.

Mit erfolgreichen Projekten in Nordamerika, Asien und Europa hat sich Schoeller in kurzer Zeit als Partner für Hochleistungsanwendungen in der Energieerzeugung etabliert. Das Produktportfolio umfasst dabei zentrale Komponenten für Kraftwerkskreisläufe – von Hoch- und Niederdruckvorwärmern über Moisture Separator Reheater (MSR) bis hin zu Kondensatorrohren, die eine effiziente Energieumwandlung und Ressourcennutzung sicherstellen. „Das Vertrauen unserer Kunden und Partner zeigt, dass die Marke Schoeller international hohes Ansehen genießt. Besonders stolz bin ich auf das Tempo, mit dem wir die Rückkehr in dieses anspruchsvolle Marktsegment geschafft und nachhaltige Kundenbeziehungen aufgebaut haben“, erklärt Bernd Jansen, Leiter Operativer Vertrieb bei Schoeller. Mit der Internationalisierungsoffensive stärkt Schoeller seine Präsenz in den globalen Märkten und baut gleichzeitig seine technologische Position im Kraftwerkssektor weiter aus. ■



Foto: Schoeller Werk GmbH & Co. KG

Bernd Jansen, Leiter Operativer Vertrieb bei Schoeller, ist stolz darauf, wie schnell die Rückkehr in den Kraftwerksmarkt gelungen ist.

Nachrichten aus der Euregio

Foto: Peter Cox, Eindhoven



Harry Koolen, „Landschaft mit Kohlebergwerk Emma“, 1952, Öl auf Leinwand – eines der 200 Werke der Ausstellung „Rooted in Change“, die die Bergbaugeschichte Limburgs beleuchtet.

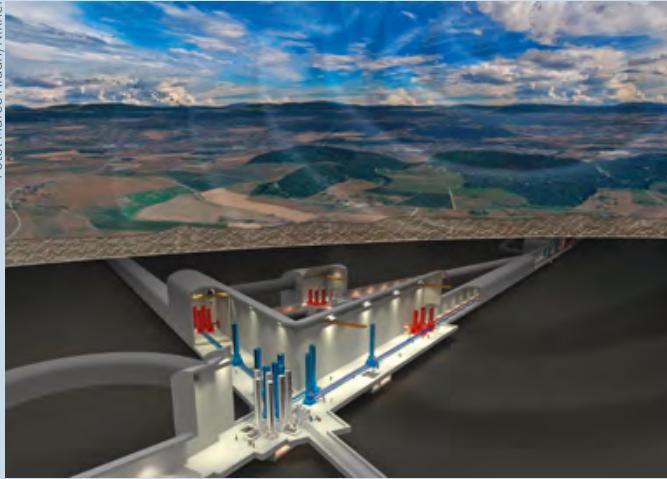
NEUE IMPULSE FÜR DIE GRENZÜBERSCHREITENDE ZUSAMMENARBEIT

Die niederländischen Gemeinden Landgraaf, Brunssum und Beekdaelen sowie die deutschen Gemeinden Selfkant und Gangelt, die Stadt Geilenkirchen sowie die Stadt Übach-Palenberg trafen sich im niederländischen Landgraaf zum lokalen 3+4-Grenztreffen. Im Mittelpunkt des Treffens stand die Frage, wie die Zusammenarbeit zwischen der Region Parkstad Limburg und dem Kreis Heinsberg weiter ausgebaut werden kann. Ziel ist es, die Bereiche Wohnen, Leben und Arbeiten grenzüberschreitend optimal zu gestalten und wirtschaftliche Potenziale zu nutzen. Der Kreis Heinsberg und die Region Parkstad Limburg zählen jeweils rund 250.000 Einwohner. Während sich die Parkstad-Gemeinden bisher vor allem auf die grenzüberschreitende Zusammenarbeit mit der Städteregion Aachen konzentriert, eröffnet die neue Fokussierung auf den Kreis Heinsberg zusätzliche Chancen für die Entwicklung der Grenzregion. ■

3+4

LÜTTICH FÜHRT STEUER AUF SELBSTBEDIENUNGSKASSEN EIN

In Lüttich sollen ab 2026 Supermärkte und Geschäfte für jede Selbstbedienungskasse eine neue Steuer von 519 Euro zahlen. Laut der Stadt soll diese den Rückgang von Arbeitsplätzen im Handel ausgleichen. Der belgische Handels- und Dienstleistungsverband Comeos kritisiert die Pläne scharf. Die Steuer bremse Innovation und Digitalisierung. Es würden keine Jobs wegfallen, sondern die Arbeitsbereiche verändert. ■



Das Einstein-Teleskop wird ein weltweit führendes Messinstrument zum Nachweis von Gravitationswellen sein. Das Projektbüro untersucht, ob sich die Grenzregion der Niederlande, Belgien und Deutschlands als Standort für dieses bahnbrechende Messinstrument eignet.

STANDORT-KONKURRENZ FÜR DAS EINSTEIN-TELESKOP

Die Grenzregion Maas-Rhein erhält Konkurrenz im Rennen um den Standort des Einstein-Teleskops: Sachsen und Sardinien, zwei Mitbewerber der Euroregion, planen eine Zusammenarbeit. Mit einem sogenannten 2L-Modell wollen das ostdeutsche Bundesland und die italienische Region jeweils einen unterirdischen L-förmigen Detektor entwickeln, der möglicherweise ebenso gute oder sogar bessere Ergebnisse liefern könnte. Bisher ist jedoch nichts entschieden, und ein gemeinsamer Antrag wurde noch nicht gestellt. Die endgültige Entscheidung über den Bauort des Einstein-Teleskops soll im Jahr 2027 fallen. ■



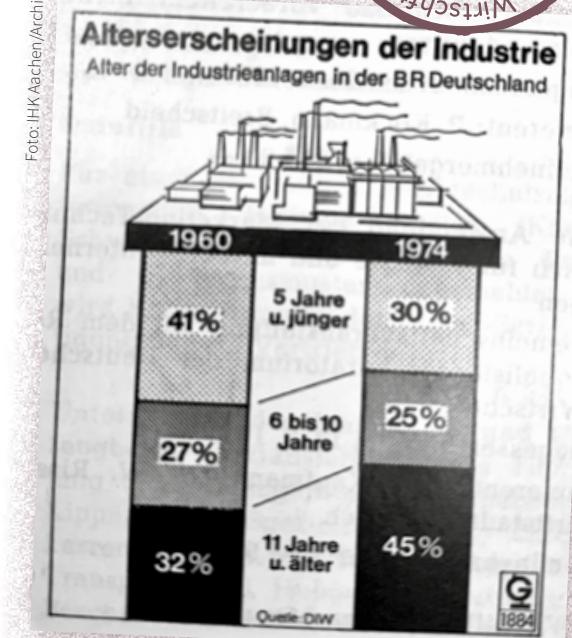
Lockt nicht nur Touristen an: In Maastricht finden in diesem Jahr bedeutende internationale Konferenzen statt.

ALIBABA STOPPT LOGISTIK-AUSBAU IN LÜTTICH

Der chinesische Online-Handelsriese Alibaba stoppt den geplanten Ausbau seines Logistikzentrums am Flughafen Lüttich. Die Alibaba-Tochter Cainiao hatte 2021 ihre erste Halle mit rund 30.000 Quadratmetern Fläche eröffnet. Zwei weitere Logistikhallen mit rund 44.000 Quadratmetern sollten hinzukommen. Als Grund für den Strategiewechsel nennt Cainiao die wachsende Konkurrenz durch andere chinesische Unternehmen wie Shein und Temu. Der Flughafen Lüttich zeigt sich jedoch unbesorgt: Laut eigenen Angaben gibt es zahlreiche Anfragen von internationalen Unternehmen, die Interesse an einer Ansiedlung haben. ■

ZWEI WICHTIGE INTERNATIONALE KONFERENZEN 2026 IN MAASTRICHT

Die Provinz Limburg hat zwei bedeutende internationale Konferenzen nach Maastricht geholt. Ende Mai 2026 wird die OECD (Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung) in der Stadt tagen. Vertreter aus 38 Ländern beraten dort drei Tage lang über grenzüberschreitende Themen in den Bereichen Bildung und Arbeitsmarkt. Im Juni oder Juli 2026 kommt das Europäische Komitee der Regionen zu einem Treffen nach Maastricht. Im Fokus der Konferenz stehen Freiheit und Demokratie in Europa. Rund 150 Teilnehmerinnen und Teilnehmer aus ganz Europa werden erwartet. Die Wahl Maastrichts als Veranstaltungsort ist kein Zufall: Seit dem 1992 unterzeichneten „Vertrag von Maastricht“ ist die Stadt eng mit der europäischen Entwicklung verbunden. ■



„Investitionen – Jungbrunnen für die Wirtschaft“

Die deutsche Wirtschaft zeigt bedenkliche Alterserscheinungen. Das geht aus einer Untersuchung des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW) hervor. Danach hat sich der Altersaufbau des industriellen Anlagevermögens in den letzten fünfzehn Jahren deutlich verschlechtert. War 1960 nur knapp ein Drittel der Industrieanlagen älter als elf Jahre, so gehörte 1974 schon nahezu die Hälfte zum „alten Eisen“.

Als modern, also fünf Jahre und jünger, waren dagegen nur noch dreizig Prozent des gesamten Anlagevermögens zu bezeichnen, gegenüber mehr als 40 Prozent im Jahre 1960 (unser Schaubild). Der Grund für diese Entwicklung: Das Nachlassen der Investitionstätigkeit vor allem in den letzten Jahren. Denn Investitionen sind ein Jungbrunnen für die Wirtschaft. Sie bringen neue Technologien sowie bessere und rationellere Produktionsverfahren, kurz: Sie erhöhen die Produktivität. Ohne eine nachhaltige Verstärkung des Investitionswachstums – so befürchtet das DIW – könnte der wirtschaftliche Fortschritt in der Bundesrepublik recht schnell erlahmen.

VORSCHAU AUSGABE MÄRZ/APRIL 2026

China-USA: Wie bleibt die Wirtschaft auf Kurs?

Handelskonflikte, Tech-Regeln und Sanktionsrisiken verschieben die Spielräume und stellen auch das Rheinische Revier vor Herausforderungen. Wir zeigen Chancen und Risiken sowie wichtige Weichenstellungen bei Lieferketten, Investitionen und Partnerschaften.

Redaktionsschluss: 8. Januar 2026

Anzeigenschluss: 21. Januar 2026

Anzeigenberatung: 0163 5101-621

IMPRESSUM

Die Zeitschrift wird herausgegeben seit 1919.

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

Verbreitete Auflage: 30.000

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

Verantwortlich für den Inhalt:
Sebastian Missel

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

Redaktionelle Mitarbeit:
Texte: Helga Hermanns, Stephan Johnen,
Richard Mariaux, Georg Müller-Sieczkarek,
Anja Nolte
Fotos: Stephan Johnen, Heike Lachmann,
Thomas Langens

Verlag:
Mediahuis Aachen GmbH, Postfach 500 110
52085 Aachen

Werbemarktleitung:
Fabian Georg, Tel.: 0151 44253-603

Anzeigenberatung:
Michael Eichelmann
Tel.: 0163 5101-621
michael.eichelmann@aachener-zeitung.de
Anzeigenpreisliste Nr. 46 gültig seit 1. Januar 2025
www.ihk.de/aachen/mediadaten

Layout: büro G29 Koch+Louis GbR

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

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

Der Bezug der IHK-Zeitschrift erfolgt im Rahmen der grundsätzlichen Beitragspflicht als Mitglied der Industrie- und Handelskammer Aachen.

Fotomechanische Vervielfältigung von Teilen aus dieser Zeitschrift sind für den innerbetrieblichen Gebrauch des Beziehers gestattet.

Beiträge, die mit Namen oder Initialen des Verfassers gekennzeichnet sind, und als solche kenntlich gemachte Zitate geben nicht immer die Meinung der IHK Aachen wider.





KEIN BETRIEB IST ZU KLEIN FÜR INTERNATIONALE FACHKRÄFTE

Ob klein oder mittelständisch, ob Lokalfavorit oder Weltmarktführer – mit internationalen Fachkräften lösen Unternehmen jeder Größe ihren Fachkräftemangel. Wir unterstützen Ihren Betrieb von A bis Z bei der Suche im Ausland, Anerkennung des Berufsabschlusses und Visum sowie der langfristigen Integration. Mehr unter: www.international-talents.de



NAME:	BERUF:
Thiago Silva aus Brasilien	Industrieelektriker: Geräte und Systeme (volle Anerkennung)

MEHR INFO:



Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages



in Kooperation mit
 Bundesagentur für Arbeit

Durchgeführt von der
DIHK Service GmbH



**AUF DIE
AUSBILDUNGSPLÄTZE,
FERTIG, LOS!**



www.ausbildung.nrw

Die Plattform für Ihre Praktika, Ausbildungsplätze
und dualen Studiengänge.

Registrieren Sie sich noch heute!

