

WIR



#03/2026

WIRTSCHAFT IM REVIER

DAS MAGAZIN DER IHK MITTLERES RUHRGEBIET

NEUES WITTEN

IDEEN FÜR MEHR LEBEN
UND WENIGER LEERSTAND

**IHRE
MEINUNG
ZÄHLT**

Umfrage
zur Wittener
Innenstadt



Mehr attraktiver
Wohnraum

Ein Gleis: Mehr Platz
für Gastronomie, Handel
und Begegnung

Mehr
Spielmöglichkeiten
für Kinder

Mehr Aufenthaltsqualität

DEEP DIVE

3D-Druck im
XXL-Format

IM GESPRÄCH

Präsident und kommissarische
Hauptgeschäftsführerin

STREIFZUG

Die Kraft der
Kreativität



FORUM

01.10.2026

VC Ruhr Vol. 11

17–20 Uhr, Rotunde Bochum

[Julian Mikulik \(mikulik@bochum.ihk.de\)](mailto:mikulik@bochum.ihk.de)

PREMIUM

06.10.2026

**Stars der Ausbildung, Variété et cetera
in Bochum, für geladene Gäste**

19 Uhr (Einlass 18 Uhr)

[Birgit Walter \(walter@bochum.ihk.de\)](mailto:walter@bochum.ihk.de)

HAUSBESUCH

14.10.2026

Activ Campus GmbH & Co. KG, Bochum

Von der Fabrik zum Möglichkeitsraum

Zu Gast bei Activ Campus

17 Uhr

[Stefanie Rogg \(rogg@bochum.ihk.de\)](mailto:rogg@bochum.ihk.de)

FUTUREZONE

IHK-Praxiswerkstatt

08.09.2026

Richtig prompten – KI gezielt steuern II

12.10.2026

KI-Agenten – Geschäftsprozesse
automatisieren II

26.11.2026

GEO – von KI gefunden werden II

Jeweils 10–13 Uhr, IHK in Bochum

[Stefanie Rogg \(rogg@bochum.ihk.de\)](mailto:rogg@bochum.ihk.de)

UNSERE SPRECHTAGE

**26.08.2026, 23.09.2026,
28.10.2026, 25.11.2026**

**Finanzierungs- und
Fördermittelsprechtag**

10–13 Uhr, digital oder IHK in Bochum

[Lea Wegmann \(wegmann@bochum.ihk.de\)](mailto:wegmann@bochum.ihk.de)

**27.08.2026, 24.09.2026,
29.10.2026, 26.11.2026**

Sprechtag für Studienzeifler:innen

14–15 Uhr, telefonisch,
digital oder IHK in Bochum

[Andrea Koch \(koch@bochum.ihk.de\)](mailto:koch@bochum.ihk.de)

18.11.2026

Sprechtag Recht und Steuern

10–14 Uhr, IHK in Bochum

[Hans Hierweck \(hierweck@bochum.ihk.de\)](mailto:hierweck@bochum.ihk.de)

KOOPERATIONEN

**13.08.2026, 10.09.2026,
08.10.2026**

Patent- und Markenberatung

Ab 16:30 Uhr, nach Absprache

in Kooperation mit der IHK zu Essen

[Lea Wegmann \(wegmann@bochum.ihk.de\)](mailto:wegmann@bochum.ihk.de)

02.09.2026, 08.12.2026

Sprechtag Unternehmensbewertung

10–15 Uhr, 02.09. – IHK Bochum,

08.12. – IHK Dortmund,

in Kooperation mit der IHK zu Dortmund
und der IHK zu Essen

[Hans Hierweck \(hierweck@bochum.ihk.de\)](mailto:hierweck@bochum.ihk.de)

03.09.2026

Endspurtbörse Witten

Teilnahme ohne Anmeldung möglich

9–14 Uhr, Berufskolleg Witten

[Melanie Weinert \(weinert@bochum.ihk.de\)](mailto:weinert@bochum.ihk.de)

**FOKUS Unternehmensnachfolge
In Kooperation der IHKs in NRW**

08.09.2026:

Dos und Dont's der Nachfolge

23.09.2026:

Strategische Finanzierungsmöglichkeiten
für Übernahmen

13.10.2026:

Wieviel ist (m)ein Unternehmen wert?

12.11.2026:

Change-Management und Umgang
mit Konflikten

02.12.2026:

Nachfolge ist weiblich

Jeweils 16–17:30 Uhr, digital

[Lea Wegmann \(wegmann@bochum.ihk.de\)](mailto:wegmann@bochum.ihk.de)

11.09.2026

IHK-Tourismusforum Ruhr

10:30–15 Uhr,

Sparkassenakademie Dortmund

[Jennifer Duggen \(duggen@bochum.ihk.de\)](mailto:duggen@bochum.ihk.de)

23.09.2026, 09.12.2026

**Franchise-Sprechtag für
Gründungsinteressierte**

Ganztägig, nach Absprache

In Kooperation mit der IHK zu Essen

[Lea Wegmann \(wegmann@bochum.ihk.de\)](mailto:wegmann@bochum.ihk.de)

25.09.2026

Geistesblitz Bochum –

**Das Wissensfestival rund um
das Haus des Wissens**

16–22 Uhr, Bochumer Innenstadt,

Veranstalter: UniverCity Bochum e. V.

[Jennifer Duggen](mailto:duggen@bochum.ihk.de)

[\(duggen@bochum.ihk.de\)](mailto:duggen@bochum.ihk.de)

25.09.2026

Zukunftstag Mulvany Berufskolleg

Wie gewinnen Sie den Kampf um die
jungen Talente der Generation Z?

9–14 Uhr

[Melanie Weinert \(weinert@bochum.ihk.de\)](mailto:weinert@bochum.ihk.de)

29.09.2026

Cybersicherheit für den Mittelstand

9–13:30 Uhr, Zentrum für IT-Sicherheit

(ZITS), Bochum, in Kooperation mit

WiFö Herne, WiFö Bochum, EN-Agentur,

Networker NRW e. V., DIGITAL.SICHER.NRW

[Stefanie Rogg \(rogg@bochum.ihk.de\)](mailto:rogg@bochum.ihk.de)

01.10.2026

Berufsbildungsmesse Zukunft EN

Plattform für den Austausch mit

potenziellen Auszubildenden,

Praktikant:innen und Fachkräften

von morgen

8–15 Uhr, Lebenshilfe Witten e. V.,

Dortmunder Straße 75

[Sandra Janßen \(janssen@bochum.ihk.de\)](mailto:janssen@bochum.ihk.de)

09.10.2026

IHK-Handelstag NRW 2026

10–14 Uhr, Hechelei im

Ravensberger Park, Bielefeld

[Lisa Storm \(storm@bochum.ihk.de\)](mailto:storm@bochum.ihk.de)

02.11.2026

Roadshow Ukraine

Wirtschaftspartner Ukraine –

Außenhandelspotenziale heben

IHK in Bochum, in Kooperation mit

der IHK Duisburg und der IHK zu Essen

[Mireille Hegemann](mailto:hegemann@bochum.ihk.de)

[\(hegemann@bochum.ihk.de\)](mailto:hegemann@bochum.ihk.de)

Sie haben Interesse an einer Veranstaltung?



Zur Anmeldung

Liebe Leser:innen,

die vergangenen Wochen haben unsere IHK geprägt. Mit der Entscheidung der Vollversammlung, das Projekt „Kammer machen!“ nicht weiterzuverfolgen, ist ein intensiver Prozess zu Ende gegangen. Nach sorgfältiger Prüfung und ausführlicher Diskussion hat unsere Vollversammlung entschieden, die wirtschaftliche Selbstverwaltung in Bochum, Herne, Witten und Hattingen fortzuführen.

Diese Entscheidung respektieren wir. Gleichzeitig richten wir unseren Blick bewusst nach vorn. Denn die Herausforderungen für unsere Unternehmen dulden keinen Aufschub: Wirtschaftliche Unsicherheit, hohe Kosten, Fachkräftemangel, Digitalisierung und Transformation verlangen eine starke, handlungsfähige und verlässliche IHK.

Mit der Bestellung von Fatma Yüceoglu zur kommissarischen Hauptgeschäftsführerin hat die Vollversammlung die Voraussetzungen geschaffen, um die Arbeit der IHK ohne Unterbrechung fortzuführen. Im Haupt- und Ehrenamt werden wir uns nun konsequent auf das konzentrieren, was unsere Mitgliedsunternehmen zu Recht von uns erwarten: eine starke Interessenvertretung, praxisnahe Dienstleistungen und einen verlässlichen Partner an ihrer Seite.

In den kommenden Monaten stehen wichtige Aufgaben an. Wir bereiten die nächste Vollversammlungswahl vor, nehmen das Sanierungsvorhaben unseres Hauptsitzes in Bochum wieder auf und entwickeln unsere Angebote für Unternehmen konsequent weiter. Und das geht aus unserer Sicht nur mit einer starken Regionalbetreuung, die bei Ihnen, unseren Mitgliedsunternehmen, präsent ist – in Bochum, in Herne, in Witten und in Hattingen.

Unsere IHK bleibt das, was sie seit jeher ist: die Stimme der Wirtschaft im mittleren Ruhrgebiet. Unser Anspruch ist es, noch näher an den Unternehmen zu sein, zuzuhören, Impulse aufzunehmen und dort zu unterstützen, wo sie uns brauchen.

Die Titelgeschichte dieser Ausgabe ist dafür ein Beweis. Wir haben in Witten genau hingehört: Was läuft gut, wo gibt es Nachholbedarf und welche Weichen müssen jetzt gestellt werden, damit es in der Wittener Innenstadt vorangeht?

Viel Spaß bei der Lektüre!

Ihr
Philipp Böhme
Präsident der IHK Mittleres Ruhrgebiet



INHALT

Editorial 03

Die Story

Wittener Innenstadt:
Ideen für mehr Leben



Wirtschaftsjunioren

13 Juniorentag NRW 2026 in Bochum

Hauptamt

14 Im Gespräch: IHK-Präsident Philipp Böhme und
die kommissarische Hauptgeschäftsführerin
Fatma Yüceoglu

30 Dafür steht Ihre IHK

Deep Dive

Vom digitalen Modell zum XXL-Exponat



Kompakt

47 REHK: Erfolgsmodell für Zusammenarbeit
statt Konkurrenz

Förderlotse Wachstumsmärkte

49 Neuer Logistikpark in Hattingen

Sachverständigentag NRW: Seien Sie dabei

57 Karrieremessen – lernen Sie Ihre
Fachkräfte von morgen kennen

Qualifizierte Fachkräfte aus Vietnam
und Ecuador

59 Das sind die Circularity Scouts 2026



KompetenzWerk

22 Praxistag Kraftwerk Personal

23 KI in der Ausbildung

5 Fragen an

37 Francesca Eichler, Inhaberin
Sorelle Sarde in Herne

Unternehmensunterstützung

44 Neues IHK-Netzwerk Selbst und Ständig

Jubiläen 38

Alles, was Recht ist

48 Auch E-Zigaretten müssen
zurückgenommen werden

EU-Verpackungsverordnung bringt
neue Pflichten für Unternehmen

Cyber Resilience Act: Erste Pflichten
greifen ab September 2026

Start-up-Szene

46 Mechanolution will Chemikalien
nachhaltiger produzieren

Unternehmensnachfolge

56 Nachfolger:in gesucht?

Historie

Vor 170 Jahren:
Eine Region im Aufbruch



Streifzug

Die Kraft der Kreativität



Schlussgezwitscher

58 Unterschätze Momente



Impressum 59

DIE STORY



← Mehr Aufenthaltsqualität

Wittener Innenstadt: Ideen für mehr Leben

Ist die Bahnhofstraße in Witten Hoffnungsträger oder Sorgenkind? Wir haben mit Einzelhändler:innen, Immobilienexpert:innen und der Stadt gesprochen. Die Antwort: Sie ist beides. Aber wo sind die richtigen Stellschrauben, um Einzelhandel und Gastronomie zu unterstützen?

Von Christina Kiesewetter (Text) und Sascha Menge (Fotos)

Damals – da flanierte man in Witten von der Galeria Kaufhof zum Modehaus Sinn, danach ging man noch zu Spielwaren Langelittig und in die Buchhandlung C. L. Krüger. „Ein Zurück zu diesem Bild gibt es nicht“, betont Jennifer Duggen, Teamleiterin Handel, Dienstleistungen und Stadtentwicklung bei der IHK Mittleres Ruhrgebiet. „Der Handel wird nicht länger die allein prägende Branche der Innenstadt sein.“ Es müsse eine Mischung aus Gastronomie und Handel, kleinen Manufakturen, Wohnen, Kultur und Dienstleistungen geben. „Dabei bringt Witten bereits heute eine wichtige Stärke mit: das außergewöhnlich große Engagement von Bürgerinnen und Bürgern, vielen Gewerbetreibenden, Eigentümern und Initiativen.“

Doch wie setzt man die Impulse für einen Wandel? Drei Perspektiven:

Das sagen Stadt und Stadtmarketing

Bürgermeister Dirk Leistner (SPD) und Jasmin Vogel, Geschäftsführerin des Stadtmarketings Witten, stimmen dem zu: Die Innenstadt müsse ein lebendiger Aufenthaltsort werden mit einer Mischung aus Handel, Wohnen, Gastronomie und Begegnungsräumen.

Wenn es um die Bahnhofstraße geht, teilen die Wittener ihre zentrale Innenstadtmeile in die untere und die obere Bahn-



*„Die Wittener
identifizieren sich
sehr stark mit diesem
Gebäude – da fehlt
ihnen etwas.“*

Dirk Leistner, Wittener Bürgermeister

hofstraße ein. Das findet Leistner sinnvoll. „Wir haben unterschiedliche Interessenlagen. Die untere Bahnhofstraße funktioniert, dort gibt es kaum Leerstand.“ Die migrantische Community betreibe hier zum Beispiel Lebensmittelläden, Imbisse, Kioske oder Handy-Kliniken. Natürlich wünsche er sich mehr Durchmischung und weniger Konzentration in der unteren Bahnhofstraße. „Aber die Impulse gegen den Leerstand und für mehr Aufenthaltsqualität müssen wir aus meiner Sicht eher in der Achse vom Rathausplatz, die Bahnhofstraße runter und dann am Berliner Platz Richtung Stadtgalerie setzen.“

IHK-Expertin Jennifer Duggen plädiert für eine differenzierte Betrachtung: „Die vergleichsweise geringe Leerstandsquote in der unteren Bahnhofstraße ist zunächst einmal positiv. Gleichzeitig dürfen wir strukturelle Herausforderungen nicht ausblenden.“ Es brauche Austausch und Netzwerke zwischen der migrantischen Ökonomie und den übrigen Innenstadtakteur:innen. „Die gesamte Bahnhofstraße sollte als zusammenhängender Wirtschaftsstandort gedacht werden.“

Einen Impuls hat der Rathauschef schon ins Gespräch gebracht: Er möchte die Straßenbahn durch die Bahnhofstraße nur noch eingleisig fahren lassen. „Die beiden Gleise mit Haltestellen auf beiden Seiten nehmen einen unheimlich großen Platz in der Bahnhofstraße ein.“ Die Stadt sei mit der Bogestra im Gespräch, ob man die Taktung der 309 und 310 so ändern kann, dass nur noch ein Gleis genutzt werde.

„Dann haben wir eine Riesengelegenheit, einfach mal auszuprobieren: Können wir diesen zusätzlich gewonnenen Platz für andere Dinge nutzen? Für Verschattung, für Begegnung, für Handelsflächen im Außenbereich“, zählt Dirk Leistner auf. Sowieso wolle er mehr kleinere Projekte ausprobieren und nicht einen Masterplan erarbeiten, der Jahre brauche. „Wir könnten das in einem Zeitraum von einem halben bis zu einem Jahr testen.“ Eine Rückmeldung der Bogestra gebe es aber noch nicht.

Bei der Entwicklung des ehemaligen Galeria-Kaufhof-Gebäudes setzt die Stadt Witten auf einen engen Austausch mit dem Betreiber, der Saller-Gruppe. Man treffe sich jetzt monatlich. Dirk Leistner: „Die Wittener identifizieren sich sehr stark mit diesem Gebäude – da fehlt ihnen etwas.“ Gerade deshalb habe die Stadt großes Eigeninteresse daran, das Projekt voranzubringen. „Aber auch das Unternehmen muss seinen Teil beitragen, damit wir vorankommen.“ Nach aktuellem Stand könnte das Gebäude Ende 2027 wieder eröffnet werden. Parallel prüft die Stadt, ob die Tiefgarage bereits vorzeitig mit neuester Technik in Betrieb genommen werden kann. Welche Unternehmen künftig in das Gebäude einziehen werden, steht offiziell noch nicht fest. Bestätigt sind bisher nur vier Mieter; mit weiteren sei man im Gespräch, heißt es seitens des Eigentümers.

DIE STORY



Foto: KI generiert mit ChatGPT

Ein Stück die Bahnhofstraße runter liegt der Berliner Platz. Der funktioniert mit der Außengastronomie, dem Wasserspiel und Bänken schon sehr gut. Potenzial sieht Leistner dagegen auf dem noch namenlosen Platz vor der Stadtgalerie. „Wenn wir die Achse zum Wiesenviertel mitdenken, bietet dieser Platz einen schönen Auslauf, den man mit Spielmöglichkeiten beleben könnte.“ Der Platz sei auto- und barrierefrei und wurde bisher nur beim Weihnachtsmarkt richtig genutzt. Das sei dann auch eine Chance für den Einzelhandel im City-Center, das schon jahrelang mit Leerständen zu kämpfen hat. „Ein attraktiver Platz mit Spielmöglichkeiten und Gastronomie zieht Familien an.“

Dabei wird auch das lebendige Wiesenviertel nebenan helfen, das seit Kurzem noch mehr Aufenthaltsqualität hat: Mit den Stadterrassen ist hier erst im Juni mehr Raum für Begegnung und weniger Platz für Straßenverkehr entstanden – ein Gemeinschaftsprojekt von Wiesenviertel e.V., Innenstadtbüro mitten@witten und dem Planungsamt der Stadt Witten.

„Weg von den reinen Konsumorten – hin zu einer grünen, lebendigen Innenstadt, wo Familien und Studierende sich gerne aufhalten.“

Jasmin Vogel, Geschäftsführerin des Stadtmarketings Witten

Dieses Engagement ist in Witten kein Zufall. Seit Jahren arbeiten Bürgerschaft, Wirtschaft und Stadt gemeinsam an Ideen für die Innenstadt. Seit 2022 zum Beispiel im „Forum Lebendige Innenstadt“, das von Stadtbaurat Stefan Rommelfanger initiiert wurde. Auch das Innenstadtbüro mitten@witten hat eine wichtige Rolle wegen der Beratung von Eigentümern, der Begleitung neuer Nutzungen und der Vernetzung unterschiedlichster Akteure.

Jasmin Vogel betont. „Unsere Aufgabe wird sein, Anlässe zu schaffen, sich zu begegnen.“ Das Stadtmarketing könne keine Geschäfte eröffnen, aber mit Veranstaltungen und Angeboten Menschen in die Innenstadt holen. Ihre Vision der Innenstadt: „Weg von den reinen Konsumorten – hin zu einer grünen, lebendigen Innenstadt, wo Familien und Studierende sich gerne aufhalten.“

Die Voraussetzungen dafür seien bestens. Wittens Pluspunkte aus ihrer Sicht: „Wir sind urban, aber immer noch klein genug, dass die Dinge, die du versuchst, automatisch einen Effekt haben.“ Die Stadt hat eine gesunde Bevölkerungsstruktur. Außerdem sei man Universitätsstadt. „Und alle packen zusammen an, zum Beispiel im Wiesenviertel und im Johannisviertel. Auf so ein Engagement kann man sehr gut aufbauen. Witten ist aus meiner Sicht eine total lebenswerte Stadt, und die Wittener machen ihre Stadt oft schlechter, als sie ist.“

Bürgermeister und Stadtmarketing-Chefin sind sich einig über die Bedeutung von Netzwerken und Zusammenarbeit in der Stadt. Coworking- und Makerspaces, die Universität, Ehrenamt, Unternehmen und migrantische Communities sollen stärker eingebunden werden, neuer Wohnraum für Studierende oder Senior:innen könne auch direkt an der Bahnhofstraße entstehen.

Jennifer Duggen sieht darin ebenfalls einen entscheidenden Erfolgsfaktor: „Innenstadtentwicklung ist heute eine Gemeinschaftsaufgabe. Verwaltung, Politik, Wirtschaft, Eigentümer und Bürgerschaft müssen dauerhaft an einem Tisch sitzen. Genau diese Vernetzung zeichnet Witten bereits aus – sie sollte weiter gestärkt werden.“

Allerdings sieht die Stadt sich nicht als Investor: „Aus dem Einkauf halten wir uns erstmal raus, das ist nicht unser Kerngeschäft“, sagt Dirk Leistner auf die Frage von IHK-Regionalbetreuer Dr. Matthias E. Cichon, ob eine städtische Tochter nicht zentrale Immobilien aufkaufen und herrichten könne. „Für mich ist viel wichtiger zu identifizieren: Welche Eigentümer sind bereit, neue Wege zu gehen? Deshalb laden wir gezielt zum Austausch ein.“ Dabei wolle man deutlich machen: „Es gibt gerade für das Umwandeln von Gewerbeeinheiten in Wohneinheiten Fördermittel.“



„Innenstadtentwicklung ist heute eine Gemeinschaftsaufgabe. Verwaltung, Politik, Wirtschaft, Eigentümer und Bürgerschaft müssen dauerhaft an einem Tisch sitzen.“

Das sagen Einzelhändlerinnen und die Standortgemeinschaft

Wer die „Busenfreundin“ von Lena Tuszyński zwischen oberer und unterer Bahnhofstraße betritt, merkt schnell: Hier ist jeder Quadratmeter durchdacht. Zwischen BHs, Slips, Bademoden, Kompressionsstrümpfen und speziellen BHs zur Erstversorgung brustoperierter Frauen ist kein Platz ungenutzt. Doch gerade diese kompakte Struktur ist Teil eines Konzepts, das seit elf Jahren erfolgreich ist.

Mehr Laufkundschaft wäre an einem Ladenlokal in der oberen Bahnhofstraße möglich. Trotzdem sieht Lena Tuszyński darin keinen wirtschaftlichen Vorteil. „Wir hätten dort mehr Frequenz und mehr Spontankäufe. Aber die Miete wäre fast doppelt so hoch. Am Ende hätten wir mehr Arbeit – für ungefähr das gleiche Ergebnis.“

Mit ihrem heutigen Standort ist sie deshalb grundsätzlich zufrieden. Die barrierefreien Räume, eigene Parkmöglichkeiten und die Nähe zur Fußgängerzone seien für ihre Kundschaft ideal.

Auch das Umfeld bewertet sie differenziert. Die untere Bahnhofstraße werde häufig schlechter geredet, als sie tatsächlich sei. „Mich stört überhaupt nicht, dass unsere Nachbarn syrische oder türkische Geschäfte sind. Unsere Nachbarn von Mr. Simit sind zum Beispiel unglaublich nett.“

Gleichzeitig räumt sie ein, dass der Bereich unterhalb ihres Geschäfts deutlich an Attraktivität verliere. „Da müsste man etwas tun.“ Dabei gehe es aus ihrer Sicht weniger um spektakuläre Umbauten als um eine Steigerung der Aufenthaltsqualität. Mehr Sitzgelegenheiten oder Außengastronomie würden das Stadtbild deutlich aufwerten. „Ich glaube, indirekt würde das auch uns helfen. Eine lebendige Innenstadt ist einfach etwas Schönes – auch wenn ich dadurch nicht sofort mehr Umsatz mache.“

Jennifer Duggen, Teamleiterin Handel, Dienstleistungen und Stadtentwicklung bei der IHK Mittleres Ruhrgebiet



„Wir hätten an der oberen Bahnhofstraße mehr Frequenz und mehr Spontankäufe. Aber die Miete wäre fast doppelt so hoch.“

Lena Tuszynski, Inhaberin Busenfreundin

Als Mitglied der Standortgemeinschaft Witten-Mitte setzt sie sich deshalb selbst für eine attraktivere Innenstadt ein. Ein konkretes Projekt sind Blumenampeln entlang der Bahnhofstraße. „Wir diskutieren darüber seit Jahren. Jetzt wollen wir es endlich anpacken.“

Eine Herausforderung sind aus ihrer Sicht vielfach unrealistisch hohe Gewerbemieten. „Die Mieten müssten eigentlich radikal runtergehen. Darauf lassen sich viele Vermieter aber nicht ein.“

Von der Stadt wünscht sie sich deshalb gezieltere Unterstützung für inhabergeführte Fachgeschäfte. Statt pauschaler Förderungen könne die Kommune beispielsweise kleine Betriebe in der Innenstadt steuerlich entlasten.

Für Angelika Bilow-Hafer gibt es keinen besseren Standort für ihre „Genussgalerie Hafer“ als den Berliner Platz. Zwischen Brunnen, Außengastronomie und Veranstaltungen fühlt sich die Unternehmerin mitten im Leben der Stadt. „Hier ist so eine Piazza-Atmosphäre.“

Doch die Unternehmerin weiß auch: Die Innenstadt ist nicht nur Berliner Platz. „Wir müssen den Bereich vom Rathausplatz bis zur Stadtgalerie als eine zusammenhängende Achse denken. Da müssen wir dringend dran.“

Auch ihr geht es weniger um große Visionen als um sichtbare Verbesserungen: Blumenampeln an den Straßenmasten, mehr Sitzgelegenheiten, kleine Grüninseln oder Außengastronomie.

Überhaupt wünscht sich Angelika Bilow-Hafer, ebenfalls in der Standortgemeinschaft aktiv, weniger Diskussion und mehr Umsetzung. „Es gibt so viele tolle Ideen. Aber wir müssen dringend ins Tun kommen und nicht nur in Ausschüssen darüber sprechen.“

Dass die Standortgemeinschaft dabei nicht auf die Stadt wartet, zeigt sie an mehreren Beispielen. Das inzwischen etablierte Afterwork-Event oder das familienfreundliche Wichteldorf zur Weihnachtszeit seien aus eigener Initiative entstanden.

„Es gibt so viele tolle Ideen. Aber wir müssen dringend ins Tun kommen und nicht nur in Ausschüssen darüber sprechen.“

Angelika Bilow-Hafer, Inhaberin Genussgalerie Hafer



Kritisch blickt Angelika Bilow-Hafer auf den Rathausplatz. Der wirke trotz seiner zentralen Lage kühl und wenig einladend. „Wenn ich dort vorbeilaufe, sehe ich eine große graue Fläche.“ Mehr Grün, Spielmöglichkeiten für Kinder und flexible Sitzgelegenheiten könnten den Platz deutlich beleben. Denn Witten sei insgesamt eine tolle und lebenswerte Stadt.

Das sagen Wittener Immobilienexperten

Die Immobilienexperten Dirk Kampheuer und sein Geschäftspartner Edgar Neufeld sehen große Chancen für Wittens Zentrum – wenn Stadt und Eigentümer:innen mutiger werden. Mehr Wohnen, kreative Zwischennutzungen und eine höhere Aufenthaltsqualität könnten den Wandel einleiten.

Für Kampheuer ist die Diagnose eindeutig. „Mit Einzelhandel allein ist die Innenstadt nicht mehr zu retten“. Stattdessen brauche Witten einen grundlegenden Perspektivwechsel. Mehr Menschen müssten wieder dauerhaft in die Innenstadt ziehen, Frequenzbringer wie Ärzt:innen zurückkehren und die Stadt selbst aktiver werden.

Beide Unternehmer begleiten seit vielen Jahren Immobilienprojekte in Witten. Jahrzehntlang hätten sich Eigentümer:innen auf gut vermietete Erdgeschosse verlassen können. Die Obergeschosse blieben häufig leer. Heute habe sich die Situation geändert: Während Gewerbemieten sinken, steige die Nachfrage nach Wohnungen kontinuierlich. „Genau da liegt jetzt die Chance“, sagt Kampheuer.

Der Immobilienexperte plädiert dafür, leerstehende Büro- und Gewerbeflächen konsequent in Wohnungen umzuwandeln. Förderprogramme des Landes seien vorhanden. „Die Stadt müsste auch mal eine städtisch wichtige Immobilie kaufen, sie entwickeln und damit Frequenz in die Innenstadt bringen.“

Neufeld sieht dabei vor allem eine Zielgruppe mit großem Potenzial: Senior:innen. Innenstadtnahes Wohnen mit kurzen Wegen, Aufzügen und einer guten medizinischen Versorgung könne Witten langfristig stärken. Oft reichten kleinere Umbauten, um Wohnungen altersgerecht zu gestalten.

„Mit Einzelhandel allein ist die Innenstadt nicht mehr zu retten.“

Dirk Kampheuer, Immobilienexperte



Auch studentisches Wohnen könnte nach Ansicht der Experten eine größere Rolle spielen. Der Bedarf sei über die private Universität Witten-Herdecke vorhanden. Kampheuer bringt sogar steuerliche Anreize ins Spiel: „Warum nicht Eigentümer belohnen, die an Studierende oder universitätsnahe Einrichtungen vermieten? Man muss kreativ denken – so wie jetzt kann es jedenfalls nicht weitergehen.“

Besonders kritisch sieht er die Preisentwicklung bei Gewerbeflächen. Während in der südlichen Bahnhofstraße kaum Leerstand herrsche, weil dort die Mieten marktgerecht seien, stünden in der oberen Bahnhofstraße zahlreiche Ladenlokale leer. „Nichts ist teurer als Leerstand“, sagt er. Viele Eigentümer:innen hielten dennoch an überhöhten Mietforderungen fest und blockierten damit neue Nutzungen.

Kampheuer kann sich vorstellen, dass die Kommune selbst Ladenlokale anmietet und sie zu günstigen Konditionen an Gründer:innen oder innovative Konzepte weitergibt. „Ein Einkaufszentrum funktioniert auch deshalb, weil einer steuert, welche Nutzungen hineinkommen. In der Innenstadt fehlt genau diese Steuerung.“

Ein Hoffnungsschimmer ist für beide das neue Stadtmarketing unter der Leitung von Jasmin Vogel. Veranstaltungen wie das neue „Schmaus und Braus“ am Rathausplatz seien wichtige Impulse. Entscheidend sei jedoch, sie dauerhaft zu etablieren. „Das ist kein Sprint, sondern ein Marathon“, sagt Kampheuer.

Jennifer Duggen stimmt zu und ergänzt: „Eine Innenstadt entsteht nicht allein durch Investitionen in Straßen und Plätze oder die Entwicklung immer neuer Strategien. Zentral sind die Menschen, die Verantwortung übernehmen und gemeinsam etwas bewegen wollen.“ Witten habe engagierte Unternehmer:innen, aktive Initiativen, eine starke Bürgerschaft und viele gute Ideen. „Entscheidend wird sein, diese Kräfte dauerhaft miteinander zu verbinden. Dann können die Innenstadtakteure den Wandel ihrer Herzkammer erfolgreich gestalten.“

Ihre Meinung zählt!

Als IHK Mittleres Ruhrgebiet möchten wir wissen, wie Sie die aktuelle Situation der Wittener Innenstadt einschätzen und welche Themen aus Ihrer Sicht künftig Priorität haben sollten. Die Umfrage dauert etwa fünf Minuten. Ihre Angaben werden selbstverständlich anonym ausgewertet.



Machen
Sie mit!



Wirtschaft. Wandel. Wissenschaft.

Der Juniorentag NRW 2026 kommt ins mittlere Ruhrgebiet

Von Mira Koglin

„Sollen wir den Juniorentag nicht zu uns ins Ruhrgebiet holen?“ Mit dieser Frage von Rafael Wedding, damals erster Vorsitzender der Wirtschaftsjunioren Mittleres Ruhrgebiet und heute unser Past-Präsident, begann alles. Was als spontane Idee auf den Tisch kam, wurde schnell ernst: Bewerbung, Zuschlag. Und dann, im vergangenen Jahr, ging die eigentliche Arbeit erst richtig los.

Am 6. November 2026 ist es so weit. Dann treffen sich mehrere hundert junge Unternehmer:innen und Führungskräfte aus ganz Nordrhein-Westfalen bei uns im Mittleren Ruhrgebiet – deutlich mehr als nur ein weiteres Netzwerktreffen. Der Juniorentag NRW bringt Menschen zusammen, die etwas bewegen wollen: Verantwortung übernehmen, Ideen vorantreiben, die Zukunft der Wirtschaft aktiv mitgestalten.

Dass wir in diesem Jahr Gastgeber sein dürfen, ist für uns eine große Ehre und gleichzeitig eine ordentliche Portion Verantwortung. Unter dem Motto „Wirtschaft. Wandel. Wissenschaft.“ zeigen wir, was unsere Region ausmacht: den gelungenen Wandel von der Industrie- zur Wissens- und Innovationsregion, eine starke Hochschul- und Forschungslandschaft und Unternehmen, die Tradition mit Zukunftsgeist verbinden.

Die Teilnehmer:innen erwartet ein abwechslungsreiches Programm mit Unternehmensbesichtigungen, Workshops und vielen inspirierenden Begegnungen. Parallel finden die offiziellen Gremiensitzungen der Wirtschaftsjunioren NRW sowie die Mitgliederversammlung statt. Den Abschluss bildet ein gemeinsamer Abend mit einem spannenden Speaker, viel Raum zum Austausch, für neue Kontakte und natürlich die berühmte Juniorenparty. Der Hauptveranstaltungsort ist



Der Vorstand der Wirtschaftsjunioren freut sich darauf, den Juniorentag NRW 2026 im Bergbaumuseum auszurichten
Foto: Felix Schuster

dabei für uns ganz besonders: das Deutsche Bergbau-Museum in Bochum. Kaum ein anderer Ort steht so sinnbildlich für den Wandel des Ruhrgebiets.

Seit Monaten tüftelt unser Projektteam gemeinsam mit zahlreichen Partnern daran, den Gästen einen wirklich unvergesslichen Aufenthalt zu bieten. Ein NRW-weites Event dieser Größenordnung stellt hohe Anforderungen an Organisation, Logistik und Finanzierung. Die Kosten für Catering, Locations und Technik sind zuletzt spürbar gestiegen. Umso wichtiger ist die Unterstützung aus der regionalen Wirtschaft.

An dieser Stelle ein herzliches Dankeschön an alle Unterstützer:innen – ganz besonders auch an die vielen ehrenamtlichen Helfer:innen, die seit Monaten mit anpacken. Nur gemeinsam können wir dieses Projekt stemmen.

Für uns als Wirtschaftsjunioren Mittleres Ruhrgebiet ist der Juniorentag mehr als nur ein Event. Es ist die Chance, Gastfreundschaft zu leben, Kooperationen zu stärken und Menschen miteinander in Kontakt zu bringen. Denn genau daraus entstehen oft die besten Ideen, neue Partnerschaften und Projekte, die weit über diesen einen Tag hinauswirken.



Alle Infos



Sprechen
Sie mich an!



Dustin Bestgen
Geschäftsführer Wirtschafts-
junioren Mittleres Ruhrgebiet
Tel. 0234 9113-245
bestgen@bochum.ihk.de





„Wir wollen wieder näher an die Unternehmen heranrücken.“

Im Gespräch:

IHK-Präsident Philipp Böhme und die kommissarische Hauptgeschäftsführerin Fatma Yüceoglu

Das Gespräch führte Sven Frohwein

Herr Böhme, Frau Yüceoglu, die vergangenen Wochen waren für die IHK Mittleres Ruhrgebiet ereignisreich. Viele Mitgliedsunternehmen fragen sich: Wie geht es jetzt weiter?

Philipp Böhme: So viel vorweg: Unsere IHK war und ist uneingeschränkt handlungsfähig. Die Vollversammlung hat im Juni wichtige Entscheidungen getroffen. Jetzt richten wir den Blick nach vorn. Unsere Unternehmen erwarten zu Recht, dass ihre IHK funktioniert, dass sie ihre Interessen vertritt und konkrete Unterstützung bietet. Genau darauf konzentrieren wir uns.

Fatma Yüceoglu: Für unsere Mitgliedsunternehmen, für unsere Partnerinnen und Partner, aber auch für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter unserer IHK ist Verlässlichkeit jetzt besonders wichtig. Deshalb sorgen wir gemeinsam mit dem Präsidium für Beständigkeit. Parallel bereiten wir bereits die nächste Vollversammlungswahl vor. Unser Ziel ist klar: Im Jahr 2027 soll eine neu gewählte Vollversammlung die Weichen für die Zukunft unserer IHK stellen. Und wir greifen das Sanierungsprojekt für unser Gebäude am Bochumer Ostring wieder auf, das wir mit Blick auf das Projekt „Kammer machen!“ ausgesetzt haben.

Welche neuen Akzente möchten Sie setzen?

Böhme: Wir wollen noch stärker von den Bedürfnissen der Unternehmen aus denken. Viele Betriebe stehen unter enormem Druck – durch Fachkräftemangel, Bürokratie, hohe Kosten und die wirtschaftliche Unsicherheit.

Yüceoglu: Deshalb werden wir unsere Rolle als Dienstleister, Netzwerker und Interessenvertreter weiter stärken. Gleichzeitig werden wir die Zukunftsthemen konsequent vorantreiben. Dazu gehören die Fachkräftesicherung, die Gewinnung internationaler Talente, die Digitalisierung sowie die Zusammenarbeit mit Hochschulen und Forschungseinrichtungen. Gerade hier liegen große Chancen für unsere Region.

Wo sehen Sie aktuell den größten Nachholbedarf?

Böhme: Unsere Unternehmen müssen auf Anrieb erkennen können, welche konkreten Vorteile sie von ihrer IHK-Mitgliedschaft haben. Viele Dienstleistungen unserer IHK sind wenig oder gar nicht bekannt, viele erfolgreiche Projekte werden oft übersehen. Dabei leisten wir täglich wichtige Arbeit und kommen unserem gesetzlichen Auftrag nach – von der Ausbildung über die Fachkräftesicherung bis hin zur politischen Interessenvertretung.



Yüceoglu: Luft nach oben sehe ich vor allem bei der direkten Ansprache der Unternehmen. Wir wollen noch häufiger vor Ort sein, noch mehr zuhören und noch besser verstehen, wo der Schuh drückt. Nur so können wir passgenaue Angebote für unsere Mitgliedsunternehmen entwickeln. Darüber hinaus planen wir, unsere Unternehmen bis Ende des Jahres direkt zu befragen, um Wünsche und Herausforderungen im Detail zu ermitteln.

Wie wollen Sie die Mitgliedsunternehmen künftig stärker an die IHK binden?

Yüceoglu: Indem wir durchgehend ansprechbar sind. Die Unternehmen sollen erleben, dass ihre Anliegen ernst genommen werden und schnell die richtigen Ansprechpartner finden. Wir wollen den Dialog intensivieren, präsent und verbindlich sein – auch digital, aber vor allem persönlich.

Böhme: Die IHK lebt von der Mitwirkung der Wirtschaft. Deshalb möchten wir mehr Unternehmerinnen und Unternehmer für Ausschüsse, Netzwerke und Projekte gewinnen. Wer sich einbringt, trägt zur Zukunft unserer Region aktiv bei – ob als Mitglied der Vollversammlung oder über unsere Ausschüsse, ob als Prüferin oder Sachverständige. Dieses Gemeinschaftsgefühl wollen wir stärken. Ohne Ehrenamt funktioniert die für die gewerbliche Wirtschaft wichtige IHK-Arbeit nicht.

Mit etwas Abstand betrachtet: Wie bewerten Sie die Abstimmung der beiden Vollversammlungen zum Projekt „Kammer machen!“?

Böhme: Zunächst einmal war es richtig, diese Zukunftsfrage zu diskutieren. Die Herausforderungen für die Wirtschaft werden größer, deshalb müssen auch Kammern regelmäßig prüfen, wie sie ihre Aufgaben künftig erfüllen wollen. Wir beklagen als IHK regelmäßig Doppelstrukturen, Bürokratie und teure Verwaltungsprozesse. Deshalb ist es unsere Pflicht, auch bei uns selbst kritisch auf diese Themen zu schauen. Mit dem Prüfprozess haben wir genau das getan. Am Ende haben beide Vollversammlungen entschieden, das Projekt einer größeren IHK nicht weiterzuverfolgen. Diese Entscheidung respektieren wir selbstverständlich. Sie ist Ausdruck gelebter wirtschaftlicher Selbstverwaltung.

Yüceoglu: Der Prozess hat aber auch wichtige Erkenntnisse gebracht. Viele Unternehmen haben deutlich gemacht, wie wichtig ihnen regionale Verankerung und persönliche Nähe sind. Dieses Signal nehmen wir sehr ernst und werden als ersten Schritt unsere Regionalbetreuung personell verstärken. In Kürze wird es wieder für jede Stadt einen direkten Ansprechpartner geben.

„Wer mehr Wirkung erzielen möchte, sollte sich zunächst weniger mit Sichtbarkeit beschäftigen, sondern zuerst die eigene Wirksamkeit hinterfragen. Das werden wir jetzt konsequent tun.“

Fatma Yüceoglu, kommissarische Hauptgeschäftsführerin

Wie begegnen Sie dem Vorwurf, die IHK habe die Verbindung in die Kammerstädte verloren? Wie steuern Sie gegen?

Yüceoglu: Wir wollen wieder dort sein, wo Wirtschaft stattfindet: in Unternehmen, Innenstädten, Gewerbegebieten, bei Hochschulen, Verbänden und kommunalen Partnern. Die IHK darf sich nicht nur um die eigene Achse drehen oder ausschließlich mit internen Organisationsthemen beschäftigen. Wer mehr Wirkung erzielen möchte, sollte sich zunächst weniger mit Sichtbarkeit beschäftigen, sondern zuerst die eigene Wirksamkeit hinterfragen. Das werden wir jetzt konsequent tun.

Böhme: Unsere Region lebt von starken Netzwerken. Deshalb werden wir den Austausch mit den Städten Bochum, Herne, Witten und Hattingen intensivieren. Gleiches gilt für Hochschulen, Wirtschaftsförderungen, Verbände und gesellschaftliche Akteure. Die IHK muss als Stimme der Wirtschaft mehr denn je wahrnehmbar sein. Der Anfang ist gemacht: Mit Projekten wie dem Welcome Office Bochum und der Nachfolge Konferenz Ruhr beweist unsere IHK, dass sie vorbildliche Services im Sinne unserer Unternehmen im Konzert mit ihren Partnern anstoßen und weiterentwickeln kann.

Was möchten Sie den Mitgliedsunternehmen zum Abschluss mit auf den Weg geben?

Böhme: Ganz klar: Die IHK steht in Ihren Diensten. Deshalb werden wir alles daransetzen, Ihr Vertrauen zu stärken und die IHK gemeinsam mit Ihnen weiterzuentwickeln. Und wir freuen uns natürlich darauf, wenn die Unternehmerinnen und Unternehmer sich künftig noch stärker in die Arbeit unserer IHK einbringen.

Yüceoglu: Unser Fokus liegt auf den Herausforderungen der Wirtschaft – und auf den Chancen unserer Region. Wir wollen Ihnen zuhören, gestalten und Lösungen entwickeln. Dafür stehen wir als IHK Mittleres Ruhrgebiet – und daran können Sie uns künftig messen.





Betriebsleiter Markus Weber und Gründer Fabian Sattelberger in der Werkstatt des Unternehmens

Vom digitalen Modell zum XXL-Exponat

*Creative Polymer
druckt Aufmerksamkeit
im Großformat.*

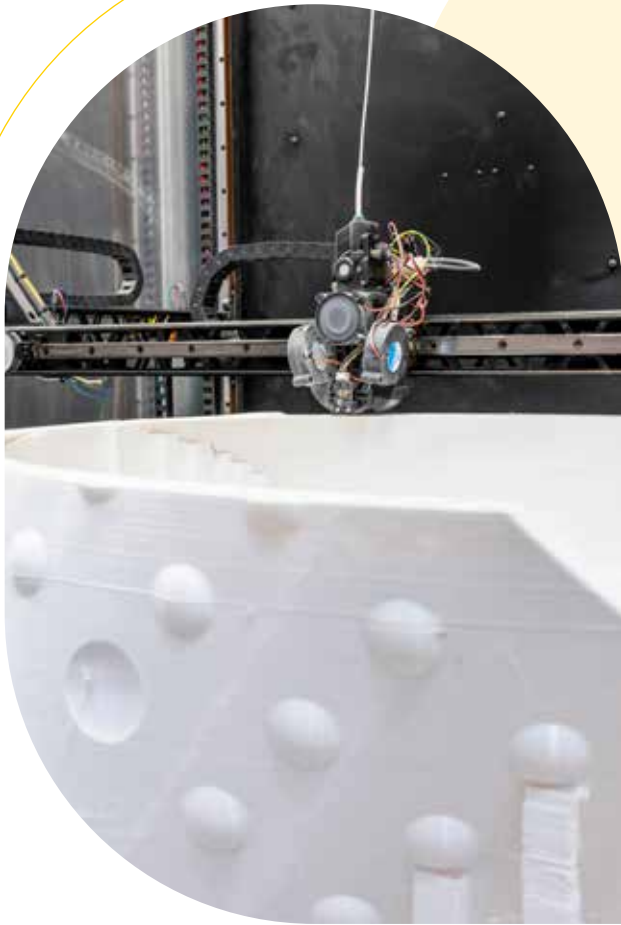
*Von Sven Frohwein (Text) und
Sascha Kreklau (Fotos)*

Wer die Produktionshalle von Creative Polymer betritt, blickt nicht auf klassische Fertigung. Statt Fräsmaschinen oder Gießformen arbeiten hier mehr als 30 selbst entwickelte Großformat-3D-Drucker nahezu rund um die Uhr. Schicht für Schicht entstehen aus digitalen Modellen meterhohe Skulpturen, Messeobjekte, Werbefiguren oder technische Prototypen – individuell gefertigt, innerhalb weniger Tage und in Dimensionen, die bis vor wenigen Jahren kaum vorstellbar waren.



„Wir werden immer dann angefragt, wenn höchste Qualität gefragt ist und zwischen Idee und fertigem Produkt nur wenige Wochen liegen.“

Markus Weber,
Betriebsleiter Creative Polymer



Großdrucker in Aktion: Manche Exponate brauchen mehrere Tage vom Andruck bis zur Fertigstellung

Die Idee dahinter entstand Ende 2019. Damals entwickelten die Gründer Fabian Sattelberger und Dr.-Ing. Julian Krell ihren ersten Prototyp eines Großformat-3D-Druckers. Aus einer 100 Quadratmeter großen Werkstatt entwickelte sich innerhalb weniger Jahre ein Technologieunternehmen mit rund 1.400 Quadratmetern Produktionsfläche, eigener Metallwerkstatt und einem hochautomatisierten Maschinenpark. Heute realisiert Creative Polymer im Bochumer Norden Projekte für Unternehmen in ganz Deutschland und Europa.

„Wir verkaufen keine Kunststofffiguren. Wir schaffen Lösungen für Ideen, die bislang nur schwer oder gar nicht realisierbar waren“, beschreibt Gründer Fabian Sattelberger den Anspruch des mittlerweile auf 15 Mitarbeitende gewachsenen Unternehmens. „Unsere Produkte stehen für Qualität. Das macht uns einzigartig am Markt, und das hat sich mittlerweile weit über die Grenzen Bochums herumgesprochen.“

Dabei endet die Arbeit nicht beim Druck. Creative Polymer begleitet seine Kund:innen vom ersten Entwurf über die 3D-Modellierung bis zur Nachbearbeitung, (Airbrush-) Lackierung, Konstruktion individueller Halterungen sowie Versand und Montage. Selbst wenn lediglich eine Skizze oder ein Foto vorliegt, entsteht daraus ein fertiges Objekt. Das spart Werkzeuge, reduziert Entwicklungszeiten und ermöglicht auch kurzfristige Projekte. „Darin liegt unsere Stärke“, sagt Betriebsleiter Markus Weber. „Wir werden immer dann angefragt, wenn höchste Qualität gefragt ist und zwischen Idee und fertigem Produkt nur wenige Wochen liegen.“ Geschwindigkeit als Wettbewerbsvorteil: Die Produktion läuft automatisiert – 24 Stunden am Tag, sieben Tage die Woche.



Drucken im Großformat: In der Werkhalle von Creative Polymer reiht sich ein 3D-Drucker an den nächsten. Die Geräte sind alle Eigenentwicklungen.



Nach dem Druck wird die Oberfläche der Exponate geschliffen

„Wo andere Serien produzieren, entstehen bei uns hochwertige Einzelstücke.“

Fabian Sattelberger,
Gründer Creative Polymer



Internationale Aufmerksamkeit erlangte Creative Polymer mit einem außergewöhnlichen Projekt: Im Auftrag von Bochum Marketing entstand das größte 3D-gedruckte T-Rex-Skelett der Welt. Die 13 Meter lange Skulptur besteht aus mehr als 100 Einzelteilen; allein der Druck des größten Elements dauerte 16 Tage. Das Ergebnis war so detailgetreu, dass Gründer Fabian Sattelberger bei der Vorstellung des Skeletts erklärte: „Optisch und anatomisch werden Sie keinen Unterschied zum Original im Museum feststellen.“ Mittlerweile ist der T-Rex wieder bei Creative Polymer eingelagert. „Aktuell wird das Kunststoff-Fossil für seinen nächsten Einsatz vorbereitet“, sagt Betriebsleiter Weber. Ein wenig Staub hat er auch angesetzt. Das Kunststoff-Fossil wartet geduldig auf seinen nächsten Einsatz.

Vorher müssen noch andere Aufträge abgearbeitet werden. Eine große Baumarktkette wartet auf die Fertigung weiterer Maskottchen, Industrieunternehmen setzen auf Creative Polymer, wenn ihre Maschinen zu groß – und vor allem zu schwer – sind, um sie ohne Riesenaufwand auf Messen auszustellen. Mit Stolz zeigt Fabian Sattelberger Fotos eines Raketentriebwerks, das sein Unternehmen bis ins kleinste Detail im Maßstab 1:1 nachgedruckt hat. „Wer mit solchen Ausstellungsstücken bei Messen aufwarten kann, hat einen klaren Wettbewerbsvorteil“, sagt Sattelberger. Statt Fotos oder Videos können die Firmen das Produkt in voller Schönheit zeigen. „Und leicht ist es dazu auch noch.“



In der werkseigenen Lackiererei bekommen die Exponate ihr Finish



Mit der Airbrush-Pistole werden selbst kleinste Details von Hand lackiert



Aus einzelnen Teilen setzen die Spezialisten von Creative Polymer die fertigen Exponate zusammen



Spektakuläre Exponate sind nur eine Seite des Unternehmens. Mit dem Schwesterunternehmen Exafuse übertragen die Gründer ihre Erfahrungen inzwischen auf die Industrie – und auf einen anderen Werkstoff: Metall. Mit laserbasierten Verfahren wie dem Laserauftragschweißen (LMD) und dem selektiven Laserschmelzen (SLM) fertigt, beschichtet und repariert Exafuse metallische Bauteile – auch in Dimensionen, die klassische Baukammern sprengen. Das Spektrum reicht von Neuteilen mit Geometrien, die konventionell nicht herstellbar sind, über verschleißfeste Beschichtungen zur Verlängerung der Bauteillebensdauer bis zur Reparatur kritischer Maschinenkomponenten: Wo ein Ersatzteil Monate Lieferzeit hätte, dauert die Instandsetzung oft nur Tage. Ein Team aus Metallurgen und Ingenieuren begleitet die Kunden dabei von der Werkstoffauswahl aus über 40 Legierungen bis zum für den 3D-Drucker geeigneten Design.

Gerade diese Verbindung aus Kreativität, Ingenieurwissen und Unternehmergeist macht Creative Polymer besonders. „Wo andere Serien produzieren, entstehen bei uns hochwertige Einzelstücke. Wo klassische Fertigung an Grenzen stößt, beginnt unser Geschäftsmodell“, so Sattelberger. Ob Markeninszenierung, Architekturmodell oder industrieller Prototyp: „Die Größe eines Projekts verstehen wir nicht als Herausforderung, sondern als Einladung“, sagt Sattelberger mit einem Augenzwinkern. Oder, wie es das Unternehmen selbst auf seiner Website formuliert: „Think Big – Print Bigger.“

www.creative-polymer.de
www.exafuse.de



Praxistag Kraftwerk Personal

Das war erst der Anfang!

Wie schaffen wir Arbeitswelten, in denen Menschen gerne arbeiten, Verantwortung übernehmen und ihr Potenzial entfalten können? Diese Frage stand im Zentrum unseres Praxistags „Kraftwerk Personal“ im RUB-Makerspace in Bochum.

Vorträge mit Tiefe, praxisnahe Workshops und wertvolle Gespräche lieferten neue Perspektiven und konkrete Ideen für die Personalarbeit von morgen.

Es wurde diskutiert, Erfahrungen wurden geteilt, gegenseitig beraten und auch offen darüber gesprochen, was im eigenen Unternehmen eben nicht immer funktioniert. Genau diese Ehrlichkeit macht kollegialen Austausch so wertvoll. Und daraus ist am Ende des Tages eine neue Idee entstanden.

Das Kraftwerk Personal bekommt eine Schaltzentrale. Viele Teilnehmende haben sich ein regelmäßiges Netzwerk für Personaler:innen gewünscht – einen Ort für kollegiale Fallberatung, Erfahrungsaustausch und gemeinsame Lösungsentwicklung.

Diesen Wunsch nimmt das KompetenzWerk der IHK Mittleres Ruhrgebiet gerne auf. In der zweiten Jahreshälfte soll die Schaltzentrale Personal starten – ein Netzwerk von Personalverantwortlichen für Personalverantwortliche.

Dafür werden Menschen gesucht, die Lust haben, eigene Herausforderungen einzubringen. Und genauso Menschen, die ihre Erfahrungen teilen, Impulse geben und andere unterstützen möchten. Melden Sie sich bei Jan Dettweiler (Kontakt rechts).

KI in der Ausbildung

Zwischen Lernhilfe und Lösungsmaschine

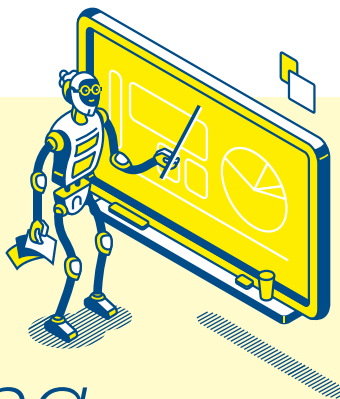
Von Jan Dettweiler

„ChatGPT, schreib mir bitte den Bericht.“ – Für viele Auszubildende ist das längst Alltag. Künstliche Intelligenz ist heute jederzeit verfügbar und wird selbstverständlich genutzt: zum Recherchieren, Formulieren, Zusammenfassen oder Erklären. Die entscheidende Frage lautet deshalb nicht mehr, ob KI in der Ausbildung eingesetzt wird, sondern wie.

Genau hier beginnt die Aufgabe von Ausbildungsbetrieben. Denn KI kann Lernen enorm unterstützen – oder es ersetzen. Wer Aufgaben einfach von einer KI erledigen lässt, spart zwar Zeit, entwickelt aber keine berufliche Handlungskompetenz. Wer KI hingegen nutzt, um Zusammenhänge besser zu verstehen, sich Fachwissen erklären zu lassen oder sich gezielt auf Prüfungen vorzubereiten, lernt oft sogar effektiver als bisher.

Damit verändert sich auch die Rolle der Ausbilder:innen. Sie werden zunehmend zu Lernbegleitern, die nicht nur Fachwissen vermitteln, sondern auch den kompetenten Umgang mit KI fördern. Dazu gehört, gute Fragen zu stellen, Ergebnisse kritisch zu hinterfragen und Auszubildende zum eigenständigen Denken anzuregen. Denn auch die beste KI kann Erfahrung, Praxis und Urteilsvermögen nicht ersetzen.

Gleichzeitig bietet KI enorme Chancen für die betriebliche Ausbildung. Sie unterstützt bei der Vorbereitung von Unterweisungen, entwickelt Praxisaufgaben, erstellt Quizze oder hilft dabei, individuelles Feedback für Auszubildende zu formulieren. Richtig eingesetzt, kann sie Ausbilder:innen spürbar entlasten und mehr Zeit für das Wesentliche schaffen: die persönliche Begleitung der Nachwuchskräfte.



Dafür braucht es jedoch klare Spielregeln. Welche KI-Anwendungen sind im Unternehmen erlaubt? Wann ist KI eine sinnvolle Unterstützung und wann überschreitet sie die Grenze zum Abschreiben? Welche Daten dürfen eingegeben werden und welche nicht? Viele Unternehmen stehen noch vor der klaren Beantwortung dieser Fragen.

Wer Ausbildung zukunftsfähig gestalten möchte, sollte sich deshalb schon heute mit diesen Themen beschäftigen. KI ist keine kurzfristige Entwicklung, sondern verändert den Berufsalltag dauerhaft. Umso wichtiger ist es, Ausbilder:innen und Auszubildende gleichermaßen auf diese neue Realität vorzubereiten.

Das KompetenzWerk der IHK Mittleres Ruhrgebiet entwickelt derzeit praxisnahe Weiterbildungsangebote rund um den sinnvollen Einsatz von Künstlicher Intelligenz in der Ausbildung. Ziel ist es, Unternehmen dabei zu unterstützen, KI verantwortungsvoll einzusetzen – nicht als Ersatz für Lernen, sondern als Werkzeug für bessere Ausbildung.

Welche Erfahrungen haben Sie mit KI in der Ausbildung gemacht? Erzählen Sie mir davon, damit wir unsere Angebote passgenau auf unsere Unternehmen zuschneiden können.

Sprechen
Sie mich an!



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



Vor 170 Jahren: Eine Region im Aufbruch

Die IHK Mittleres Ruhrgebiet wurde vor 170 Jahren gegründet. Damals entwickelte sich in Bochum, Herne, Witten und Hattingen gerade die Kernzone des rheinisch-westfälischen Industriegebiets. Und schon 1857 war Verkehr ein Ärgernis.

Von Dr. Olaf Schmidt-Rutsch, stellvertretender Museumsleiter LWL-Museum Henrichshütte

Auf Grundlage des Kohlenbergbaus und der guten Verkehrsverbindungen war Witten um 1865 ein pulsierender Wirtschaftsstandort



170 Jahre ist es her, da wollte man Reisende noch von der langweiligen Eisenbahnstrecke durch das Emschertal über Herne, Gelsenkirchen und Oberhausen bis nach Köln abhalten: Im Leipziger Brockhaus-Verlag erschien ein Buch, das Reisende auf der Strecke der Köln-Mindener Eisenbahn mit Geschichten über Land und Leute unterhalten sollte. Sein Autor, der bekannte Schriftsteller Levin Schücking, empfahl seinen Leser:innen jedoch, in Dortmund auf die Bergisch-Märkische Eisenbahn umzusteigen, um das viel interessantere Wuppertal zu besuchen und sich einen Eindruck von den dortigen aufstrebenden Industrieorten zu verschaffen.

Dass sich im heutigen Kammerbezirk der IHK Mittleres Ruhrgebiet innerhalb weniger Jahre mit einer ebenso erstaunlichen wie ungebremsten Dynamik die industrielle Kernzone des rheinisch-westfälischen Industriegebiets entwickeln würde, konnte Levin Schücking kaum ahnen, als er sein Reisebuch schrieb.

*„Der Verstand
schwindet
einem und der
Geldbeutel
schreit weh!“*

**Wittener Unternehmer
Carl Ludwig Berger (1794 - 1871)**



Stromschnellen behindern die Ruhrschifffahrt
bei Blankenstein, um 1840

Erste Station auf der Alternativstrecke war Witten. Die Stadt bot 1856 ein Bild reger Betriebsamkeit. Auf Grundlage der im Ruhrtal seit Jahrhunderten abgebauten Kohle hatte sich hier ein Zentrum für Industrie und Gewerbe entwickelt. Doch die Geschäftigkeit konnte nur bedingt darüber hinwegtäuschen, dass enorme Herausforderungen zu bewältigen waren. Die von Witten ausgehende Ruhrschifffahrt konnte nicht ganzjährig betrieben werden, weil Hoch- und Niedrigwasserperioden sowie Eisgang die freie Fahrt behinderten. Sie verlor daher gegenüber der Eisenbahn zunehmend an Bedeutung.

Auch der Bergbau stand vor großen Herausforderungen. Die Erschöpfung der über dem Niveau des Ruhrwasserspiegels gelegenen Kohlevorkommen machte den Übergang zum Tiefbau mit entsprechenden Dampfmaschinen und Pumpen für den Fortbestand der Bergwerke unabdingbar. Das erforderte neue Organisationsformen und vor allem Geld. Der Wittener Unternehmer Carl Ludwig Berger brachte es auf den Punkt: „Der Verstand schwindet einem und der Geldbeutel schreit weh!“

Wie an anderen Stellen im Revier kam das Geld von auswärts. Welche Dynamik ausländisches Kapital damals entfesselte, wurde 2018 deutlich, als in unmittelbarer Nähe des Wittener Hauptbahnhofs die Reste der 1854 gegründeten Steinhauser Hütte gefunden und archäologisch untersucht wurden. Das moderne Stahlwerk war von Jan Jacob von Braam finanziert worden, der im heutigen Indonesien zu kolonialem Reichtum gekommen war. Mit dem gleichzeitigen Erwerb der Zeche Nachtigall bewies er ein ausgeprägtes Gespür für die Standortvorteile des Wittener Raums.

Ähnliche Beweggründe führten die Hüttentechniker des Harzer Grafen Henrich zu Stolberg-Wernigerode an die Ruhr. Wenige Kilometer flussabwärts fanden sie im alten Tuchmacherstädtchen Hattingen ideale Rahmenbedingungen für die Gründung eines großen Hochofenwerks. Verkockbare Kohle, verhüttbarer Eisenstein und der schiffbare Fluss schufen die Basis für die ebenfalls 1854 gegründete Henrichshütte, die das Geschick Hattingens bis zu ihrer Stilllegung maßgeblich prägte und exemplarisch ebenso für den Aufstieg und Niedergang der Schwerindustrie wie für einen erfolgreichen Strukturwandel stehen kann.



Ungeplante Industrieansiedlungen und eine unzureichende Infrastruktur mit schlechten Wegen sind typisch für das mittlere Ruhrgebiet im 19. Jahrhundert



Dampfende Schloten vor einem glühenden Nachthimmel zeugen von industriellem Fortschritt: Postkarte des Bochumer Vereins

Bochum als stagnierendes Landstädtchen

Auch Bochum bot in weiten Teilen die Anmutung eines in seiner Entwicklung stagnierenden Landstädtchens. Allerdings hatte die Stadt mit dem für die staatliche Regulierung und Leitung des Bergbaus zuständigen Märkischen Bergamt bereits industriell bedeutsame Verwaltungsstrukturen entwickelt. Darüber hinaus war auf Bochumer Gebiet bereits 1844 erfolgreich ein Bergbauschacht durch die wasserundurchlässige Mergelschicht niedergebracht worden, welche die Ausdehnung des Steinkohlenbergbaus nach Norden behinderte. Die Gründung des „Bochumer Vereins für Bergbau und Gussstahlfabrikation“ und der Schlegel-Brauerei legten zehn Jahre später den Grundstein für den später sprichwörtlichen Bochumer Dreiklang aus Kohle, Stahl und Bier. Zu dieser Zeit fehlte Bochum jedoch noch der direkte Eisenbahnanschluss: Der nächste Bahnhof befand sich in Herne.

Dass ein unbedeutendes Ackerdorf einen Eisenbahnanschluss erhielt, hatte mit den technischen Herausforderungen des frühen Eisenbahnbaus zu tun. Um ein reibungsloses Funktionieren der frühen Eisenbahnen zu gewährleisten, mussten Höhenun-

terschiede im Gelände möglichst vermieden werden. Das Emschertal bot daher ideale Voraussetzungen, um die wichtige Ost-West-Verbindung zwischen Rhein und Weser mit möglichst geringem Aufwand zu realisieren.

Neue Zechen definierten künftige Siedlungsstrukturen

Welche Perspektiven die Orte links und rechts der Eisenbahn boten, erkannte der aus Irland stammende Unternehmer William Thomas Mulvany. Er stellte fest, dass die Menschen im Ruhrgebiet die Möglichkeiten, die sich ihnen boten, nicht erkannten. Mit dem Geld irischer Quäker und britischer Technologie gründete er die Zeche Shamrock, deren Fördermenge bald alle anderen Schachthanlagen Westfalens in den Schatten stellte. Dabei nutzte er geschickt die Freiräume, die ihm die Bergbehörden boten. Diese entließen zur selben Zeit den Bergbau des Ruhrgebiets aus der umfassenden staatlichen Kontrolle.

Die weitere Entwicklung Hernes spiegelt exemplarisch die Geschichte des Reviers der großen Dörfer, deren Strukturen sich fast ausschließlich nach den Bedürfnissen des Bergbaus richteten. Die neuen Zechen definierten mit ihren ausufernden Arbeiterkolonien für die rasant steigende Zahl von Arbeitern die zukünftigen Siedlungsstrukturen, mit denen eine geregelte Stadtentwicklung kaum Schritt halten konnte.

„Es dürfte kaum eine zweite Straße in der Monarchie geben, die einer so starken Abnutzung ausgesetzt ist, wie die von Bochum nach Herne.“

Erster Bericht der Bochumer Handelskammer 1857

Viele dieser Strukturen des unregelmäßigen Wachstums prägen das Erscheinungsbild der Emscherzone noch heute. Beispiele hierfür sind die großen Ost-West-Verbindungen wie die Köln-Mindener Eisenbahn, der Rhein-Herne-Kanal und der Emscherschnellweg, die jede für sich heute eine große logistische Herausforderung darstellen. Die Forderung nach funktionierenden und verlässlichen Verkehrssystemen ist dabei keineswegs neu – sie beschäftigte die Verantwortlichen auch schon vor 170 Jahren.

Ein Blick in den ersten Bericht der Bochumer Handelskammer für das Jahr 1857 vermittelt einen guten Eindruck von den Herausforderungen, denen sich die unternehmerische Selbstverwaltung in ihrer Gründungsphase ausgesetzt sah – Herausforderungen, die uns heute keineswegs unbekannt sind:

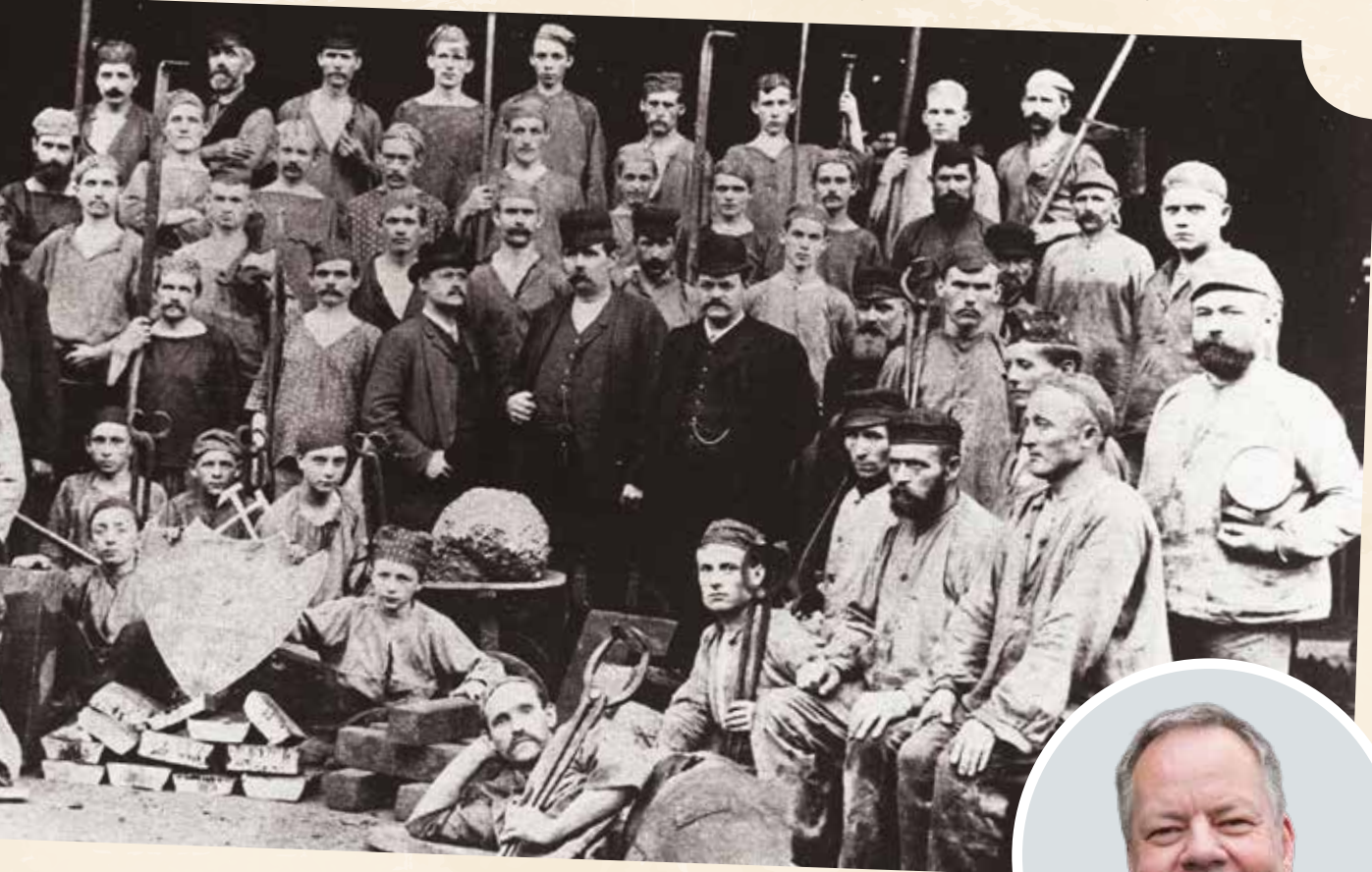
„In Folge der fortschreitenden, in den letzten Jahren insbesondere lebhaft gesteigerten Verkehrs-Verhältnisse tritt die Unzulänglichkeit unserer Communicationsmittel immer mehr hervor. – Dies gilt namentlich von den Straßen, die von dem Verkehr vorzugsweise berührt werden. Streng genommen: [...] Auch bei der sorgfältigsten Fürsorge lassen sich dieselben doch nicht fortwährend in dem Zustande erhalten, der dem massenhaften Verkehr derselben genügt.“



Momentaufnahme des Industriezeitalters:
2018 wurden bei der Erschließung des Gewerbegebiets Drei Könige in Witten die Überreste der Steinhauser Hütte gefunden

Es dürfte kaum eine zweite Straße in der Monarchie geben, die einer so starken Abnutzung ausgesetzt ist, wie die von Bochum nach Herne.

In derselben Weise – wie die Straßen dem Frachtverkehr nicht mehr entsprechen – bleibt auch die Post hinter dem sich aus dem steigenden Personenverkehr entwickelnden Bedürfnisse zurück. – Wiederholt hat sich in Bochum der Fall ereignet, dass Personen, welche mit der Post abreisen wollten, wegen Mangel an Wagen und Pferden zurückbleiben mussten. [...] Es kann nicht befremden, dass in Folge dieser gesteigerten Verkehrsverhältnisse die Straßen von Bochum mitunter den Verkehr nicht zu fassen vermögen, und dass kaum ein Tag vergeht, an dem nicht lästige Stockungen in demselben eintreten. – An anderen Orten des Kreises treten ähnliche Erscheinungen hervor [...].“



Vita des Autors

Dr. Olaf Schmidt-Rutsch ist wissenschaftlicher Referent und stellvertretender Museumsleiter am LWL-Museum Henrichshütte in Hattingen. Er hat an der Ruhr-Universität Bochum mit einer Arbeit über den irischen Unternehmer William Thomas Mulvany promoviert und hat zahlreiche Ausstellungsprojekte realisiert, deren Bogen sich thematisch vom frühen Bergbau im Ruhrtal bis zur Energiewende spannt. Sein Forschungsschwerpunkt liegt in der Montan- und Verkehrsgeschichte des Ruhrgebiets.

Das LWL-Museum Henrichshütte ist ein Standort der LWL-Museen für Industriekultur. Rund um den ältesten noch stehenden Hochofen des Ruhrgebiets wird die Geschichte von Eisen und Stahl lebendig. Im Mittelpunkt der Ausstellungen steht das Leben und Arbeiten auf der Henrichshütte.



Die ersten Jahre standen zudem im Zeichen des Konflikts mit den privaten Eisenbahngesellschaften. Die Forderung nach günstigen Frachttarifen vereinte die Handelskammern des Ruhrgebiets mit dem 1858 gegründeten Verein für bergbauliche Interessen als erstem Branchenverband des Ruhrbergbaus. Im Widerstreit unterschiedlicher Interessen und vor dem Hintergrund ungebremsen Wachstums, aber auch unter dem Eindruck von ersten Wirtschaftskrisen gelang es der Industrie- und Handelskammer Bochum, die wirtschaftliche Entwicklung der Region zwischen Ruhr und Emscher nachhaltig zu gestalten.



Dafür steht Ihre IHK

Die IHK bietet praxisorientierte Hilfe für nahezu jede unternehmerische Herausforderung. Die zentralen Themen unserer Arbeit haben wir auf diesen Seiten für Sie zusammengestellt. Sie zeigen, wie vielseitig die IHK unterstützt – von Ausbildungsberatung und Weiterbildung bis zu branchenspezifischer Betreuung und politischer Interessensvertretung.

Zusammengestellt von Lea Wegmann, Christina Kiesewetter und Daniel Boss

Weiterbildung

Unsere IHK bietet ein bundesweit abgestimmtes Qualifizierungsprogramm für Fach- und Führungskräfte an. Das Angebot umfasst praxisorientierte Seminare, Lehrgänge und Zertifikatslehrgänge. Darüber hinaus informiert die IHK gezielt zu passenden Weiterbildungswegen und begleitet auf dem Weg zur Höherqualifizierung durch die Abnahme von Prüfungen.

Das sagen die Unternehmen:



Tobias Rademann

R.iT GmbH in Bochum

„Die digitale Transformation – jetzt zusätzlich beschleunigt durch KI – verändert Berufsbilder schneller, als Schule, Ausbildung oder Studium es je abbilden können. Was zählt, ist kontinuierliche Weiterbildung auf einem verlässlich hohen, anerkannten Niveau. Genau das bietet die IHK – und macht sie für uns zu einem unverzichtbaren Partner bei der Qualifizierung unserer Fach- und Führungskräfte.“

Ausbildungsberatung

Von der Zulassung als Ausbildungsbetrieb über die Gestaltung von Ausbildungsverträgen bis zur Vermittlung passender Auszubildender. Die IHK unterstützt ihre Mitgliedsunternehmen bei allen Fragen rund um die betriebliche Ausbildung. Unser Team registriert und prüft die Verträge, berät zu möglichen Anpassungen der Ausbildungsdauer und bietet Zusatzqualifikationen an, die Azubis während ihrer Ausbildung erwerben können. Bei Konflikten zwischen Betrieben und Azubis stehen Schlichtungsstellen bereit.



Birgit Reupert

NWB Verlag GmbH & Co. KG in Herne

„Die IHK unterstützt mich als Ausbilderin besonders bei organisatorischen und rechtlichen Themen rund um die Ausbildung. Auch wenn wir unsere Azubis eigenständig gewinnen, schätze ich die fachliche Begleitung und den verlässlichen Support im Hintergrund.“

Politische Interessensvertretung

Die IHK setzt sich aktiv für die Interessen der Unternehmen im mittleren Ruhrgebiet ein; auf Landesebene arbeitet sie mit der IHK NRW zusammen, auf Bundesebene mit der DIHK. Die IHK organisiert spezialisierte Ausschüsse und Arbeitskreise, in denen Unternehmer:innen und Fachleute wirtschaftspolitische Themen beraten und gemeinsame Positionen erarbeiten. Auf dieser Grundlage bringt sie Stellungnahmen für Landes- und Kommunalpolitik ein und tauscht sich auch direkt mit Politik und Verwaltung aus.



Olaf Auffenberg

Bodegas Rioja Weinhandels GmbH in Witten

„Die IHK hat uns über fünf Jahre bei der Suche und Realisierung eines neuen Standortes unterstützt, einem recht komplexen Prozess, in dem sowohl kommunale als auch Landesbehörden eingebunden waren. Die Expertise und lösungsorientierte Kommunikation der IHK-Beauftragten haben schlussendlich den Erfolg mitverantwortet. In dieser vermittelnden Position zwischen Unternehmen, Politik und Verwaltung sehe ich die Stärke der IHK.“

Fachkräftesicherung

Um dem Fachkräftebedarf wirksam zu begegnen, unterstützt die IHK Mittleres Ruhrgebiet Betriebe mit einem breiten Spektrum an Maßnahmen. Dazu gehören:

- Branchenworkshops für Hotellerie und Gastronomie, Industrie, Mobilität und Handel.
- Online-Veranstaltungen zu verschiedenen Themen der Fachkräftesicherung.
- Unsere Expert:innen beraten individuell zu den Themen Ausbildung, Fachkräftequalifizierung sowie zur Fachkräftegewinnung aus dem Ausland.
- Wir sind Teil des Welcome Office Bochum, das als One-Stop-Shop die zentrale Anlaufstelle für internationale Fachkräfte ist



Isabel Pfeil

RESOL - Elektronische Regelungen GmbH
in Hattingen

„Die IHK hat uns schon mehrfach bei der Fachkräftegewinnung von Studierenden im Forschungs- und Entwicklungsbereich geholfen, indem wir am IHK-Gemeinschaftsstand auf mehreren Karrieremessen teilnehmen durften. Wir haben vor der Messe und vor Ort tatkräftige Unterstützung erhalten!“



Sie suchen die passende Ansprechperson für Ihr Anliegen bei der IHK? In unserem Organigramm finden Sie alle Namen, Funktionen und Kontakte:



Handel

Ein attraktiver Einzelhandel belebt Innenstädte und Stadtteilzentren und ist damit ein wichtiger Wirtschafts- und Standortfaktor. Im Rahmen unserer Branchenbetreuung setzen wir uns dafür ein, dass das mittlere Ruhrgebiet ein starker Wirtschaftsstandort bleibt, an dem Handelsunternehmen innovativ und zukunftsfähig aufgestellt sind. Als Stimme der regionalen Wirtschaft bringen wir Einzelhandel, Politik und Verwaltung zusammen und schaffen so bessere Rahmenbedingungen für unsere Unternehmen. Besonders kleine und mittlere Unternehmen unterstützen wir zudem mit praxisnahen Angeboten dabei, den stetigen Wandel im Handel erfolgreich zu gestalten.

Das sagen die Unternehmen:



Andrea Kehry-Rudolph

Die POTTEERY in Hattingen

„Seit der Gründung meines Einzelhandels ist die IHK Mittleres Ruhrgebiet für mich nicht nur ein kompetenter Ratgeber, sondern auch ein wichtiger Partner. Sie hilft mir dabei, über den eigenen Tellerrand zu schauen und wertvolle Kontakte zu knüpfen. Durch dieses lebendige Netzwerk entstehen neue Ideen, die uns Händlern vor Ort helfen, gemeinsam am Ball zu bleiben und uns kontinuierlich weiterzuentwickeln. Das gibt mir im unternehmerischen Alltag den nötigen Rückhalt und zeigt, dass wir wirtschaftliche, regionale und strukturelle Herausforderungen nicht allein bewältigen müssen.“

Prüfungen

Die duale Berufsausbildung – ein weltweites Erfolgsmodell – wäre ohne die IHK kaum denkbar. Sie prüft nicht nur, ob Betriebe ausbildungsfähig sind und registriert die Ausbildungsverträge. Sie organisiert auch die Prüfungen und nimmt sie ab.

Auch Fortbildungsprüfungen bietet unsere IHK an, denn für Mitgliedsunternehmen ist qualifiziertes Personal ein entscheidender Erfolgsfaktor. Die Fortbildungen bauen auf den anerkannten Ausbildungsberufen der dualen Erstausbildung auf und führen zu bundesweit anerkannten Abschlüssen.



Jan Trelenberg

VULKAN Gruppe in Herne

„Als Prüfer nehme ich die Abschlussprüfungen in Theorie und Praxis ab. Dabei werden die praktischen Aufgaben auch bei uns im Haus durchgeführt. Die Zusammenarbeit mit der IHK erlebe ich als sehr positiv. Als familiengeführtes Ausbildungsunternehmen ist uns die Sicherung des Nachwuchses sehr wichtig. Durch unsere Präsenz im Prüfungsausschuss können wir lokal maßgeblich zu einem hohen Stellenwert der Ausbildung beitragen und werden dabei von der IHK unterstützt.“

Industrie

Der industrielle Sektor ist nach wie vor ein maßgeblicher Bestandteil der Wirtschaft im Mittleren Ruhrgebiet. Die IHK vertritt die Interessen der Industrie gegenüber Politik und Verwaltung. Sie überwacht und organisiert außerdem die duale Ausbildung und prüft Ausbildungsbetriebe. Zudem bietet sie passgenaue Weiterbildungen an - wie etwa zum/zur Industriemeister:in. Darüber hinaus bieten wir Industrieunternehmen individuelle Beratung: ob bei der Internationalisierung, Umwelt- und Energiefragen, Digitalisierung oder bei Finanzierungs- und Fördermittelfragen.



Olaf Michel

Stüwe GmbH & Co. KG in Hattingen

„Die Industrie im mittleren Ruhrgebiet ist trotz der weltweiten Entwicklungen unverändert sehr exportorientiert. Um diese Stärke zu behalten und weiter auszubauen, müssen die Industrieunternehmen – insbesondere der Mittelstand – gegenüber der Politik und Verwaltung ein starkes Sprachrohr haben. Hier leistet die IHK Mittleres Ruhrgebiet wertvolle Arbeit.“

Nachhaltige Transformation

Die IHK unterstützt Unternehmen dabei, das Wirtschaftsleben verantwortungsvoll und damit auch nachhaltig zu gestalten. Sie stellt Informationen bereit, fördert den Austausch von Erfahrungen durch den Aufbau von Netzwerken und vermittelt gezieltes Fachwissen. Denn gesetzliche Regelungen ändern sich häufig und sind komplex. Wer Umweltschutz im Unternehmen glaubwürdig nach außen zeigen möchte, findet mit EMAS ein starkes Instrument. Das europäische Umweltmanagementsystem „Eco-Management and Audit Scheme“ unterstützt Unternehmen dabei, ihre Umweltleistung systematisch zu verbessern. Die IHK begleitet den Registrierungsprozess, prüft die Anträge und pflegt das Register im Auftrag des Bundes.



Matthias Hoffmann

Grubengold GmbH in Bochum

„Die Wirtschaft befindet sich in einem grundlegenden Wandel. Das wird nicht alleine gelingen. Daher ist es wichtig und gut, dass die IHK den Rahmen für Diskussionen und Aktivitäten bietet, die nachhaltige Transformation proaktiv zu gestalten. Für die Unternehmen, für die Gesellschaft und den Planeten.“



Sie suchen die passende Ansprechperson für Ihr Anliegen bei der IHK? In unserem Organigramm finden Sie alle Namen, Funktionen und Kontakte:



Stadtentwicklung

Eine erfolgreiche Stadt- und Quartiersentwicklung schafft lebenswerte Räume und stärkt zugleich die wirtschaftliche Zukunft einer Region. Die IHK begleitet und initiiert Projekte, bringt Unternehmen, Kommunen und weitere relevante Stakeholder zusammen und gestaltet Entwicklungsprozesse aktiv mit. So fördern wir lebendige Innenstädte, starke Quartiere und zukunftsfähige Standorte mit hoher Aufenthaltsqualität.

Dienstleistungen

Der Dienstleistungssektor wächst stetig und prägt die wirtschaftliche Entwicklung der Region immer stärker. Die IHK begleitet Unternehmen aus Bereichen wie Gesundheitswirtschaft, IT-Sicherheit, Tourismus und Kreativwirtschaft bei aktuellen Herausforderungen und Zukunftsthemen. Durch Beratung, Netzwerke und Projekte fördern wir Innovation, Fachkräfteentwicklung und die Wettbewerbsfähigkeit einer zunehmend dienstleistungsorientierten Wirtschaft.

Das sagen die Unternehmen und Stadt:



Ron Szameitpreuss

Quartiersmanager ISG Bermuda3Eck

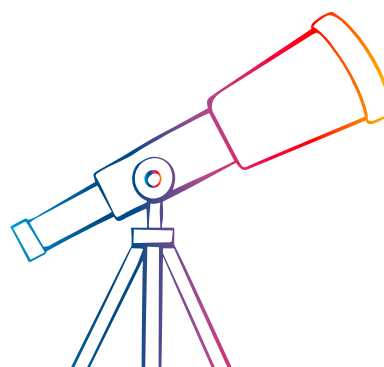
„Die IHK leistet mit ihrem weitreichenden Netzwerk und den fachlich sehr versierten Ansprechpartner:innen in den unterschiedlichen Sachgebieten einen wichtigen Beitrag in vielen Belangen unserer strategischen Überlegungen zur Ausrichtung und Entwicklung unseres Stadtquartiers. Die richtigen Informationen zur richtigen Zeit verfügbar zu haben, ist enorm wichtig, um unsere dynamischen Innenstädte nachhaltig für zukünftige Herausforderungen vorzubereiten. Hierbei zählen wir auf die gebündelten Kompetenzen der IHK.“



Michael Wegner

planetlan GmbH in Bochum

„Es ist gut, dass es mit der IHK eine verlässliche Institution gibt, die Unternehmen sowie Gründerinnen und Gründer bei aktuellen Herausforderungen und Zukunftsthemen unterstützt. Auch sonst haben wir einen engen Draht, da ich als Prüfer für Marketingkommunikation tätig bin und wir seit über 20 Jahren ausbilden.“



International

Die IHK unterstützt Unternehmen bei grenzüberschreitenden Geschäften und fördert den internationalen Handel. Sie berät zu Export, Import, Zoll, Außenwirtschaftsrecht und internationalen Märkten. Zudem organisiert sie Netzwerke, Delegationsreisen und vermittelt Kontakte zu Partnern weltweit. Ziel ist es, Firmen bei ihrer internationalen Expansion und Wettbewerbsfähigkeit zu stärken.



Nicole Bremkens

Reineke Mess- und Regeltechnik GmbH in Bochum

„Die IHK ist für uns unverzichtbar. Sie steht uns seit Jahren mit Rat und Tat zur Seite, berät uns praxisnah bei komplizierteren Exportgeschäften und sorgt damit für einen reibungslosen Ablauf, zum Beispiel bei der Erstellung von Carnets ATA sowie Ursprungszeugnissen.“

Unternehmensunterstützung

Die IHK stärkt Unternehmen durch Beratung, Information und Vernetzung. Sie unterstützt bei Finanzierungs- und Fördermittelfragen und begleitet bei aktuellen wirtschaftlichen Herausforderungen. Durch gezieltes Matching und verschiedene Veranstaltungen sorgt die IHK dafür, dass Start-ups und Mittelstand voneinander profitieren.



Tanja Reichenberg

Ingpus GmbH in Bochum

„Wir freuen uns sehr über die kompetente und unkomplizierte Unterstützung der IHK, insbesondere bei der Beantragung von RWP-Fördermitteln. Auch darüber hinaus profitieren wir von der verlässlichen Begleitung bei unternehmerischen Fragestellungen. Der Standort Bochum bietet zudem hervorragende Bedingungen für unser Unternehmen und unsere weitere Entwicklung.“



Sie suchen die passende Ansprechperson für Ihr Anliegen bei der IHK? In unserem Organigramm finden Sie alle Namen, Funktionen und Kontakte:



Unternehmensnachfolge

Die IHK begleitet Unternehmen und Nachfolgeinteressierte bei der Planung und Umsetzung einer Unternehmensnachfolge. Sie unterstützt bei der Suche nach geeigneten Nachfolger:innen, stellt Informationen zur Verfügung und vermittelt Kontakte zu Expert:innen. Ziel ist es, Betriebe langfristig zu sichern und einen erfolgreichen Generationswechsel zu ermöglichen.

Flächenplanung

Eine vorausschauende Flächenplanung ist entscheidend für eine nachhaltige wirtschaftliche Entwicklung. Die IHK setzt sich für ausgewogene und zukunftsfähige Standortkonzepte ein, die Wohnen, Arbeiten, Handel und Mobilität sinnvoll verbinden. Gemeinsam mit Verwaltung, Politik und Wirtschaft begleiten wir Planungsprozesse, bringen die Interessen der regionalen Unternehmen ein und fördern attraktive Gewerbe-, Handels- und Innenstadtstandorte.

Das sagen die Unternehmen:



Jens Willecke

Willecke Hebe- und Fördergeräte GmbH
in Hattingen

„Das Team der IHK ist mir in den letzten vier Jahren an verschiedenen Stellen ein sehr wertvoller Ansprechpartner für meine vielfältigen Fragestellungen hinsichtlich Nachfolge geworden. Inzwischen bin ich mit ihrer Unterstützung kurz vor dem Abschluss. Ich kann alle IHK-Mitglieder nur ermuntern, diese sehr gute Dienstleistung der IHK für sich zu nutzen, wenn sie sich selbst in der nächsten Zeit mit dem Thema Unternehmensnachfolge beschäftigen wollen. Es geht um die Verantwortung für unsere Unternehmen, unsere Arbeitsplätze und die Zukunft des Wirtschaftsstandortes Deutschland.“



Anja Brauckmann

Stadt Bochum, Amt für Stadtplanung und Wohnen,
Abteilung Stadtentwicklung

„Die Zusammenarbeit mit der IHK Mittleres Ruhrgebiet hat sich in den letzten Jahren stets sehr konstruktiv und vertrauensvoll dargestellt. Gemeinsam haben wir wichtige Impulse für eine zukunftsfähige Handelsentwicklung gesetzt.“

Sie suchen die passende Ansprechperson für Ihr Anliegen bei der IHK? In unserem Organigramm finden Sie alle Namen, Funktionen und Kontakte:





5 Fragen an... Francesca Eichler

Inhaberin des Sorelle Sarde

Mit ihrem Unternehmen Sorelle Sarde und dem Haus Zühlke in Herne bringt Inhaberin Francesca Eichler ihrer Kundschaft die Kultur ihrer sardischen Heimat näher.

Wie sieht bei Ihnen ein typischer Arbeitstag aus?

Kein Tag gleicht dem anderen. Genau das liebe ich an meiner Arbeit. Mit Sorelle Sarde und dem Haus Zühlke habe ich mir einen Traum erfüllt. Ich möchte die Gastfreundschaft, Lebensfreude und Kulinarik meiner sardischen Heimat nach Herne bringen. Morgens beginne ich meist mit der Planung der nächsten Veranstaltungen, beantworte Kundenanfragen oder bereite unsere Pasta- und Pizzakurse vor. Je nach Saison organisiere ich außerdem unsere Markttermine, plane den Einsatz unseres Verkaufshängers oder bereite Caterings, Feiern und Trauerkaffees vor. Bei Veranstaltungen im Haus Zühlke begleite ich unsere Gäste persönlich durch unsere Pasta- und Pizzakurse. Gemeinsam kochen, lachen und genießen wir. An anderen Tagen findet man mich auf Feierabendmärkten und Veranstaltungen, wo wir sardische Spezialitäten anbieten und mit vielen Menschen ins Gespräch kommen. Zu erleben, wie Menschen mit einem Lächeln nach Hause gehen und einen besonderen Abend oder eine schöne Begegnung in Erinnerung behalten, ist für mich die schönste Bestätigung für das, was ich mit Sorelle Sarde geschaffen habe.

Welchen Megatrend sehen Sie für die Zukunft Ihres Unternehmens?

Ich bin auf Sardinien geboren und bis heute eng mit meiner Heimat verbunden. Mehrmals im Jahr reise ich dorthin und nehme jedes Mal neue Inspirationen, Rezepte und Ideen mit nach Herne. Auf Sardinien gehört es zur Kultur, Menschen an einen Tisch zu bringen, gemeinsam zu kochen und das Essen als Zeit füreinander zu genießen. Genau dieses Lebensgefühl möchte ich mit Sorelle Sarde weitergeben. Ich bin überzeugt, dass persönliche Erlebnisse in Zukunft immer wichtiger werden. In einer Zeit, in der vieles digital abläuft, wächst gleichzeitig der Wunsch nach echten Begegnungen und gemeinsamen Momenten. Genau dafür steht Sorelle Sarde. Unsere Pasta- und Pizzakurse sowie unsere Veranstaltungen verbinden Menschen, vermitteln Handwerk und schaffen Erinnerungen.

Welche sind Ihre Lieblingsorte in Herne/Bochum/Witten?

In Herne verbringe ich besonders gerne Zeit in Eickel. Die Mischung aus Gastronomie, kleinen Kneipen und dem lebendigen Miteinander gefällt mir sehr. Da wir direkt am Rhein-Herne-Kanal wohnen, genieße ich Spaziergänge am Wasser. Dabei kann ich wunderbar abschalten und neue Ideen sammeln. In Bochum schlägt mein Herz für das Vonovia Ruhrstadion. Die Atmosphäre bei den Heimspielen des VfL Bochum ist etwas Besonderes und zeigt, wie viel Leidenschaft und Zusammenhalt das Ruhrgebiet ausmachen.

Wie stellen Sie sich Ihren Arbeitsplatz in zehn Jahren vor?

Ich wünsche mir, dass das Haus Zühlke in zehn Jahren ein fester Treffpunkt für Menschen ist. Ein Ort, an dem Pasta und Pizzakurse stattfinden, Familien und Freunde gemeinsam feiern und an dem Menschen auch in schweren Momenten, beispielsweise bei einem Trauerkaffee, einen würdevollen und herzlichen Rahmen finden. Gleichzeitig möchte ich offen für neue Ideen bleiben und Tradition mit modernen Möglichkeiten verbinden. Sardische Küche, handgemachte Pasta und persönliche Gastfreundschaft sollen auch in Zukunft im Mittelpunkt stehen. Wenn unsere Gäste das Haus mit einem Lächeln verlassen oder sich bei uns gut aufgehoben fühlen, haben wir unser Ziel erreicht.

Wie sieht Ihr perfektes Wochenende aus?

Ein perfektes Wochenende beginnt für mich mit einem guten Cappuccino und ohne Zeitdruck. Ich verbringe gerne Zeit mit meiner Familie und Freunden, am liebsten bei gutem Essen, guten Gesprächen und in geselliger Runde. Wenn ich dann noch sehe, dass unsere Gäste nach einem Pasta- oder Pizzakurs oder einer Feier glücklich nach Hause gehen, könnte ein Wochenende kaum schöner sein.

Herzlichen Glückwunsch!

Wilhelm Oschmann oHG

Zur Zeit der Gründung des Unternehmens 1876 transportierte die Wilhelm Oschmann oHG die Güter noch mit Pferdekutschen. Über Generationen hinweg hat sich das Unternehmen mit Sitz in Bochum stetig weiterentwickelt und an die Anforderungen der jeweiligen Zeit angepasst. Heute präsentiert sich die Wilhelm Oschmann oHG mit ihren zwölf Mitarbeiter:innen sowohl als moderner Dienstleister im Güterkraftverkehr als auch in den Bereichen Containerlogistik, Entsorgung und Wertstoffrückgewinnung. Durch die fachgerechte Entsorgung verschiedenster Abfallprodukte können diese recycelt und so dem Wertstoffkreislauf neu zugefügt werden. Seit 2009 stehen Bagger und Radlager nun auf einem firmeneigenen Gelände. Trotz des technologischen Fortschritts ist eines aber immer gleich geblieben: der familiäre Charakter. Mittlerweile arbeiten drei Generationen unter der Leitung von Margret und Uwe Karbus (im Bild mit Bastian Karbus, rechts) Hand in Hand und führen das Unternehmen mit starkem Bewusstsein für Tradition und Innovation in die Zukunft. Die IHK gratulierte herzlich zum 150. Firmenjubiläum und wünscht für die Zukunft weiterhin viel Erfolg. www.oschmann-containerdienst.de

150



75



Bahnhof-Apotheke Wilhelm Möller Inh. Elektra Rigos e.Kfr.

Seit 75 Jahren ist die Bahnhof-Apotheke fest mit Herne verbunden. Wilhelm Möller findet 1951 nach seiner Flucht aus Schlesien in der Bahnhofstraße 106 mit Gründung der Apotheke die Chance auf einen Neuanfang. Die jetzige Firmeninhaberin Elektra Rigos-Neumann erinnert sich schmunzelnd: „Zur Eröffnung wollte mein Großvater den Kunden Kuchen anbieten, hatte aber

alles Geld restlos in die Apotheke gesteckt. Vom ersten Geld, welches die Apotheke eingenommen hatte, wurde dann direkt der Kuchen für die Kundschaft gekauft.“ Nach dem Tod des Gründers Wilhelm Möller übernimmt 1971 mit seiner Tochter Karin Rigos die zweite Generation erfolgreich die Leitung der Apotheke. Der Umzug in das neu errichtete Apotheken- und Ärztehaus in der Bahnhofstraße 104 schafft 1985 durch mehr Platz und ein erweitertes Angebot die Grundlage für weiteres Wachstum. Elektra Rigos-Neumann (im Bild bei der Übergabe der IHK-Jubiläumsurkunde durch IHK-Referent Dr. Matthias Cichon) übernimmt die Bahnhof-Apotheke 2008 und führt damit die Tradition des familiengeführten Unternehmens fort. Heute ist die Bahnhof-Apotheke in der Stadtgesellschaft längst eine feste Größe und ein hochmoderner Betrieb, der mit den neuesten Softwarelösungen arbeitet. Darüber hinaus bietet die Bahnhof-Apotheke mit einem Drive-in-Autoschalter eine bequeme und barrierefreie Arzneimittelversorgung. Seit drei Generationen steht die Bahnhof-Apotheke für persönliche Beratung, Vertrauen und moderne Gesundheitsversorgung. Gefeierte wurde dieses besondere Jubiläum mit der Kundschaft. Wir gratulieren herzlich zum 75. Geburtstag!

www.bahnhofapotheker-herne.de



25

Firma Klaus-Dieter Fröhlich

Seit 25 Jahren steht die Firma K.F. Entertainment für erfolgreiche Veranstaltungen mit überregionaler Strahlkraft. Hinter dem Hattinger Unternehmen steht Klaus Fröhlich,

der die Club- und Eventszene im Ruhrgebiet seit Jahrzehnten mitprägt – vom legendären Nachtleben der 1980er- und 1990er-Jahre bis hin zu großen Publikums-Events. Der gebürtige Hattinger begann seine berufliche Laufbahn zunächst als Werkzeugmacher, entdeckte jedoch früh seine Leidenschaft für Gastronomie, Musik und Eventmanagement. In den 70er-Jahren legte er bereits als DJ auf, später leitete er prägende Ruhrgebiets-Locations wie das Theatre de Tao in Bochum und anschließend viele Jahre das legendäre Tarm Center. Mit der Gründung von K.F. Entertainment zur Jahrtausendwende folgte der Schritt in die Selbstständigkeit. Seitdem organisierte Fröhlich zahlreiche Großveranstaltungen. Im Mittelpunkt steht heute vor allem das Harley-Treffen auf der Henrichshütte Hattingen, das er seit 2014 veranstaltet. Für Fröhlich ist das Treffen dabei weit mehr als ein Geschäftsmodell: Es verbindet seine Leidenschaft für Motorräder mit jahrzehntelanger Veranstaltungserfahrung. Die IHK Mittleres Ruhrgebiet gratuliert herzlich und wünscht weiterhin: „Ride safe“! www.kf-entertainment.de

InWIS Forschung & Beratung GmbH

Die InWIS Forschung & Beratung GmbH steht für fundierte, praxisnahe Forschung an der Schnittstelle von Wohnen, Immobilienwirtschaft, Stadt- und Quartiersentwicklung. Von Bochum aus setzt das Institut wichtige Impulse für das mittlere Ruhrgebiet und weit darüber hinaus. Für die IHK Mittleres Ruhrgebiet ist „die InWIS“ außerdem verlässlicher Partner und wichtiger Impulsgeber. Ob Innenstadtentwicklung, Transformation von (Handels-)Standorten, Wohnungsmarktanalysen oder strategische Zukunftsfragen: Das Institut schafft belastbare Entscheidungsgrundlagen und fördert den Dialog zwischen Wirtschaft, Kommunen, Wissenschaft und Politik. Geschäftsführer Professor Dr. Torsten Bölting (rechts im Bild) beschreibt „sein“ Institut als „ein Unternehmen mit unglaublich viel Kreativität und Potenzial“ sowie mit einem „hoch motivierten, interdisziplinären Team“.

25



Geschäftsführer Marvin Feuchthofen (li.): „Die InWIS verzahnt Forschung und Praxis und lebt vom Austausch über alle Kundengruppen hinweg.“ Herzlichen Glückwunsch zum 25-jährigen Jubiläum! Jennifer Duggen, Teamleiterin Handel, Dienstleistungen, Stadtentwicklung, freute sich, die Jubiläumsurkunde überreichen zu dürfen. www.inwis.de

25



Firma Jörg Mucha

Im Beckmannshof in Bochum-Wattenscheid gibt es in diesem Jahr allen Grund zu feiern: Die traditionsreiche Gaststätte blickt auf ihr 25-jähriges Bestehen unter der Leitung von Astrid und Jörg Mucha zurück. Die beiden feiern nicht nur einen besonderen Meilenstein, sondern auch eine echte Erfolgsgeschichte gelebter Gastlichkeit. Sie führen den traditionsreichen Betrieb mit viel Herzblut – und bedanken sich das ganze Jahr über mit besonderen Veranstaltungen bei ihren Gästen. Der Schritt vom Gast zum Pächter erforderte damals Mut: Mit vierjährigen Zwillingen, wenig finanziellen Rücklagen und großer Entschlossenheit wagte das Ehepaar den Neustart. Heute ist klar: Der Einsatz hat sich gelohnt. Jörg Mucha, gelernter Koch und Konditor mit Erfahrung, unter anderem im Schlosshotel Hugenpoet, steht für die kulinarische Qualität. Astrid Mucha, ausgebildete Hotelfachfrau, verantwortet Organisation und Service. Zum Beckmannshof gehören neben dem Restaurant auch ein Hotel Garni mit 20 Zimmern sowie Veranstaltungsräume für bis zu 100 Personen. Die IHK Mittleres Ruhrgebiet gratuliert herzlich. www.hotel-beckmannshof.de

JUBILÄEN

SimPlan Integrations GmbH

Wer die SimPlan Integrations GmbH in Witten besucht, erlebt ein Unternehmen, das technologische Entwicklungen in der Logistik und Intralogistik aktiv mitgestaltet. Anlass des Kundentags im Mai in Witten war das 25-jährige Jubiläum des Unternehmens, das gemeinsam mit Kund:innen, Partner:innen und Wegbegleiter:innen gefeiert wurde. Das Unternehmen entstand 2001 als hochspezialisierte Einheit innerhalb der SimPlan-Gruppe und hat sich seitdem zu einem etablierten Partner für Fördertechnik, Lagerlogistik und Automatisierung entwickelt. Bei der Veranstaltung betonte Professor Dr. Sven Spieckermann, Vorstandssprecher der SimPlan AG, die Bedeutung des Unter-

25

nehmens innerhalb der Gruppe. Gemeinsam habe man sich zum führenden Anbieter für Simulation und virtuelle Inbetriebnahme in Deutschland entwickelt. Ein weiterer wichtiger Schritt für die Zukunft ist der für das Jahr 2028 geplante Generationenwechsel in der Geschäftsführung. Die bisherigen Geschäftsführer Jörg Kemper (li.) und Dr. Axel Radtke (2.v.r.) werden ihre Aufgaben an die langjährigen Prokuristen Tobias Ludwig (2.v.l.) und Thomas Simon (re.) übergeben. www.simplan.de

25

Familien- u. Krankenpflege Bochum gGmbH

25 Jahre IHK-Zugehörigkeit – dafür wurde die Geschäftsführung der Familien- u. Krankenpflege Bochum gGmbH mit einer Urkunde geehrt. Das gemeinnützige Unternehmen selbst blickt bereits auf eine über 60-jährige Geschichte zurück – geprägt von dem Anspruch, Pflege möglichst nah an den Menschen zu organisieren und ambulante Versorgung konsequent weiterzuentwickeln. Heute verantworten Feras Daniel Hammad (li.) und Silke Jacobsen (M.) die Weiterentwicklung der Einrichtung, die sich zu einem breit aufgestellten Anbieter ambulanter Versorgungsangebote entwickelt hat. Mit rund zehn Standorten, zwölf Fachabteilungen und etwa 650 Mitarbeitenden bildet sie ein enges Netz an Unterstützungsleistungen. Klassische Tourenpflege, spezialisierte Intensivpflege, Tagespflegeangebote, Demenz-Wohngemeinschaften sowie ergänzende Services wie ein Mahlzeitendienst greifen dabei ineinander. Leitmotiv bleibt, Pflegebedürftigen ein möglichst selbstbestimmtes Leben im eigenen Zuhause zu ermöglichen – so lange wie möglich. Die Urkunden überreichte Stefanie Rogg (re.), IHK-Referentin für Dienstleistungen. www.fundk-bochum.de

Firma Dirk Ciesla

Während andere (Traditions-)Kneipen reihenweise schließen mussten, hat Dirk Ciesla mit dem „Bissmarkt – das Bistro“ Hattingen nicht nur überlebt, sondern ist nach wie vor eine feste Institution in Welper – und das seit 25 Jahren! Mit Mut, Herzblut und einem unerschütterlichen Sinn für seine Gäste zeigt Dirk Ciesla, dass sich Qualität, Leidenschaft und Durchhaltevermögen auszahlen. Damals übernahm er als gelernter Rettungsassistent den Betrieb an der Thingstraße. Allerdings hatten seine Eltern schon lange eine Gastronomie betrieben. Frisch gezapfte Biere, Darts, das urige Ambiente – all das wissen die Gäste zu schätzen, die gemeinsam mit dem Wirt nicht nur anderthalb Jahre die Baustelle direkt vor der Tür, sondern auch Corona überstanden haben. Viele sind Stammkund:innen, die Altersgruppen mischen sich, jede:r ist willkommen. Die IHK gratulierte herzlich zu diesem Jubiläum.



Setlog GmbH

Zum 25-jährigen Jubiläum gratuliert die IHK der Setlog GmbH herzlich zu einer außergewöhnlichen Unternehmensgeschichte: Von der Gründeridee mitten in der Dot-Com-Krise hin zum international gefragten Spezialisten für digitales Supply-Chain-Management. Gegründet wurde das Unternehmen 2001 in Köln und setzt auf ein konkretes Geschäftsmodell: Lieferketten transparenter, effizienter und digitaler machen. Über Witten führte der Weg 2015 schließlich nach Bochum – die Flächen wurden zu klein, neue Perspektiven waren gefragt. Bei der Standortsuche unterstützte auch die IHK Mittleres Ruhrgebiet. Heute beschäftigt Setlog weltweit knapp 70 Mitarbeitende, den Großteil davon in Bochum. Viele junge Talente kommen dabei direkt von

den Hochschulen ins Unternehmen – ein wichtiger Bestandteil der Recruiting-Strategie. Das Herzstück des Unternehmens ist die cloudbasierte Plattform OSCA (Online Supply Chain Accelerator), die Unternehmen, Lieferanten und Logistikpartner in mehr als 90 Ländern vernetzt. Kunden aus der Fashion-, Konsumgüter- und Handelsbranche vertrauen auf die Bochumer Lösung. Im Oktober 2023

übernahm die weltweit operierende Rhenus-Gruppe den Spezialisten für Lieferkettenmanagement. Setlog operiert seitdem eigenständig weiter – mit dem Rückhalt eines globalen Logistikkonzerns im Hintergrund. Gleichzeitig blickt das Unternehmen international über den Teller- rand hinaus, und zwar seit 2011 mit einer Niederlassung in New York City. „Gerade im Vergleich zum US-Standort“, so Geschäftsführer Jakob Gielen (re.), „erleben wir dort die Prozesse oft als schneller, einfacher und pragmatischer, während in Deutschland manches blockiert scheint, auch in den Köpfen“. Umso bemerkenswerter ist das klare Bekenntnis zum Standort Bochum. Oder wie Geschäftsführer Guido Brackelsberg (li.) schmunzelnd ergänzt: „Bochum war immer gut zu uns.“ www.setlog.com

JUBILÄEN

Holtmann GmbH

Matthias Holtmann ist ein wahrer Tausendsassa. Der Geschäftsführer der Holtmann GmbH in Bochum war früher mit Depeche Mode auf Tour und saß mit der Band Queen im Tonstudio. Seit Gründung seines Unternehmens im Jahr 2001 geht es vielleicht weniger musikalisch, aber nicht viel ruhiger zu. Die Holtmann GmbH ist Experte für Energie- und Fördermittelberatung für Unternehmen auf ihrem Weg zu mehr Nachhaltigkeit. Dabei stehen vor allem ökologische, ökonomische sowie soziale Aspekte im Fokus. Auf dieser Grundlage entwickelt die Holtmann GmbH eine ganzheitliche Fördermittelstrategie. Das heißt: für jedes Unternehmen die optimale Kombination aus den staatlichen Finanzierungstöpfen zu finden, um die individuellen Nachhaltigkeitsziele zu erreichen. Zum Portfolio der Bochumer Energieexperten gehören die Immobilienbranche, der Einzelhandel, das produzierende Gewerbe, Transport und Logistik sowie Wohnungswirtschaft, aber auch Städte, Kommunen, und gemeinnützige Vereine. IHK-Referent Thomas Gesing (li.) überreichte die Urkunde an Geschäftsführer Matthias Holtmann (re.), der von seinem Vater begleitet wurde. www.holtmann-gmbh.com



25

Firma Richard Cichecki

Was vor 25 Jahren mit viel Mut, harter Arbeit und einer klaren Vision von Gründer Richard Cichecki (rechts im Bild mit seinem Sohn David) begann, ist heute ein fest etablierter Familienbetrieb an der Grenze zwischen Bochum und Dortmund. Mit dem Handel von Unfallfahrzeugen legte er damals den Grundstein für die Firma. Seit der Gründung hat sich Richard Cichecki mit seinem Unternehmen Auto Richard stetig weiterentwickelt. Während sich Märkte verändern und Trends kommen und gehen, setzt der Familienbetrieb bis heute auf das, was in der Branche wirklich zählt: Vertrauen, Verlässlichkeit und persönliche Beziehungen. Richard Cichecki und Sohn arbeiten Seite an Seite im Unternehmen. Auf die Frage, welches prägende Erlebnis Richard Cichecki aus 25 Jahren Selbstständigkeit besonders in Erinnerung geblieben ist, muss er schmunzeln: „Es gibt einfach zu viele.“



QUADRESS GmbH

Die Bochumer Firma QUADRESS GmbH gehört zu den „Zechenkindern“ der digitalen Wirtschaft. Gestartet in ehemaligen Räumen der Zeche Holland in Bochum-Wattenscheid, hat sich das Unternehmen vom Dialogmarketing-Dienstleister zu einem innovativen Anbieter datenbasierter Vertriebs- und Kommunikationslösungen entwickelt. Heute sitzt QUADRESS im Technologiequartier MARK 51°7 – und steht damit beispielhaft für den gelungenen Wandel von industriellen Wurzeln hin zu digitaler Gestaltungskraft. Gründer und Geschäftsführer Daniel Simon steht für unternehmerischen Pragmatismus mit Weitblick. Auch beim Bau des eigenen Firmengebäudes zeigte er Durchhaltevermögen – begleitet von einem leisen Humor, der Herausforderungen souverän relativiert. So entwickelte sich ein wirtschaftlich solides Unternehmen mit klarer Innovationsorientierung. Inhaltlich konzentriert sich QUADRESS heute auf datengetriebenes Marketing, Zielgruppenanalysen sowie KI-gestützte Automatisierungs- und Vertriebsprozesse. Unternehmen erhalten damit Instrumente, um Marktpotenziale systematisch zu erschließen und ihre Kommunikation effizienter auszurichten. www.quadress.de

25





Firma Dirk Schütz

1995 begann alles mit einem Nebengewerbe in der Landwirtschaft. 2001 gründete Inhaber Dirk Schütz ein Gartenbau- und Transportunternehmen. Stand in den Jahren 2006 bis 2013 noch der Gartenbau im Mittelpunkt, wurde 2014 komplett auf Baustoff- und Maschinentransporte umgesattelt. Die Firma Dirk Schütz Transporte mit Sitz in Bochum bietet heute deutschlandweit den fachgerechten und sicheren Transport mit Maschinen aller Art – vom Stapler bis zur Baumaschine. Mit einem flexiblen Fuhrpark, der u. a. Klein- und Schwertransporter bereithält, entwickelt das Unternehmen gemeinsam mit seinen Kunden individuelle und passgenaue Transportlösungen für jeden Bedarf. Dirk Schütz Transporte versteht sich als familiär geführtes Unternehmen, in dem der persönliche Kontakt zur Kundschaft an erster Stelle steht. Stolz ist Dirk Schütz (rechts im Bild mit IHK-Referent Thomas Gesing bei der Urkundenübergabe) auf die freundschaftliche Atmosphäre im Unternehmen, die sich durch eine lange, kontinuierliche Zusammenarbeit auszeichnet und die Basis für die Identifikation mit dem Betrieb bildet. Die IHK gratuliert herzlich zum 25-jährigen Firmenjubiläum. www.transporte-schuetz.de

Radar Media GmbH

Eine inhabergeführte Kommunikationsagentur, die im Spannungsfeld von Marken, Kultur- und Lifestyle mit Euphorie und Akribie nationale und internationale Kunden berät – so beschreibt Oliver Ihrens, Geschäftsführer der Bochumer Agentur Radar Media GmbH, das Credo des Unternehmens. Die Entscheidung für den Standort wurde bewusst gefällt. Hotspot der Livekultur – diese DNA verbindet Stadt und Agentur. Seit Anbeginn leistet die Radar Media GmbH von hier aus ihren Beitrag, sodass die Kreativ- und Kulturlandschaft einen wachsenden Stellenwert in Bochum gewinnt. Die Mitwirkung an ehrgeizigen Projekten wie dem Zeltfestival Ruhr, Bochum Total, den Ruhr Games oder dem Gutes Morgen Festival war und ist Triebfeder für die Agentur, Kompetenzen des Ruhrgebiets herauszuarbeiten. Als Vermarkter für internationale und nationale Musiker:innen gestartet, bilden mittlerweile drei Säulen das Geschäftsfeld: Brandpartnerships, PR im Bereich Lifestyle (u. a. Parookaville, lit.Cologne) und die Live-Kommunikation. Alle Säulen vereint ein Grundsatz: Geschichten erzählen, die Marken und Events erlebbar machen. Und genau dafür stehen Ihrens und seine Mitgesellschafter Heri Reipöler und Philip Christmann sowie ein Team aus 16 Spezialist:innen aus dem Bereich Marketing, Kommunikation und Veranstaltung. Seit 21 Jahren ist die Agentur außerdem eng mit den Fantastischen Vier verbunden und berät die Band kreativ im Rahmen ihrer Brandpartnerships. Die IHK gratuliert herzlich zu diesem ersten Vierteljahrhundert. www.radar-net.de



Ihre Firma feiert Jubiläum?

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

Sprechen
Sie mich an!



Anna Maria Herte
Arbeitsteam Support

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



Premiere geglückt: 18 Soloselbstständige und Kleinunternehmer:innen pitchten und netzwerkten beim Auftakt von „Selbst und Ständig“

Zwischen Lampenfieber und Glücksmomenten

Netzwerken ist für Selbstständige in jeder Unternehmensphase essenziell. Das neue IHK-Format „Selbst und Ständig“ bringt Soloselbstständige und Kleinunternehmen zusammen – und über ihre eigenen Grenzen hinaus.

Von Anna Kalweit (Text & Fotos)

Jaqueline Ha ist aufgeregt. Gleich wird sie im gut besuchten Stadt Forum Herne auf der Bühne stehen. Doch nicht nur das Publikum sorgt für Lampenfieber: Für ihren Unternehmenspitch bleiben ihr gerade einmal zwei Minuten Zeit. Der Countdown läuft. Nach 120 Sekunden ist es geschafft. Applaus – ihr Vortrag kommt bei den Besucher:innen gut an. Erleichtert und glücklich kehrt Jaqueline Ha auf ihren Platz zurück.

Auch Initiatorin und IHK-Mitarbeiterin Lea Wegmann zieht ein positives Fazit der Premiere von „Selbst und Ständig“: „Obwohl das Format für unsere Mitgliedsunternehmen neu ist, war das Interesse bei den Unternehmer:innen bereits im Vorfeld sehr groß.“ Rund 40 Selbstständige waren vor Ort, 18 von ihnen pitchten beim Auftakt. Vom Zauberkünstler über den Baumpfleger bis zum App-Entwickler – bei „Selbst und Ständig“ sind alle Branchen willkommen.



Keynote-Speakerin
Mira Koglin teilte
Tipps für den
perfekten Pitch



Unternehmerin Jaqueline Ha pitchte
zum ersten Mal vor Publikum



Dabei spielt es keine Rolle, ob die Teilnehmenden erstmals vor Publikum präsentieren oder bereits Bühnenerfahrung mitbringen. „In der Pitchphase geht es nicht nur darum, das eigene Unternehmen vorzustellen“, so Lea Wegmann. „Im besten Fall lernen die Teilnehmenden auch voneinander und nehmen den einen oder anderen Präsentationskniff mit.“ Beim anschließenden Netzwerken dienen die Vorträge als idealer Gesprächseinstieg und erleichtern den Austausch. „Aus einem netten Gespräch kann schnell ein neuer Geschäftskontakt entstehen.“

Ein dritter Baustein ergänzt das Veranstaltungsformat: ein fachlicher Impuls. Zum Auftakt stellte Keynote-Speakerin Mira Koglin vor, mit welchen Methoden der perfekte Pitch gelingt. „Ich habe direkt ganz viele Impulse für meinen Vortrag mitgenommen: Pause machen, sicher stehen und vor allem versuchen, du selbst zu sein“, erzählt Michelle Besler, die sich erst vor Kurzem selbstständig gemacht hat. Für die Bochumerin war es der erste Besuch bei einem Netzwerktreffen. Ihre Erwartungen wurden erfüllt: „Ich habe sehr viele Menschen kennengelernt, die in verschiedenen Bereichen tätig sind. Über eine Person lernt man die nächste kennen, die einem weiterhilft.“

Auch Jaqueline Ha blickt zufrieden auf ihren Auftritt zurück: „Am Anfang war ich super aufgeregt, aber der Vortrag hat sehr viel Spaß gemacht. Ich bin dankbar für diese Möglichkeit und freue mich, beim nächsten Mal wieder dabei sein zu können.“ Und was rät sie Selbstständigen, die über eine Teilnahme nachdenken? „Mach es einfach. Du hast nichts zu verlieren, aber du sammelst eine tolle Erfahrung.“

Das nächste Treffen wird im November stattfinden.

Genaues Datum und Ort werden noch bekannt gegeben. Interessent:innen können sich aber schon gern bei Lea Wegmann melden.



Mehr Infos



Sprechen
Sie mich an!



Lea Wegmann
Arbeitsteam
Unternehmensunterstützung
+ Unternehmensnachfolge

Tel. 0234 9113-196
wegmann@bochum.ihk.de

Mechanolution will Chemikalien nachhaltiger produzieren

Von Christina Kieseewetter

Die Geschäftsidee klingt zunächst unscheinbar, basiert aber auf einem Verfahren, das bislang kaum industriell genutzt wird: der Mechanochemie. Chemikalien können damit schneller, günstiger und nachhaltiger hergestellt werden als in der klassischen Industrie. Mit diesem Anspruch tritt das Bochumer Startup Mechanolution an.

„Das Geschäftsmodell ist einfach: Wir stellen Chemikalien her und verkaufen sie“, sagt Mitgründer Sebastian Grothaus. Der Unterschied liege im Herstellungsprozess. Während in herkömmlichen Chemieanlagen große Reaktionsbehälter, hohe Temperaturen, lange Reaktionszeiten und große Mengen an Lösungsmitteln nötig sind, setzt Mechanolution auf einen sogenannten Extruder. Das Gerät sieht aus „wie eine riesige Pasta-Maschine“.

Im Inneren des Geräts sorgen zwei rotierende Schnecken durch intensive Durchmischung und mechanische Energie dafür, dass chemische Reaktionen ausgelöst werden. Das spart nicht nur Zeit, sondern auch Ressourcen. „Was normalerweise mehrere Stunden dauert, schaffen wir in wenigen Minuten.“ Hinzu komme: Das Verfahren benötigt kaum zusätzliche Wärme und kommt vollständig ohne Lösungsmittel aus. Dadurch entfallen große Abfallmengen; gleichzeitig sinkt der Energieverbrauch deutlich.

Sebastian Grothaus bringt seine Erfahrung aus der Start-up-Szene sowie aus Vertrieb und Finanzierung mit. Mitgründerin Desislava Dobрева verbindet wissenschaftliche Expertise in Chemie und Mechanochemie mit unternehmerischer Erfahrung; sie hat auch eine zentrale Rolle in der Geschäftsentwicklung. Das Gründerteam sieht die Kombination aus Nachhaltigkeit und Wirtschaftlichkeit als entscheidenden Vorteil. „Es ist nicht entweder nachhaltiger oder günstiger. Dadurch, dass wir nachhaltiger sind, sparen wir gleichzeitig sehr viele Kosten ein.“ Sobald die Produktion eine größere Skalierung erreicht, soll Mechanolution preislich mit europäischen Wettbewerbern mithalten oder sie unterbieten können.

Zunächst konzentriert sich das Unternehmen auf einen klar umrissenen Markt: die Kosmetikindustrie. Kund:innen sind Lohnhersteller, Kosmetikmarken und Distributoren. Die bewusste Fokussierung soll den Markteintritt erleichtern und langfristige Kundenbeziehungen ermöglichen, bevor das Produktportfolio erweitert wird.

Noch befindet sich das Start-up in einer frühen Entwicklungsphase. Das Team arbeitet an der Ruhr-Universität Bochum und wird über das Programm „Start-up Transfer. NRW“ mit 300.000 Euro gefördert. Bis Ende September läuft das Projekt offiziell noch unter dem Dach der Universität, erst ab Oktober kann das Unternehmen seine Produkte kommerziell verkaufen.

Parallel bereitet das fünfköpfige Team den nächsten Schritt vor: den Aufbau des Vertriebs und die Suche nach einer Anschlussfinanzierung. Gesucht werden dabei nicht nur Kapitalgeber:innen. „Investoren dürfen sich sehr gerne melden“, sagt Grothaus. Besonders willkommen seien auch Menschen, die zusätzlich Know-how in Verfahrenstechnik, Digitalisierung oder Produktionsautomatisierung mitbringen.

Dem Ruhrgebiet wollen beide treu bleiben. Noch profitieren sie von Laboren und Infrastruktur der Universität. Mit wachsender Produktion wird jedoch ein eigener Standort nötig werden. Wenn alles nach Plan läuft, soll aus dem universitären Forschungsprojekt in den kommenden Jahren ein Industrieunternehmen aus Bochum werden.

www.mechanolution.com

Die Gründer:innen Sebastian Grothaus
und Desislava Dobрева



Förderlotse Wachstumsmärkte



Mit dem Förderlotsen Wachstumsmärkte startet die Bundesregierung ein neues Serviceangebot für den deutschen Mittelstand. Die digitale, KI-gestützte Plattform bündelt die Informations- und Beratungsangebote der Außenwirtschaftsförderung und der Entwicklungszusammenarbeit in einem zentralen One-Stop-Shop. Das gemeinsame Projekt des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWE) und des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) richtet sich insbesondere an kleine und mittlere Unternehmen (KMU), die in Entwicklungs- und Schwellenländern tätig werden wollen oder bereits aktiv sind. Die Unternehmen sollen von der umfassenden Datenbank und dem schnellen Zugang zu den passenden Ange-

boten profitieren. Die Plattform nutzt künstliche Intelligenz, um Unternehmen gezielt zu unterstützen. Anhand kurzer, strukturierter Fragen identifiziert die KI passende Förder- und Finanzierungsinstrumente, Tools, Netzwerke sowie Ansprechpartner:innen.



Infos zum
Projekt

REHK: Erfolgsmodell für Zusammenarbeit statt Konkurrenz

Herzlichen Glückwunsch zum 25. Geburtstag! Das „Regionale Einzelhandelskonzept für das Östliche Ruhrgebiet und angrenzende Bereiche“ (REHK) zeigt, dass wirtschaftliche Entwicklung dann am besten gelingt, wenn Kommunen, Wirtschaft, Planung und Politik gemeinsam handeln. Was im Jahr 2001 mit 19 Städten und Gemeinden begann, hat sich zu einem bundesweit beachteten Modell regionaler Kooperation entwickelt.

Heute arbeiten im REHK 24 Kommunen, fünf Industrie- und Handelskammern, Kreise, Bezirksregierungen, Handelsverbände und andere Partner:innen eng zusammen. Ziel ist es, Einzelhandelsentwicklungen frühzeitig abzustimmen, Konflikte zu vermeiden und die Zentren der Städte langfristig zu stärken. Aus Sicht der IHK Mittleres Ruhrgebiet liegt die besondere Stärke des REHK darin, wirtschaftliche Entwicklung, fairen Wettbewerb und geordnete Standortentwicklung miteinander zu verbinden. „Unternehmen treffen Investitionsentscheidungen häufig für Jahrzehnte. Dafür benötigen

sie Planungssicherheit, transparente Rahmenbedingungen und verlässliche Entscheidungen“, so Birgit Sauerhoff, bei der IHK Mittleres Ruhrgebiet zuständig für alle Fragen rund um Landes-, Regional-, Bauleitplanung und Stadtentwicklung. „Das REHK schafft genau diese Voraussetzungen, indem größere Einzelhandelsvorhaben frühzeitig diskutiert und ihre Auswirkungen auf Innenstädte, Stadtteilzentren und Nahversorgungsstandorte transparent bewertet werden.“



Infos
zu REHK



Sprechen
Sie mich an!



Birgit Sauerhoff
Arbeitsteam Handel
+ Dienstleistungen
+ Stadtentwicklung

Tel. 0234 9113-136
sauerhoff@bochum.ihk.de



Alles, was Recht ist

Auch E-Zigaretten müssen zurückgenommen werden



Mehr Infos



Am 1. Januar 2026 trat die Novelle des Elektro- und Elektronikgerätegesetzes (ElektroG) in Kraft. Ziel der Gesetzesänderung ist es, die Rückgabe und das Recycling von Elektrogeräten zu verbessern sowie Brandrisiken durch Lithium-Batterien zu reduzieren. Besonders wichtig für Kioske, Tankstellen und andere Verkaufsstellen:

Am 1. Juli 2026 wurde die Rücknahmepflicht für elektronische Tabakerhitzer deutlich ausgeweitet. Wer solche Produkte verkauft, muss ausgediente Geräte künftig unabhängig von der Größe des Geschäfts zurücknehmen. Und: Die Rückgabe darf dabei nicht an den Kauf eines neuen Produkts gekoppelt werden.

EU-Verpackungsverordnung bringt neue Pflichten für Unternehmen



Mehr Infos



Am 12. August 2026 tritt die neue EU-Verpackungsverordnung (PPWR) in Kraft und wird das Verpackungsrecht in der Europäischen Union grundlegend verändern. Das bisherige deutsche Verpackungsgesetz wird dafür angepasst bzw. durch ein neues Durchführungsgesetz ergänzt. Die wichtigsten Änderungen betreffen unter anderem eine

stärkere Regulation, das Recycling sowie eine erweiterte Herstellerverantwortung. Auch soll die Verpackungsverordnung wieder mehr Mehrweg fördern. Zudem wird eine europaweit einheitliche Kennzeichnung eingeführt. Unternehmen sollten jetzt prüfen, welche Verpackungen aktuell verwendet werden und ob diese auch recyclingfähig sind.

Cyber Resilience Act: Erste Pflichten greifen ab September 2026

Der sogenannte Cyber Resilience Act (CRA) der Europäischen Union soll die Sicherheit internetfähiger Produkte verbessern. Der CRA verpflichtet die Hersteller, Sicherheitslücken während des gesamten Produktlebenszyklus zu beheben. Der CRA

wird durch eine Verordnung geregelt, die am 1. August 2024 in Kraft getreten ist. Am 11. September 2026 greifen erste Pflichten, insbesondere die Meldepflichten für aktiv ausgenutzte Schwachstellen und schwerwiegende Sicherheitsvorfälle für Hersteller.



Mehr Infos

Visualisierung:
Prodac

Neuer Logistikpark in Hattingen

Infos zum
Projekt

Der Immobilien-Investmentmanager BGO und der Düsseldorfer Projektentwickler PRODAC Industrial Real starten mit dem Bau eines Logistikparks in Hattingen auf dem Gelände der ehemaligen Henrichshütte. Er soll im zweiten Quartal 2027 fertiggestellt werden; dafür werden noch interessierte Firmen gesucht. Auf dem rund 72.000 m² großen Grundstück am Ruhrdeich 10 entsteht eine Logistikimmobilie mit einer Gesamtmietfläche von knapp 47.000 m². Davon ist der größte Teil zusammenhängende Hallenfläche. Ergänzt wird das Flächenangebot

durch rund 2.200 m² Bürofläche sowie rund 3.600 m² Mezzaninfläche. Der Gebäudekomplex lässt sich in bis zu vier Einheiten ab ca. 10.000 m² unterteilen. Martin Serres, Wirtschaftsförderer Stadt Hattingen, sagt: „Mit dem Neubau einer marktgängigen Logistikimmobilie, die aufgrund ihrer Modularität auf Unternehmen verschiedener Branchen und Größen ausgerichtet ist, adressieren die Investoren Neu-Hattinger und örtliche Bestandsunternehmen. Auch dies trägt zur erfreulichen Diversifizierung unserer Wirtschaft bei.“

Sachverständigentag NRW: Seien Sie dabei

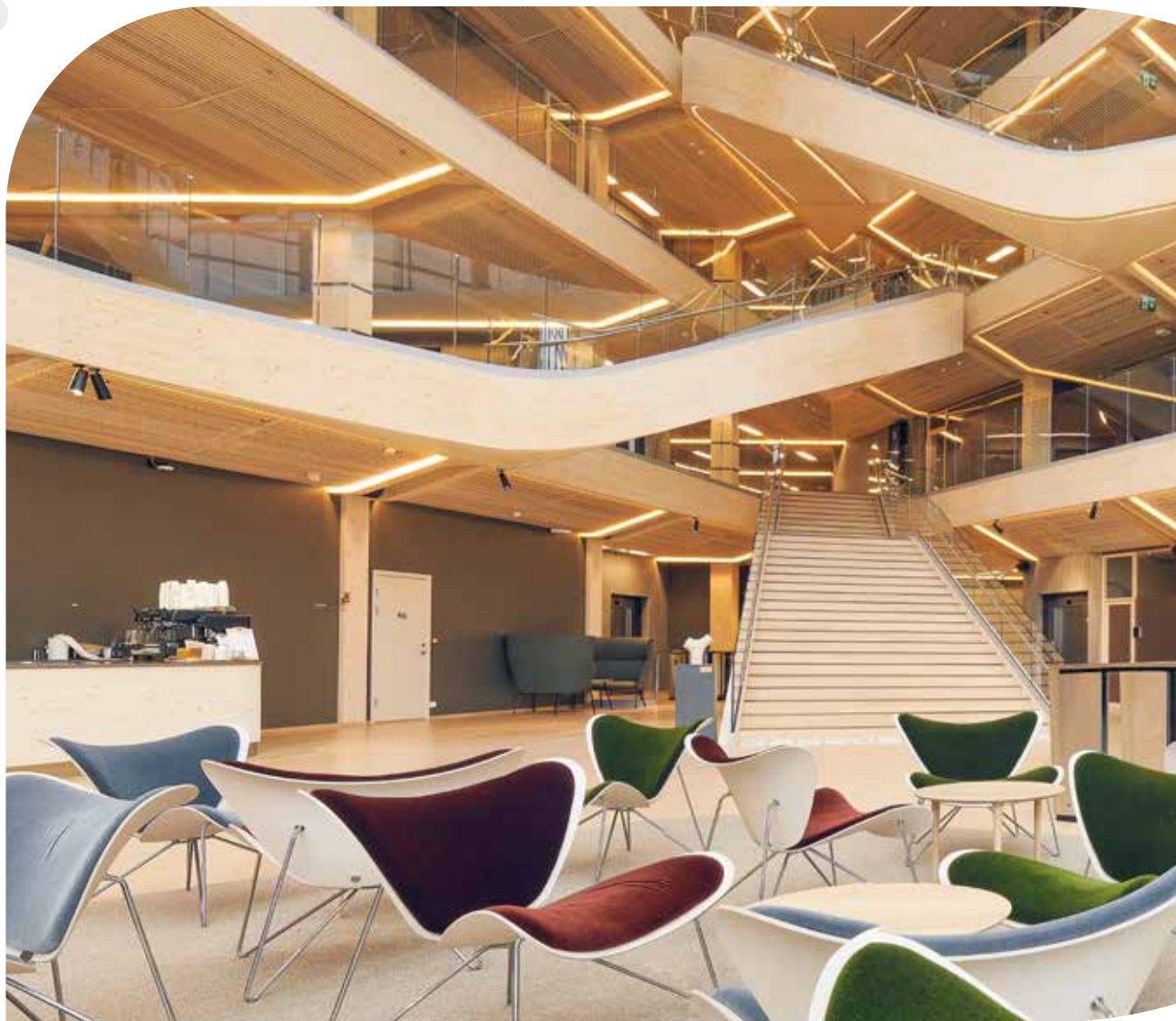


Wirtschaft braucht unabhängige Expert:innen. Sachverständige klären technische und betriebswirtschaftliche Fragen, geben Orientierung und schaffen sachgerechte Lösungen – im Konfliktfall und oft schon davor. Die Industrie- und Handelskammern in NRW veranstalten daher gemeinsam den Sachverständigentag für öffentlich bestellte Sachverständige und alle, die sich für die öffentliche Bestellung interessieren. Im Haus der Technik in Essen erwartet Besucher:innen am Mittwoch, 9. September 2026, von 10 bis 17 Uhr ein vielfältiges Programm. Dabei spielen aktuelle Entwicklungen der Sachverständigenarbeit, neue rechtliche Rahmenbedingungen sowie zukünftige Anforderungen an die öffentliche Bestellung eine Rolle.

Kostenfreie
AnmeldungSprechen
Sie mich an!

Teresa Peus
Referentin Gremien
+ Gewerbezugang
Tel. 0234 9113-114
peus@bochum.ihk.de





Diese Bank in Stavanger hat die weltweit größte freischwebenden Holztreppe – made in Witten (Foto: Paul Masukowitz)

Die Kraft der Kreativität

Vom ansprechenden und funktionalen Krankenhaus-Bau bis zum Design-Hundenapf – die Kreativwirtschaft in der Region weist eine riesige Bandbreite auf – eine kleine Auswahl.

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



Kreativ im Treppenbau: Der gelernte Schreiner Jörn Brenscheidt hat sich mit seinem Herbeder Holzwarenkontor weltweit einen Namen gemacht

„In rund 20 Ländern sind mittlerweile Treppen von uns zu finden“

Jörn Brenscheidt, Herbeder Holzwarenkontor

hokon – Witten

Jörn Brenscheidt greift zu seinem Smartphone auf dem Tisch, wischt ein wenig übers Display und zeigt schließlich das gesuchte Foto: Zu sehen ist eine riesige Holztreppe, die sich – wie eine Schnecke geformt – nach oben windet. Installiert wurde sie im Besucherzentrum des Bio-Lebensmittel-Herstellers Rapunzel im Allgäu. Sie ist ein Beispiel für die kreative Arbeit der Herbeder Holzwarenkontor Jörn Brenscheidt GmbH, kurz hokon. Der Treppenbauspezialist hat neben seiner Werkstatt in Witten auch einen etwa drei Kilometer entfernten Showroom. Hier, im Zentrum von Herbede, ist ein gutes Dutzend außergewöhnliche Treppen zu bestaunen. Auffällig ist sowohl die große Bandbreite der Gestaltung als auch der verwendeten Materialien. Neben Holz und Stahl kommen unter anderem Glas, Bambus und Blattgold zum Einsatz.

Der gelernte Schreiner Brenscheidt baut nicht einfach Stufen in Gebäude ein. „In den meisten Fällen erstelle ich das Design und drücke dem Projekt meinen eigenen Stempel auf“, erzählt er. Damit hat er sich in den vergangenen 25 Jahren auch im Ausland einen Namen gemacht. „In rund 20 Ländern sind

mittlerweile Treppen von uns zu finden“, so der 47-Jährige. Präsent ist das Design aus Witten unter anderem in den USA, China, Spanien und Norwegen – in Stavanger verfügt eine Bank über die weltweit größte freischwebenden Holztreppe made in Witten.

Das Prozedere ist auch bei kleineren Projekten aufwändig: Brenscheidt reist sowohl zum Maßnehmen als auch für den

Einbau selbst an. Die Einzelteile und Module, in Deutschland gefertigt, werden per Container verschickt. Aktuell gibt es Pläne für Treppen in der ruandischen Hauptstadt Kigali und der äthiopischen Metropole Addis Abeba. „Aufträge aus dem Ausland sind entscheidend für unseren Erfolg“, betont der Unternehmer. Für die erfolgreiche Erschließung von Wachstumsmärkten zeichnete das Land NRW hokon im vergangenen Jahr mit dem NRW.Global Business AWARD aus – als erstes Handwerksunternehmen überhaupt.

Brenscheidt betont, dass hokon-Treppen nicht nur etwas für millionenschwere Immobilien sind. „Wir entwerfen und planen gerne auch für Reihenhäuser. Wichtig ist, dass die Auftraggeber bewusst das Außergewöhnliche und Aufwendige wollen – und dafür auch gerne mehr bezahlen.“ Der neueste Trend sind übrigens „smarte Treppen“, die mittels Elektronik und unterschiedlicher Farbgebung zum Beispiel vor fremden Personen auf dem Grundstück warnen oder signalisieren, dass die Waschmaschine durchgelaufen ist. „Auch hier sind der Kreativität keine Grenzen gesetzt“, sagt Brenscheidt.

hokon.de

„Ich fing schon früh an, Objekte zu entwickeln, die mir selbst gefehlt haben.“

Jiri M. R. Katter, Designer Katter Studio



Mit dem Design seiner „dogBar“ erlangte Jiri M.R. Katter internationale Bekanntheit

Katter Studio – Bochum

Was haben ein DJ-Pult und ein Hundnapf-System gemeinsam? Bei den zwei Kult-Objekten aus Bochum ist es die Handschrift von Jiri M. R. Katter. Der Designer, der seinem Gegenüber sofort das Du anbietet („Mein Vorname spricht sich wie Girokonto, nur mit i am Ende“), ist seit Jahrzehnten eine feste Größe in der deutschen Designszene. Internationale Bekanntheit erlangten vor allem seine Schlüssel-Kombination für hungrige und durstige Vierbeiner („dogBar“), sein geschwungenes Sideboard („sideBow“) und sein Tisch für die Zeremonienmeister elektronischer Musik („setBase“).

Zahlreiche Promis – in Deutschland wie im Ausland – sind Fans dieser Produkte. Katter nennt einige Namen aus Sport, Film und Adel, die er aber nicht gedruckt sehen möchte. Dafür kann er die drei Design-Produkte im Original präsentieren: Einige Exemplare stehen in seinem Bochumer Studio. In dem ehemaligen Pferdestall auf einem pittoresken Hinterhof an der Ewaldstraße feilt der 55-Jährige ständig an neuen Ideen.

Sein Geschäftsmodell fasst er so zusammen: „Ich entwerfe Objekte, meist Möbel oder andere Alltagsgegenstände.“ Ist die Entwicklung abgeschlossen, bietet er potenziellen Lizenznehmern „das ganze Paket“ an – von Prototypen und digitalen Visualisierungen über technische Zeichnungen, Anwendungsbilder und eine Vorabkalkulation bis hin zu Marktanalysen, Herstellerempfehlungen und der ersten Anmeldung gewerblicher Schutzrechte. Im Idealfall lizenzieren sie dann das Objekt. Für den Designer bedeutet das, dass der Lizenznehmer „Produktion, Marketing und Vertrieb übernimmt und mich an den Verkaufserlösen beteiligt“.



Hier falle ich auf wie ein bunter Hund, woanders würde ich vermutlich in der Masse untergehen“, sagt Jiri M.R. Katter – hier mit einigen seiner Designs

Seine Liebe zu schönen Formen wurden durch zwei Panton-Stühle geweckt. Mit diesen Design-Ikonen, Geschenke seiner Eltern, begann die Karriere. „Ich fing schon früh an, Objekte zu entwickeln, die mir selbst gefehlt haben.“ Hinzu kamen viele weitere Felder, auf denen er sich kreativ austoben konnte. Katter war unter anderem schon Herausgeber eines legendären Roller-Magazins, Gründer des Musiklabels electyle sowie TV-Darsteller. Nicht zu vergessen: Als freier Dozent an der Ruhr-Universität und der Folkwang Universität in Essen spricht er mit jungen Menschen über kreative Gestaltung – und den Schutz des geistigen Eigentums.

Seiner Heimat an der Ruhr will der gebürtige Recklinghäuser auf jeden Fall weiter die Treue halten. „Ich werde oft danach gefragt, warum ich nicht nach Berlin, München oder Hamburg ziehe.“ Die Antwort: „Hier falle ich auf wie ein bunter Hund, woanders würde ich vermutlich in der Masse untergehen.“ Außerdem schätze er es, wie man sich hier hilft, „auch wenn man sich gar nicht kennt oder keine sofort greifbare Gegenleistung im Raum steht“.

katter.de



Viel Platz und Licht für frische Ideen: Stefan Künnemann (r.) im Gespräch mit einem von rund 30 Kollegen in den Räumlichkeiten in Hattingen



„Eigentlich stand mein Berufswunsch schon im Kindergarten fest“, sagt der geschäftsführende Partner Künnemann

stiller | architekten – Hattingen

Schon der Eingang ist außergewöhnlich gestaltet: Über Metallstufen im industriellen Stil geht es in einem kleinen Glasturm zur Eingangstür des Büros der stiller | architekten in einem beschaulichen Hattinger Wohngebiet. Oben empfängt Stefan Künnemann den Besuch. Mit seinen schwarzen Sneakern, schwarzer Jeans und schwarzem Hemd unterstreicht der 50-Jährige den kreativen Charakter seines Berufs. „Eigentlich stand mein Berufswunsch schon im Kindergarten fest“, so Künnemann, der seit Anfang 2023 einer der geschäftsführenden Partner der stiller | architekten planungsgesellschaft mbh mit rund 30 Mitarbeitenden ist. „Als leidenschaftlicher Legobauer wollte ich natürlich Architekt werden. Kunst, vor allem die Malerei, haben mich schon immer begeistert – gleichzeitig habe ich früh eine Neigung zu Zahlen, Formeln und Regeln entdeckt.“

Das Büro plant Gebäude, vor allem im Gesundheitswesen. „Das mag zunächst recht einfach klingen, ist aber hochkomplex“, betont Künnemann. „Von der ersten Idee bis zur Umsetzung begleiten wir Neu- und Umbauten sowie Sanierungen –

häufig im laufenden Betrieb, bei begrenztem Budget und unter hohen funktionalen Anforderungen.“ Die Aufgabe des Teams bestehe darin, Auftraggeber, Nutzer, Klinikmitarbeitende, Fachplaner, Gutachter und Behörden mit ihren oft unterschiedlichen Interessen an einen Tisch zu bringen. „Gemeinsam entwickeln wir maßgeschneiderte Lösungen, die Funktionalität, Wirtschaftlichkeit und Gestaltung miteinander verbinden. So entstehen Gebäude, die nicht nur funktionieren, sondern den Heilungsprozess und den Arbeitsalltag der Menschen positiv unterstützen.“ Ein aktuelles Beispiel ist die Gesamtanierung des Bettenhochhauses des Knappschaft Kliniken Universitätsklinikum in Bochum-Langendreer.

Dabei sei stets Kreativität gefragt, „wenn sie auch nicht immer auf den ersten Blick sichtbar ist“, betont der Architekt. „Viele verbinden Kreativität mit Kunst oder Design. Krankenhausbau wirkt dagegen zunächst sehr technisch.“ Aber das Besondere sei, dass man nie nur „eine Lösung“ sucht. „Jede planerische Entscheidung muss Funktion, Technik, Wirtschaftlichkeit, Vorschriften, Gestaltung und die Bedürfnisse der Menschen miteinander in Einklang bringen. Unsere Kreativität zeigt sich häufig nicht in spektakulären Formen, sondern darin, scheinbar widersprüchliche Anforderungen intelligent miteinander zu verbinden. Ein Projekt muss von allen Beteiligten akzeptiert werden, genehmigungsfähig sein und bezahlbar bleiben – und gleichzeitig funktional wie gestalterisch überzeugen. Diese Mischung macht den Reiz an der jeweiligen Planungsaufgabe aus.“

Das Ruhrgebiet ist für den gebürtigen Hildesheimer, der auch lange Zeit in Berlin gelebt hat, „ein hervorragender Standort für kreative Unternehmen“. „Diese Region lebt vom Umbau, vom Weiterdenken und vom Pragmatismus – genau diese Haltung passt gut zu unserer Arbeit: Anforderungen verstehen, weiterdenken und daraus tragfähige Lösungen entwickeln.“

www.stillerarchitekten.de

Alexandra Dawid (l.) und Sabrina Mier sind im obersten Stock der Ko-Fabrik in Bochum mit ihrer Agentur „knallgelb“ kreativ



„Unser Ziel ist es, Marken nicht nur schöner, sondern klarer, sichtbarer und relevanter zu machen.“

Sabrina Mier, Geschäftsführerin Agentur knallgelb

knallgelb – Bochum

„Das Besondere ist, dass kein Projekt wie das andere ist. Kreativität bedeutet für uns nicht, einfach etwas Schönes zu machen, sondern zuzuhören, zu verstehen, zu hinterfragen und daraus eine gestalterische Lösung zu entwickeln. Gerade für mittelständische Unternehmen ist das oft besonders spannend, weil dort viel Substanz, Erfahrung und Identität vorhanden sind, die visuell klarer herausgearbeitet werden können.“ Das sagt Alexandra Dawid, die zusammen mit Sabrina Mier seit 2021 die Agentur knallgelb betreibt. „Gestaltung hat uns schon immer interessiert – vor allem die Frage, wie man Inhalte so übersetzt, dass Menschen sie schnell verstehen und emotional darauf reagieren“, so Dawid.

Das Büro für Gestaltung mit Schwerpunkt auf Branding und Corporate Design hat seinen Sitz im obersten Stock der „Ko-Fabrik“ am Rande der Bochumer Innenstadt. Hier entwickeln die beiden Unternehmerinnen, die seit ihren Ausbildungen in der Kreativbranche verwurzelt sind, „visuelle Identitäten“ für Unternehmen, Marken, Kampagnen und Veranstaltungen. „Die Bandbreite reicht vom Logo über das Erscheinungsbild bis hin zu Print, Web, Social Media oder Präsentationen“, so Mier. „Unser Ziel ist es, Marken nicht nur schöner, sondern klarer, sichtbarer und relevanter zu machen. Besonders gerne arbeiten wir mit Unternehmen zusammen, die sich weiterentwickeln möchten – vom Start-up bis zum Mittelstand. Mit vielen unserer Kunden verbindet uns eine langjährige, enge Zusammenarbeit.“

Ein Schwerpunkt liegt auf dem Bereich Healthcare. Vor allem in der Dental-Branche kennen sich Dawid und Mier bestens aus. Sie kümmern sich unter anderem um die Patientenkommunikation großer Zahnarztpraxen in ganz Deutschland sowie um die B2B-Kommunikation im Auftrag von Medizintechnik-Herstellern. Auch im Eventbereich ist knallgelb regelmäßig im Einsatz. Ob Bochum Total, Fiege KinoOpenAir oder „Alles außer Zähne“ – Dawid und Mier entwickeln mit ihrem Netzwerk visuelle Auftritte, die Veranstaltungen sichtbar machen und ihnen eine wiedererkennbare Identität geben. „Uns reizt daran, dass Gestaltung hier unmittelbar erlebbar wird – auf Plakaten, Bühnen, Screens, Tickets, Social Media und natürlich vor Ort“, sagt Dawid.

Die Identifikation mit der Region ist hoch: „Bochum und das Ruhrgebiet sind für Kreative ein sehr spannender Standort, weil hier viel im Wandel ist“, sagt Dawid. „Es gibt starke mittelständische Unternehmen, Kultur, Hochschulen, Netzwerke, eine lebendige Start-up-Szene und eine große Offenheit für neue Ideen.“ Gleichzeitig sei die Region bodenständig und direkt – „das passt sehr gut zu unserer Arbeitsweise“, ergänzt Mier. www.knall-gelb.de



Unsere Streifzüge

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

„Wo Ideen zum Geschäftsmodell werden“

IHK-Referentin Stefanie Rogg betreut den Wirtschaftsbereich, der große Vielfalt aufweist.



Kreativität ist ja in vielen Berufen gefragt – wie lässt sich Kreativwirtschaft im engeren Sinne zusammenfassen?

Kreativität braucht heute fast jedes Unternehmen. Kreativwirtschaft beginnt aber dort, wo Ideen selbst zum Geschäftsmodell werden. Die Unternehmen dieser Querschnittsbranche entwickeln nicht nur Produkte oder Dienstleistungen, sondern schaffen Identitäten, Nutzererlebnisse, digitale Anwendungen oder Geschichten, die Innovationen überhaupt erst verständlich und erfolgreich machen. Deshalb ist die Kultur- und Kreativwirtschaft weit mehr als Gestaltung oder Kulturangebot. Sie ist die Schnittstelle zwischen Technologie, Wirtschaft und Gesellschaft: Sie macht Innovation sichtbar, übersetzt Komplexität und schafft den emotionalen Mehrwert, der über Wettbewerbsfähigkeit entscheidet. Wer sie auf Design oder Kunst reduziert, unterschätzt ihre wirtschaftliche Bedeutung erheblich.

Wie ist unsere Region aufgestellt, was die Vielfalt an Unternehmen aus diesem Bereich betrifft?

Die hiesige Kultur- und Kreativwirtschaft lebt weniger von einzelnen Leuchttürmen als vom Zusammenspiel vieler Akteure. Statt weniger großer Agenturen prägt eine breite Mischung aus Designbüros, Werbeagenturen, Software- und Games-Unternehmen, Architekturbüros sowie freien Kreativen nahezu alle Teilmärkte der Branche. Gerade diese kleinteilige Struktur passt hervorragend zu einer mittelständisch geprägten Wirtschaftsregion: Kreative arbeiten nicht neben der Wirtschaft, sondern mitten in ihr – als Partner für Innovation, Digitalisierung und Marken-

entwicklung. Gleichzeitig prägen sie unsere Städte. Das Bochumer Viertel Ehrenfeld zeigt eindrucksvoll, wie sich kreative Unternehmen, Gastronomie, Kultur und Einzelhandel zu einem lebendigen Quartier verbinden, während Projekte wie das K-Haus in Herne-Wanne neue Impulse für Stadtentwicklung und kreative Nutzung ehemaliger Industriestandorte setzen.

Wie profitieren Unternehmen anderer Branchen von dieser Vielfalt?

Ingenieur:innen fragen: Was ist technisch möglich? Betriebswirt:innen fragen: Was ist wirtschaftlich sinnvoll? Die Kultur- und Kreativwirtschaft ergänzt eine dritte Perspektive: Was überzeugt Menschen? Genau aus diesem Zusammenspiel entstehen die erfolgreichsten Innovationen. Im Rahmen von Cross-Innovation bringen Kreative neue Denkweisen in Entwicklungsprozesse ein und machen aus guten Ideen marktfähige Produkte, Dienstleistungen und Geschäftsmodelle. Sie schaffen damit nicht nur eigene Wertschöpfung, sondern erhöhen die Wettbewerbsfähigkeit anderer Branchen. Gleichzeitig prägt eine lebendige Kultur- und Kreativwirtschaft das Image einer Region – sie macht Standorte für Fachkräfte, Investoren, Gäste und Unternehmen gleichermaßen attraktiver. Wirtschaftliche Dynamik und kreative Vielfalt gehen deshalb oft Hand in Hand.

Stefanie Rogg
Referentin Handel + Dienstleistungen
+ Stadtentwicklung
Tel. 0234 9113-134
rogg@bochum.ihk.de

Nachfolger:in gesucht?

Die bundesweite Nachfolgebörse *nexxt-change* bringt zusammen, was zusammenpasst: Unternehmer:innen, die eine Nachfolge suchen, und Menschen mit dem Mut zur Übernahme.

Auch in unserem Kammerbezirk warten spannende Chancen – einen Auszug der Anzeigen finden Sie hier. Mehr Informationen erhalten Sie über die Chiffrenummer unter:



nexxt-change.org

Sprechen
Sie mich an!



Hans-Christian Hierweck
Referent Unternehmensunterstützung
+ Unternehmensnachfolge

Tel. 0234 9113-124
hierweck@bochum.ihk.de

ANGEBOTE

A-234c1a: Copyshop/Schreibwarengeschäft in sehr guter Lage und mit großen Schaufenstern zu verkaufen. Der Betrieb liegt an einer gut frequentierten Hauptstraße in unmittelbarer Nähe zur angrenzenden Fußgängerzone in Bochum. Zentrale Lage, gutes Einzugsgebiet und interessanter Kundenstamm, aber auch Laufkundschaft vorhanden.

A-37022d: Nachfolger:in gesucht - für einen seit inzwischen 56 Jahren bestehenden Produktionsbetrieb für Rohrfittings für den Heizungs- und Anlagenbau als Eigenmarke mit Kunden in ganz Deutschland.

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

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

A-64a0cd: Für ein seit 50 Jahren bestehendes, am Markt bestens etabliertes Großhandelsunternehmen wird eine Nachfolgeregelung oder ein:e Käufer:in gesucht: Handel, Großhandel und Handelsvermittlung (Wein, Schaumwein, Spirituosen).

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

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

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

A-6cdf9a: Erfolgreicher Caravaning-Betrieb in NRW zu verkaufen. Langjährig etablierter Familienbetrieb inklusive Top-Betriebsimmobilie in sehr guter Lage in NRW. Ca. elf Millionen Euro Umsatz und 20 Mitarbeiter. Eingeführte Marken, schlanke Betriebsorganisation.

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

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

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

A-42ced7: Kleine Hydraulikschlauchfirma zum Verkauf. Maschinen zur Herstellung, Ausstattung und kleiner Kundenstamm sind vorhanden. Ideal zur Erweiterung des Portfolios.

Karrieremessen – lernen Sie Ihre Fachkräfte von morgen kennen

Sie möchten frühzeitig mit Studierenden und Absolvent:innen ins Gespräch kommen und Ihr Unternehmen als attraktiven Arbeitgeber präsentieren? Die IHK Mittleres Ruhrgebiet bietet ihren Mitgliedsunternehmen auch in diesem Jahr wieder die Möglichkeit, sich kostenfrei auf unseren IHK-Gemeinschaftsständen zu präsentieren:

KontaktING26

Technische Hochschule Georg Agricola
am 10. November 2026



Infos zu
KONTAKTING26

BO Career Day

Hochschule Bochum
am 24. & 25. November 2026



Infos zu
BO Career Day

Die Gemeinschaftsstände richten sich insbesondere an kleine und mittlere Unternehmen und bieten die Chance, Nachwuchskräfte für Praktika, Werkstuderendentätigkeiten, Abschlussarbeiten oder den Direkteinstieg zu gewinnen.

Sprechen
Sie mich an!



Lennart Galdiga
Referent Industrie + Mobilität
+ Transformation

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

Qualifizierte Fachkräfte aus Vietnam und Ecuador

Junge Fachkräfte und Auszubildende aus ausgewählten Partnerländern bei der Vorbereitung und Aufnahme einer Beschäftigung bzw. Ausbildung in Deutschland zu unterstützen – das bietet das Projekt PAM (Partnerschaften für entwicklungsorientierte Ausbildungs- und Arbeitsmigration). Aktuell stehen sieben qualifizierte Fachkräfte aus Vietnam in den Bereichen Zerspanungsmechanik und Mechatronik für eine zeitnahe Arbeitsaufnahme in deutschen Unternehmen zur Verfügung. Alle

Kandidat:innen haben eine an internationalen Standards orientierte duale Berufsausbildung durchlaufen und erhalten eine intensive sprachliche und transkulturelle Vorbereitung sowie Unterstützung bei der Vorbereitung der Visumsprozesse. Des Weiteren wird nach Ausbildungsbetrieben für neun motivierte junge Menschen aus Ecuador gesucht, die nach einer umfassenden sprachlichen, fachlichen und transkulturellen Vorbereitungsphase eine duale Berufsausbildung im technischen Bereich im Herbst 2026 in Deutschland beginnen möchten.



Infos zum
Projekt



Sprechen
Sie mich an!



Andrea Koch
Teamleiterin Bildungspolitik
+ Ausbildungsberatung
+ Fachkräftesicherung

Tel. 0234 9113-189
koch@bochum.ihk.de





Start in die Ausbildung



Von Alicia Hartmann

Mit dem Sommer beginnt für viele junge Menschen ein neuer Lebensabschnitt: der Start in die Ausbildung.

In vielen unserer Mitgliedsunternehmen werden gerade neue Gesichter begrüßt. Für Auszubildende und Ausbildungsbetriebe beginnt eine spannende Zeit voller neuer Eindrücke, Herausforderungen und Chancen.

Vor zwei Jahren habe ich selbst meine Ausbildung als Kauffrau für Büromanagement in der IHK begonnen. Ich war so aufgeregt und wollte auf keinen Fall zu spät kommen, sodass ich stattdessen viel zu früh da war. Als ich das Gebäude betrat, lächelte mich bereits eine mir bekannte Dame an und sagte: „Du bist viel zu früh. Geh noch eine kleine Runde spazieren. Wir müssen hier noch etwas vorbereiten, dann holt dich gleich deine Mentorin hier unten ab.“

Es war dieselbe Dame, mit der ich schon am Tag meiner Vertragsunterzeichnung ein unerwartetes Gespräch im Aufzug geführt hatte. Das Erste, was sie zu mir sagte, war: „Du bist Alice, Ich bin Alice und früher war ich auch mal Alicia.“ Ein einfacher Icebreaker, der sofort für eine lockere Atmosphäre sorgte und mir ein Stück meiner Aufregung nahm. Denn: Ich habe mich von Anfang an willkommen gefühlt.

Deshalb möchten wir allen Ausbildungsbetrieben mit auf den Weg geben: Der erste Eindruck zählt. Ein herzliches Willkommen, ein vorbereiteter Arbeitsplatz und eine feste Ansprechperson können den Einstieg enorm erleichtern. Auch ein strukturierter Einarbeitungsplan gibt Orientierung und vermittelt Sicherheit. Und manchmal ist es eben auch ein kleiner Icebreaker, der den Unterschied macht.

Nicht jeder Handgriff wird von Anfang an sitzen – und das muss er auch gar nicht. Geduld, Vertrauen und regelmäßiges Feedback schaffen Motivation und geben jungen Menschen die Möglichkeit, sich zu entwickeln. Wer Fragen stellen und Fehler machen darf, wird oft schneller zu einer wertvollen Fachkraft.

Aus Fehlern lernt man. In meinem Fall sah das so aus: In den ersten Wochen meiner Ausbildung durfte ich eine Absage versenden. Extra kurz gegengelesen lassen, das Okay bekommen – was sollte schon schief gehen?

Nun ja ... so ziemlich alles. Der Empfänger rief persönlich an und verpasste mir eine telefonische Lektion in Sachen Formulierungen.

Ich war so überfordert, dass sogar ein paar Tränchen geflossen sind.

Seitdem gilt bei mir: Jede Absage wird am liebsten doppelt gegengelesen, und sobald das Telefon klingelt, bin ich erstmal auf alles gefasst – meist übrigens umsonst, denn die allermeisten Telefonate sind nett und positiv. Wir wünschen allen Ausbildungsbetrieben einen gelungenen Start mit ihren neuen Auszubildenden, viel Freude beim Weitergeben von Wissen und einen erfolgreichen Sommer.

WIR



#03/2026

WIRTSCHAFT IM REVIER

DAS MAGAZIN DER IHK MITTLERES RUHRGEBIET

NEUES WITTEN

IDEEN FÜR MEHR LEBEN
UND WENIGER LEERSTAND

**IHRE
MEINUNG
ZÄHLT**

Umfrage
zur Wittener
Innenstadt



Foto: Sascha Menge, bearbeitet mit ChatGPT

DEEP DIVE

3D-Druck im
XXL-Format

IM GESPRÄCH

Präsident und kommissarische
Hauptgeschäftsführerin

STREIFZUG

Die Kraft der
Kreativität



Die Circularity Scouts 2026 feiern ihren Erfolg

Auszubildende aus sieben Unternehmen haben in den vergangenen Monaten gemeinsam gezeigt, wie nachhaltiges und zirkuläres Wirtschaften in der Praxis aussieht: Beim Projekt Circularity Scouts haben sie ein Projekt im eigenen Unternehmen umgesetzt (siehe WiR 3/2026).

Bei der Abschlussveranstaltung im Innovationszentrum Herne präsentierte jedes Team in sieben Minuten seine Ergebnisse mit Herzblut vor der Jury – kurz, prägnant und mit spürbarer Begeisterung für die eigenen Projekte. Eine echte Herausforderung, die alle Azubis mit Bravour gemeistert haben.

Herzlichen Glückwunsch an alle Circularity Scouts 2026 – und viel Erfolg dabei, eure Ideen weiter in die Unternehmen zu tragen!

Der Lehrgang war Teil von digital.zirkulär.ruhr und wird im Rahmen des EFRE/JTF-Programms NRW 2021-2027 gefördert. IHK Mittleres Ruhrgebiet, Energie-Effizienz-Agentur NRW und die Wirtschaftsförderung Herne Business haben für den Wissens- und Technologietransfer gesorgt.

IMPRESSUM

Herausgeber

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

Hauptgeschäftsführerin (komm.)

Fatma Yüceoglu

Präsident

Philipp Böhme



Redaktion dieser Ausgabe

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

Autoren dieser Ausgabe

- Daniel Boss
- Mira Koglin
- Lea Wegmann
- Dr. Olaf Schmidt-Rutsch

Lektorat

- Dr. Nora Gottbrath

Layout

- Holger Brandt Mediendesign
- GlückAuf Design

Verlag, Herstellung und Vertrieb

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

Sie erreichen uns unter:

wir@bochum.ihk.de

Die WiR erscheint vierteljährlich mit einer Druckauflage von 11.500 Exemplaren. Der Bezugspreis ist für beitragspflichtige Mitgliedsunternehmen im Mitgliedsbeitrag enthalten. Für andere Bezieher:innen beträgt der Bezugspreis von vier Ausgaben im Jahresabonnement 9,80 € inklusive gesetzlicher Mehrwertsteuer. Mit Namen gezeichnete Beiträge geben nicht unbedingt die Auffassung der IHK Mittleres Ruhrgebiet wieder. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Quellenangabe und Genehmigung des Herausgebers. Für den Nachdruck signierter Beiträge ist die Genehmigung des Verfassers / der Verfasserin erforderlich.

Druck auf umweltzertifiziertem Papier (FSC Mix).



www.ihk.de/bochum



www.linkedin.com/company/ihkmittleresruhrgebiet/



@ihk_mittleres_ruhrgebiet



www.facebook.com/IHKMittleresRuhrgebiet



www.youtube.com/IHKMittleresRuhrgebiet



Mittleres Ruhrgebiet

Kompetenz
Werk



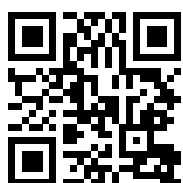
Starke Ausbildung braucht einen starken Start.

Kickstarter Ausbildung

10. – 11. September 2026

9:00 – 16:30 Uhr

Sicher in die Ausbildung starten: Beim zweitägigen Azubi-Training erwerben Nachwuchskräfte persönliche, soziale und kommunikative Schlüsselkompetenzen für ihren Betriebsalltag.



**Jetzt
anmelden**



Foto: Igor Yaruta/adobe.stock