



IHK magazin

der Industrie- und Handelskammer Aachen

Foto: Thimo Rudolph Fotografie

IM FOKUS

INNENSTÄDTE NEU DENKEN

Wie Handel, Aufenthaltsqualität und neue Nutzungskonzepte die Zentren stärken

SPOTLIGHT

aachen1a auf der EXPO REAL 2026 ▶ Seite 46

SPOTLIGHT

Ready4Job – Anfassbar gut vorbereitet ▶ Seite 49

WINKLER

STEUERBERATER



FÜR GUTES UNTERNEHMERTUM
IN DER REGION

Soerser Weg 9
D – 52070 Aachen
Tel. 0241-168940

info@winkler-beratung.de
www.winkler-beratung.de

[www.instagram.com/
winkler.steuerberater](https://www.instagram.com/winkler.steuerberater)

Foto: Heike Lachmann



Innenstädte sind mehr als reine Handelsflächen

Ein Zettel am Schaufenster: „Wegen Geschäftsaufgabe geschlossen.“ Dieses Bild kennen wir alle – nicht nur in Aachen, sondern auch in mittleren und kleineren Kommunen. Ist dies das unausweichliche Ende des stationären Handels? Nein – aber es ist ein Weckruf.

Innenstädte und Ortskerne befinden sich im Wandel: Der Online-Handel wächst, internationale Plattformen drängen auf den Markt, inhabergeführte Geschäfte finden keine Nachfolger, und ehemalige Kaufhäuser hinterlassen große Leerstände. Das ist Realität – aber dieser Wandel lässt sich gestalten, wenn wir die Ursachen verstehen.

Viele Menschen meiden ihre Innenstadt nicht wegen fehlender Angebote, sondern wegen mangelnder Aufenthaltsqualität. Fehlende Sauberkeit und Unsicherheitsgefühle im öffentlichen Raum sind zentrale Hemmnisse. Der aktuelle IHK-Standortmonitor für die Stadt Düren bestätigt: Die befragten Unternehmen sehen großen Handlungsdruck bei Sauberkeit, Sicherheit und einem gepflegten Stadtbild. Dies sind keine Extras – sie sind die Grundvoraussetzung.

Um den Wandel zu gestalten, sind Digitalisierung und Künstliche Intelligenz keine Kür, sondern Pflicht. Doch die Alleinstellungsmerkmale des stationären Handels lassen sich nicht digitalisieren: ausgewählte Sortimente, qualifizierte Fachberatung und hochwertige

Verkaufsflächen machen den Einkauf zum Erlebnis. Digitale Kompetenz und menschliche Stärke – beides zusammen ist die Antwort auf den Wettbewerb.

Der Handel allein kann die Innenstadt jedoch nicht retten. Städte und Gemeinden in unserer Region stehen vor der Aufgabe, sich neu zu erfinden – mit einem Nutzungsmix aus Handel, Gastronomie, Kultur, Dienstleistung, Wohnen und Co-Working. Es braucht gute Erreichbarkeit: dichtere ÖPNV-Takte, sichere Radwegenetze und intelligente Parkraumkonzepte. Gerade in der Fläche, wo das ÖPNV-Angebot dünn ist, bleibt das Auto unverzichtbar.

Besondere Aufmerksamkeit verdienen mittlere und kleine Kommunen. Auch dort schließen Läden, Gaststätten, Bankfilialen – und hinterlassen Leerstände mitten im Ort. Dorfzentren sind mehr als Versorgungsorte: Sie stiften Identität, sind Treffpunkt, gelebte Gemeinschaft. Um diese Zentren zu bewahren und zu beleben, braucht es das richtige Mindset: Verwaltung und Politik sind aufgefordert, Prozesse zu vereinfachen, Genehmigungen zu beschleunigen und Räume für Neues zu öffnen. Unternehmen brauchen Gestaltungsspielraum, um kreativ, flexibel und mutig agieren zu können.

Wandel wartet nicht – aber er gelingt, wenn alle mitziehen. Die IHK Aachen ist dabei.

Gisela Kohl-Vogel
Präsidentin der Industrie- und Handelskammer Aachen



Foto: Heike Lachmann/IHK Aachen

EDITORIAL**Innenstädte im Wandel**

Innenstädte sind mehr als Handelsflächen. Sie sind Orte der Begegnung, der Versorgung und der Identifikation – und stehen zugleich unter erheblichem Veränderungsdruck. Wie sich Innenstädte und Ortskerne zukunftsfähig entwickeln lassen, zeigen die Beiträge unseres Schwerpunkts: mit neuen Nutzungsmischungen, mehr Aufenthaltsqualität und starken Konzepten für den Einzelhandel.

Dass Veränderung konkrete Unterstützung braucht, wird an den Förderprogrammen für den innerstädtischen Handel deutlich. Sie helfen, Leerstände zu beleben, neue Geschäftsideen zu erproben und Orte wieder mit Leben zu füllen. Auch die Beispiele aus der Region machen Mut: Wo Kommunen, Eigentümer und Unternehmen gemeinsam handeln, entstehen neue Perspektiven. [Seite 12 bis 45](#)

Wie die Region Aachen ihre Standortqualitäten international sichtbar macht, zeigt der gemeinsame Auftritt auf der EXPO REAL in München. Dort werben Aachen, Düren, Euskirchen und Heinsberg gemeinsam um Investitionen und stellen konkrete Projekte und Entwicklungschancen vor. [Seite 46](#)

Um berufliche Perspektiven geht es bei „Ready-4Job“. Das Projekt bringt Schulen und Unternehmen frühzeitig zusammen und schafft praktische Einblicke in die Arbeitswelt. So wird Berufsorientierung greifbarer und Ausbildung erfolgreicher. [Seite 49](#)

Viel Freude beim Lesen!

Ihre
Heike S. Horres, Chefredakteurin

Inhalt

Seite
10

Foto: ASDf – adobe-stock.com

Ausbildung

Im IHK-Bezirk gibt es einen deutlichen Rückgang bei den neu eingetragenen Ausbildungsverhältnissen. Mit 2.566 neuen Verträgen liegen die Zahlen um 13,1 Prozent unter dem Vorjahreswert.

Seite
12

Foto: Andreas Schmitter

Wandel im Handel

Aachen befindet sich in einer spannenden Umbruchphase. Wie weiche Standortfaktoren die Innenstadt beleben können.



Foto: Patricia C. Lucas

Seite 46 Expo Real

Die Region Aachen ist wieder auf der Expo Real vom 5. Bis 7. Oktober vertreten. Dort trifft sich die internationale Immobilien- und Investitionsbranche.



Foto: Stephan Johnen

Ready4job

Die Adam-Ries-Schule in Eschweiler unterstützt ihre Schülerinnen und Schüler dabei, ihre beruflichen Interessen und Interessen zu entdecken.

Seite 60

Förderung

GRW fördert Investitionsvorhaben kleinerer und mittlerer Unternehmen.



Foto: Stephan Johnen

INHALT

6 Spotlights

12 Im Fokus

- 12 Wandel im Handel: Mehr als nur Shopping – Warum die Krise auch eine Chance ist
- 16 Aachen bleibt ein starker Einkaufsstandort
- 20 „Wir haben einen Nerv getroffen“ – Stolberg
- 24 Erlebnis City – Wie sich Düren im Wettbewerb behauptet
- 26 „Kein Durchfahrtsort, sondern ein Ziel“ – Was Heinsberg besser macht
- 30 Zurück auf der Bühne – Neues Kurhaus Aachen
- 38 Die Zukunft der Innenstadt ist menschlich – Zukunftsforscher Dr. Stefan Carsten
- 42 Ein Stück des Puzzles – dezentrale Kunstprojekte

46 Impulse

- 46 „aachen1a“ auf der EXPO REAL
- 54 Mit Kampfgeist und Herz
- 57 Erster öffentlicher Schnellladepark für E-Lkw
- 58 Wenn Transparenz zum Wirtschaftsfaktor wird
- 60 Fördermittel für Wachstum und Arbeitsplätze
- 62 Ein Markt, der wächst

68 Aus den Unternehmen

80 Nachrichten aus der Euregio



Ansprechpartnerin Redaktion:



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



Die aktuelle Ausgabe...

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



Spotlights

9,1%

Zahl des Monats

Um 9,1 Prozent sind die Berufsanerkennungsverfahren in Nordrhein-Westfalen im Jahr 2025 gestiegen. Mit insgesamt 23.517 bearbeiteten Verfahren zeigt sich: Die Anerkennung ausländischer Berufsabschlüsse wird für den deutschen Arbeitsmarkt immer wichtiger. Bei etwa vier von zehn abgeschlossenen Verfahren stellten die Anerkennungsstellen die volle Gleichwertigkeit fest. In knapp der Hälfte der Fälle wurden wesentliche Unterschiede zum deutschen Referenzberuf festgestellt, die durch Ausgleichsmaßnahmen wie Prüfungen oder Lehrgänge ausgeglichen werden. Die meisten Verfahren entfielen auf Pflegefachkräfte (7.185), gefolgt von Ärztinnen und Ärzten (4.272) sowie Ingenieurinnen und Ingenieuren (1.233).

Quelle: IT.NRW

SEMINAR-TIPP

UNTERNEHMENSFINANZIERUNG BEI WACHSTUM UND ENGPÄSSEN

Kapital- und Liquiditätsstärkung mit Hausbank oder alternativen Geldgebern

Termin: **10. November 2026, 9:00 – 16:30 Uhr**

Ort: IHK Aachen, Theaterstr. 6–10

Referent: Carsten Rüger

Zielgruppe: Unternehmerinnen und Unternehmer sowie Finanzverantwortliche kleiner und mittlerer Familienunternehmen

Gebühr: 390 Euro,
inklusive IHK-Teilnahmebescheinigung

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



Zur Anmeldung:

➔ www.bit.ly/3PI14en

JUPITER

EXASCALE-SUPERCOMPUTER MIT HÖCHSTER EFFIZIENZ

Der Superrechner am Forschungszentrum Jülich belegt Platz fünf der welt schnellsten Computer und ist zugleich der energieeffizienteste Rechner der Exascale-Klasse. Entwickelt wurde JUPITER vom Jülicher Supercomputing Centre (JSC) gemeinsam mit dem EuroHPC Joint Undertaking (EuroHPC JU). Im November 2025 erreichte der Superrechner einen historischen Meilenstein und wurde zum ersten europäischen Supercomputer, der offiziell die Exascale-Marke überschritt.

Mit JUPITER lassen sich erstmals in Europa große KI-Modelle trainieren und wissenschaftliche Simulationen in Klima-, Energie-, Medizin- und Materialforschung mit bislang unerreichter Komplexität durchführen. Die enorme Rechenleistung ermöglicht präzisere Vorhersagen von Extremwetterereignissen, beschleunigt die Entwicklung nachhaltiger Energiesysteme und unterstützt die Analyse komplexer biologischer Prozesse als Grundlage für neue Therapien.

Bereits mehr als 120 nationale und internationale Projekte haben Rechenzeit auf JUPITER beantragt. Darunter sind ein neuer Rekord für die Simulation eines Quantencomputers mit 50 Qubits, Klimasimulationen des gesamten Erdsystems mit einer Auflösung von rund 1 Kilometer und das Foundation Model CytoNet zur Analyse der Gehirnmikroarchitektur.

Mit JUPITER lassen sich große KI-Modelle trainieren und wissenschaftliche Simulationen in Klima-, Energie-, Medizin- und Materialforschung mit bislang unerreichter Komplexität durchführen.



Foto: Forschungszentrum Jülich / Sascha Kreklau

Foto: Patrick Engel



Neue Spitze der Jungunternehmer im Wirtschaftsraum Aachen. Nach vierjähriger Amtszeit folgt Daniel Teichmann auf Lucy Merzenich-Lang. Im Bild v. l.: Christian Laudenberg, Max Hannot, Lucy Merzenich-Lang, Alexander Willkomm und Daniel Teichmann.

JUNIORENKREIS

NEUER SPRECHER

Nach vierjähriger Amtszeit verabschiedet der Juniorenkreis der IHK Aachen Lucy Merzenich-Lang aus dem Sprecherteam und wählt Daniel Teichmann als ihren Nachfolger. Alexander Willkomm wurde von den Anwesenden bestätigt und bildet gemeinsam mit Daniel Teichmann und Max Hannot das neue Sprecherteam. Dem Juniorenkreis gehören rund 130 junge Unternehmerinnen, Unternehmer und leitende Angestellte aus verschiedenen Branchen des IHK-Bezirk an. Interessierte können sich jederzeit an den Juniorenkreis wenden.

IHK-Ansprechpartner:
Christian Laudenberg
0241 4460-262
christian.laudenberg@aachen.ihk.de

➔ www.ihk.de/aachen/juniorenkreis



AUSTAUSCH, EMPFEHLUNGEN UND UNTERSTÜTZUNG METAL BUSINESS CLUB STARTET IN AACHEN

Ein Netzwerkformat für Unternehmerinnen, Unternehmer und Führungskräfte mit Vorliebe für Metal, Punk und Hardcore: Der 2024 in den Niederlanden gegründete Metal Business Club ist am 29. Juni 2026 auch in Aachen gestartet. Das Netzwerk richtet sich an Menschen, die Musik und Unternehmertum verbinden wollen und trifft sich künftig monatlich im Domkeller am Hof 1. Im Mittelpunkt stehen Austausch, Empfehlungen und gegenseitige Unterstützung – jenseits klassischer Business-Formate. Willkommen ist jeder und jede, unabhängig von Branche oder Musikgeschmack. Neben den Treffen in Aachen organisiert der Club auch Veranstaltungen in den Niederlanden, Belgien und auf Festivals.

Informationen und Termine finden sich unter ➔ metalbc.com

DEUTSCH-NIEDERLÄNDISCHER SPRECHTAG IN HERZOGENRATH

Am **8. September 2026** bietet die IHK Aachen gemeinsam mit dem Grenzinfopunkt Aachen-Eurode und dem StartersCentrum Limburg einen deutsch-niederländischen Sprechtag im Eurode Businesscenter in Herzogenrath an. Von 9 bis 16 Uhr geht es in individuellen Einzelgesprächen um den Schritt ins Nachbarland.

Die Beratung richtet sich an Unternehmen sowie Existenzgründerinnen und Existenzgründer, die ihre Aktivitäten in den Niederlanden auf- oder ausbauen möchten. Im Mittelpunkt stehen Marktzugang, rechtliche Rahmenbedingungen, Geschäftsanbahnung, grenzüberschreitende Dienstleistungen sowie Fragen zu Steuern und Sozialversicherung.

Die Gespräche dauern jeweils etwa 45 Minuten und werden terminiert vergeben. Zu den häufigsten Themen zählen Firmengründung und Fragen zum Arbeiten im Home Office bei internationalen Arbeitsverhältnissen.

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

Weitere Informationen und Anmeldung:
➔ www.ihk.de/aachen



FEEDBACK

SAGEN SIE UNS IHRE MEINUNG!

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

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



ANZEIGEN- BERATUNG

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



Foto: TEMA AG



NACHT DER UNTERNEHMEN KARRIEREMESSE AM 20. OKTOBER 2026 IM TECHNOLOGIEZENTRUM AACHEN

Die „Nacht der Unternehmen“ bringt rund 80 Unternehmen mit Fachkräften, Studierenden und Berufseinsteigerinnen und Berufseinsteigern zusammen. Im Mittelpunkt stehen persönliche Gespräche, direkte Einblicke und konkrete Karrierechancen. Die Karrieremesse findet am **20. Oktober 2026** im Technologiezentrum Aachen statt.

Ergänzt wird das kostenlose Rahmenprogramm durch Workshops, Vorträge, Beratungsangebote und Shuttle-Bustouren zu ausgewählten Unternehmen.



Weitere Informationen und
Ausstellerbuchung:
➔ www.nachtderunternehmen.de

QUARTLY BRIEFING NIEDERLANDE DIGITALES UPDATE ZU WIRTSCHAFTSTRENDS UND GESCHÄFTSCHANCEN

Die IHK Aachen bietet mit dem „Quarterly Briefing“ ein kompaktes, digitales Format für den Blick auf aktuelle Entwicklungen in den Niederlanden. Das kostenfreie Webinar informiert viermal jährlich über relevante Trends und wirtschaftliche Perspektiven.

Am **8. September 2026** von 12 bis 13 Uhr gibt DNHK-Geschäftsführer Günter Gülder im moderierten Gesprächsformat exklusive Einblicke aus erster Hand. Die Themenschwerpunkte werden kurz vor der Veranstaltung festgelegt und bekanntgegeben, um möglichst aktuelle Informationen zu liefern.

Das gemeinsame Angebot der IHK Aachen, der IHK Mittlerer Niederrhein, der IHK Duisburg-Wesel-Kleve, der IHK Nord Westfalen und der Deutsch-Niederländischen Handelskammer richtet sich an Unternehmen, die das wirtschaftliche Potenzial des Nachbarlandes besser nutzen oder neu erschließen möchten.



Weitere Informationen
und Anmeldung:
➔ www.ihk.de/aachen

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

PRÜFUNGSTERMINE IM FRÜHJAHR 2027 KAUFMÄNNISCHE UND GEWERBLICH- TECHNISCHE AUSZUBILDENDE

Die IHK Aachen hat die Termine für Zwischen- und Abschlussprüfungen im Frühjahr 2027 festgelegt. Die schriftliche Zwischenprüfung und die Abschlussprüfung Teil 1 im kaufmännischen Bereich finden am **24. Februar 2027** statt. Die Abschlussprüfung Teil 1 der Kaufleute für Büromanagement findet am **25. und 26. Februar 2027** statt. Digitale Zwischenprüfungen für ausgewählte Berufe sind auf den **23. Februar 2027** terminiert. Im gewerblich-technischen Bereich werden Zwischenprüfungen und Abschlussprüfungen Teil 1 am **16. und 17. März 2027** durchgeführt. Den Ausbildungsbetrieben werden im Oktober Aufforderungs- und Anmeldeschreiben zugesandt. Für die Abschlussprüfung Teil 1 ist eine ausdrückliche Anmeldung erforderlich. Bei der Zwischenprüfung müssen lediglich Änderungen der IHK mitgeteilt werden.

IHK-Ansprechpartnerin:
Mechthild Werthmann
0241 4460-124
mechthild.werthmann@aachen.ihk.de

Foto: Brainergy Park Jülich GmbH



Feierliche Grundsteinlegung des Mobility Hub: Im Brainergy Park Jülich soll ein viergeschossiges Parkhaus in Holzbauweise entstehen und mehr als 200 Stellplätze für die beiden Gründerzentren – den Brainergy Hub und den Startup Village Jülich – bereitstellen.

BRAINERGY PARK JÜLICH

Vorzeigeprojekt für klimafreundliche Infrastruktur

Mit der Grundsteinlegung des Mobility Hub schreitet ein weiteres Bauprojekt im Brainergy Park Jülich voran. Das viergeschossige Parkhaus in Holzbauweise wird künftig mehr als 200 Stellplätze für die beiden Gründerzentren – den Brainergy Hub und den Startup Village Jülich – bereitstellen und gehört zu den wenigen Holzparkhäusern in Deutschland. Die Konstruktion aus überwiegend heimischem Holz, die modulare Erweiterbarkeit, eine großflächige Photovoltaikanlage auf dem Dach sowie die Vorbereitung zahlreicher Ladepunkte für Elektrofahrzeuge machen das Gebäude zu einem Vorzeigeprojekt für klimafreundliche Infrastruktur. Gleichzeitig fügt sich das Parkhaus mit begrünten Fassaden und naturnah

gestalteten Außenanlagen harmonisch in das Gesamtkonzept des Brainergy Park Jülich ein. Für die Errichtung des Mobility Hub hat die Brainergy Park Jülich GmbH Fördermittel in Höhe von 4.955.028 Euro vom Ministerium für Wirtschaft, Industrie, Klimaschutz und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen erhalten. Mit zunächst über 200 Stellplätzen und der Möglichkeit einer späteren Erweiterung schafft der Mobility Hub die notwendige Infrastruktur für die wachsende Community aus Start-ups, Unternehmen, Forschenden und Besucherinnen und Besuchern des Brainergy Park Jülich. Die Fertigstellung des Mobility Hub ist für das Jahr 2027 vorgesehen.



STORMS^{DE}

gewerbebau wohnungsbau

PROJEKTENTWICKLER &
GENERALÜBERNEHMER

Festpreisgarantie +

Bauzeitgarantie +

Vor-Ort-Garantie +

02431 96 96 0 ☎



STRUKTURELLES UNGLEICHGEWICHT

13,1 Prozent weniger Ausbildungsverträge in der Region

Die IHK Aachen meldet zum Start des Ausbildungsjahres 2026 einen deutlichen Rückgang bei den neu eingetragenen Ausbildungsverhältnissen in der Städteregion Aachen und den Kreisen, Düren, Euskirchen und Heinsberg. Gewerblich-technische und kaufmännische Berufe sind gleichermaßen betroffen. Mit 2.566 neuen Verträgen im IHK-Bezirk liegen die Zahlen um 13,1 Prozent unter dem Vorjahreswert – ein Trend, der sich auch landesweit abzeichnet: In Nordrhein-Westfalen wurden bis Ende Juli 42.662 neue Ausbildungsverträge registriert, 9,3 Prozent weniger als im Vorjahr.

„Der Ausbildungsmarkt spürt mehrere Belastungen gleichzeitig: Offene Stellen treffen auf fehlende Bewerbungen, die wirtschaftliche Lage ist angespannt, und ein ganzer Abiturjahrgang fehlt“, erläutert Ulrich Ivens, stellvertretender Bereichsleiter Bildung der IHK Aachen.

Dass es auf dem Ausbildungsmarkt ein strukturelles Ungleichgewicht gibt, bestätigen die Ergebnisse der aktuellen DIHK-Ausbildungsumfrage. „Die Unternehmen wollen ausbilden. Das Problem ist nicht der Wille, sondern das Zusammenbringen von Betrieb und Bewerbenden“, sagt Ivens auf Basis der Umfrageergebnisse für den IHK-Bezirk. 45,3 Prozent der Unternehmen konnten nicht alle ihre freien Plätze besetzen. 62,2 Prozent nennen fehlende geeignete Bewerbungen als Hauptgrund. Gleichzeitig häufen sich Vertragsauflösungen in der Probezeit auf beiden Seiten.

Die Betriebe berichten zudem, dass Bewerberinnen und Bewerber oftmals wichtige Grundlagen fehlen: An erster Stelle stehen Belastbarkeit, mentale Leistungsfähigkeit und Disziplin, gefolgt von mangelnden schulischen Grundlagen wie Mathematik, Wirtschaftskenntnissen und Ausdrucksvermögen. Die Motivation vieler junger Menschen ist da, weiß Ivens. Damit sie ihre Chance bestmöglich nutzen können, braucht es eine Bildungskette, die sie frühzeitig stärkt: mit sicheren Grundkompetenzen, mehr Praxisnähe, verbindlicher Berufsorientierung und verlässlichen Übergängen in Ausbildung und Beruf.

Die duale Ausbildung bleibt ein zentraler Schlüssel zur Fachkräftesicherung für die regionale Wirtschaft. Sie stärkt die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen und eröffnet jungen Menschen gute berufliche Perspektiven. „Für die Betriebe ist Ausbildung keine Nebensache, sondern eine Investition in die Zukunft. Wer heute ausbildet, sichert sich die Fachkräfte von morgen – und damit auch die eigene Leistungsfähigkeit“, unterstreicht Ivens mit Blick auf die demografisch bedingte Fachkräftelücke.

Ein Einstieg in das aktuelle Ausbildungsjahr ist bis zum 1. Oktober und in Einzelfällen darüber hinaus möglich. Die IHK Aachen appelliert an Betriebe, Jugendliche und Eltern, die Chancen der dualen Ausbildung aktiv zu nutzen.

Aktuelle Ausbildungsangebote finden sich online unter [↪ www.ausbildung.nrw.de](https://www.ausbildung.nrw.de).



Die Chancen im Blick behalten: Die duale Ausbildung bietet viel Potenzial – auch für Kurzschnellgeschlossene.

Elektromobilität

PM Pfennings Mobility – Wegweiser für die Energie der Zukunft

PM Pfennings Mobility, ein führendes Tankstellenunternehmen mit über 115 Tankstellen und Sitz in Baesweiler, engagiert sich seit über einem Jahrzehnt konsequent für nachhaltige Mobilität. Schon 2012 setzte das Unternehmen mit dem ersten solarbetriebenen Tankstellendach ein klares Zeichen. Seitdem verfolgt PM Pfennings Mobility eine langfristige Strategie: die schrittweise Transformation klassischer Tankstellen zu modernen Energie- und Ladezentren.

Im Mittelpunkt stehen Elektromobilität, regenerative Energieerzeugung und eine zukunftsfähige Ladeinfrastruktur.

Heute betreibt PM Pfennings Mobility Solaranlagen an 47 Tankstellen, die gemeinsam eine Leistung von 2.000 kWp erzeugen und jährlich rund 4.150.000 kWh sauberen Strom produzieren. Die Standorte sind damit weitgehend energieautark und sparen jährlich 2.053



Foto: PM Pfennings

Tonnen CO₂ ein. An 39 Stationen sind bereits 53 Schnellladesysteme mit einer Ladeleistung von bis zu 300 kW verfügbar – bis Ende 2026 soll das Netz weiter ausgebaut werden.

Die Verbindung aus selbst erzeugtem Solarstrom und leistungsstarker Schnellladetechnologie schafft ein intelligentes

Energiekonzept: Überschüssiger Strom wird direkt für den Tankstellenbetrieb und das Laden von Elektrofahrzeugen genutzt. PM Pfennings Mobility beweist damit, dass die Energiewende im Alltag funktioniert – zuverlässig, effizient und flächendeckend.

ENERGIE TANKEN

53 Schnellladepunkte an 39 Standorten.

JETZT HIER
NÄCHSTGELEGENE
STATION FINDEN:



www.pfennings.net

PM Pfennings
MOBILITY

Wandel im Handel: Mehr als nur Shopping

Warum die Krise auch eine Chance ist

Von Georg Müller-Sieczkarek

Aachen befindet sich gerade in einer spannenden Umbruchphase. Im ehemaligen „Horten-Haus“ wird das „Haus der Neugier“ entstehen. Die Fertigstellung ist für 2028 geplant.

Krise hin oder her: Der Einzelhandel ist nach wie vor ein wichtiger Pfeiler der heimischen Wirtschaft. Gut 3.400 Einzelhandelsunternehmen beschäftigen mehr als 36.000 Beschäftigte. 78 Prozent davon sind inhabergeführte Betriebe. Gesamtumsatz 2024: rund 8,7 Milliarden Euro. Jedes vierte Handelsunternehmen im IHK-Bezirk Aachen hat inzwischen einen eigenen Online-Shop, 40 Prozent präsentieren sich auf einer eigenen Website, und die Hälfte ist in den sozialen Medien aktiv. Das sind die Zahlen. Aber wohin geht die Reise?

Philipp Piecha und Peter Heinrichs beobachten die Entwicklung im regionalen Handel und in Deutschland seit vielen Jahren. „Alle größeren Städte stehen vor denselben Herausforderungen“, sagt Philipp Piecha, Teamleiter Standort und Infrastruktur bei der IHK. Und der Trend ist stets derselbe. „Der Einzelhandel geht zurück.“ Die Folgen: Lücken, Leerstand, Fluktuation. Wo kleinere Geschäfte aufgeben, könnten vielleicht noch Pop-up-Stores nachrücken. „Größere Flächen von Kaufhäusern oder großen Modeanbietern aber sind viel schwieriger anders zu nutzen und zu vermarkten.“ Dazu sind sie oft in einem desolaten Zustand. Der ehemalige Wehmeyer-Komplex an der Aachener Adalbertstraße, der seit 2012 leer steht und verfällt (aber zu einem gemischten Innenstadtquartier werden soll), zeigt die Herausforderungen exemplarisch.

Natürlich werde Aachen als Oberzentrum auch in Zukunft die größte Magnetwirkung haben, da ist sich Piecha sicher. Aber auch für kleinere Städte in der Region sieht er gute Chancen: „Düren, Heinsberg oder Eschweiler zum Beispiel haben teilweise Nischen-Angebote, die man im Oberzentrum nicht findet.“

Sauberkeit, Sicherheit und ein kompaktes Zentrum zählen

Peter Heinrichs ist Vorsitzender des Handelsausschusses der IHK. Der Kaufmann aus Heinsberg schaut kritisch auf die Situation des Einzelhandels in der Kaiserstadt. „Die Erreichbarkeit ist schlechter als die in Heinsberg und Düren.“ Aachen habe durch die unterschiedliche Qualität der Lagen und die auffällig vielen Leerstände das Problem, dass die Besucher je nach Alter und Milieu nicht die ganze Innenstadt besuchen. „Die Stadt wirkt durch das nicht in der Mitte der Innenstadt angesiedelte Einkaufszentrum Aquis Plaza auseinandergezogen. Das tut allen Lagequalitäten nicht gut.“ Düren und Heinsberg hingegen seien viel kompakter. „Das wirkt sich auch auf Sauberkeit, Sicherheit und Lebendigkeit aus“, sagt Heinrichs. Beide Kreisstädte punkten mit einer hohen Zentralität (127,7 und 126,9 Punkte), wohingegen

IHK-BEZIRK AACHEN

1,33 Mio.
Einwohner

8,74 Mrd. €
Einzelhandelsumsatz

14.800
Einzelhandelsunternehmen

9,86 Mrd. €
einzelhandelsrelevante Kaufkraft

7.412 €
Kaufkraft je Einwohner

94,3
Kaufkraftindex
(Deutschland = 100)

101,5
durchschnittliche
Einzelhandelszentralität*

86 %
besuchen die Innenstadt
zum Einkaufen

40 %
der Menschen kommen
wegen Gastronomie
in die Innenstädte

* Ein Wert von 100 bedeutet: Die Einwohner geben im Durchschnitt genau so viel Geld im örtlichen Einzelhandel aus, wie ihrer Kaufkraft entspricht. Ein Wert über 100 bedeutet: Die Stadt zieht zusätzliche Käufer aus dem Umland an und erzielt dadurch mehr Umsatz, als die Einwohner allein ermöglichen würden.

Quellen: MB Research und CIMA Beratung + Management; IFH Köln, Studie „Vitale Innenstädte“



Foto: Heike Lachmann

„Größere Flächen von Kaufhäusern oder großen Modeanbietern sind viel schwieriger anders zu nutzen und zu vermarkten.“

Philipp Piecha, Teamleiter Standort und Infrastruktur bei der IHK

Aachen, trotz der Nähe zu Belgien und den Niederlanden, nur auf einen Wert von 116,7 kommt.

Entscheidend sei längst nicht mehr nur, was man ins Regal und Schaufenster stelle, sagt IHK-Experte Piecha. Sondern auch, wie man sich um die Kundschaft kümmert. „Kundenpflege wird immer wichtiger“, sagt Piecha, „es geht darum, das zu bieten, was Online-Shops nicht leisten: ein Einkaufserlebnis.“ Das könne bereits der Gratis-Kaffee sein oder auch der Fernseher, auf dem man Sommer der Fußball-WM verfolgen konnte.

Oder gleich das Neben- und Miteinander von Handel und Gastronomie. In den Niederlanden oder Skandinavien staunt längst keiner mehr, wenn er neben Küchenbedarf oder Mode ein kleines Café oder ein Upcycling-Sortiment findet. Fantasie ist gefragt, und der Mut zum Experiment. „Nur wer sich engagiert und auch mal neue Konzepte ausprobiert, wird seine Kunden halten und neue gewinnen können.“

Für den IHK-Experten ist klar: Kaufkraft geht dem stationären Handel auch durch die starren deutschen Ladenöffnungszeiten verloren. Die Nachbarn sind da weiter: „In Maastricht sind sonntags alle Geschäfte offen.“ Eine Lockerung würde dem geänderten Einkaufsverhalten Rechnung tragen – und zu höheren Umsätzen führen. Es geht nicht um einige wenige verkaufsoffene Sonntage – bei den aktuellen Regelungen fehlt die Verlässlichkeit. Es geht darum, den Einkauf zu ermöglichen, wenn viele Menschen Zeit haben. In der Gastronomie und der Freizeitwirtschaft funktioniert das auch hervorragend.

Der Wandel im Handel gehe immer schneller. „Das Tempo nimmt zu“, sagt Philipp Piecha. „Die Fluktuation wird höher, die Leerstandsquoten ändern sich.“ Mancher Laden, der gerade erst gestartet ist, sei schon nach acht oder zehn Monaten wieder verschwunden. „Viele schaffen es einfach nicht.“ Nach wie vor zieht Aachen Käufer aus dem benachbarten Ausland an. Belastbare Zahlen, wie viele Belgier oder Niederländer zum Shoppen in die Region kommen, sind nicht systematisch verfügbar. „Daher planen wir mit einem Pilotprojekt die Kennzeichen-Erfassung internationaler Gäste in unseren Parkhäusern, um uns belastbaren Zahlen anzunähern“, überlegt der Handelsexperte.

Philipp Piecha betont, wie wichtig die weichen Standortfaktoren seien, um die Innenstädte zu vitalisieren – Kultur, Freizeit, Aufenthaltsqualität. „In der Aachener Innenstadt gibt es zum Beispiel zu wenig Angebote für Kinder.“ Auch mit Gratiskonzerten oder kostenlosen Freiluftsportplätzen lasse sich die Besucherfrequenz in den Städten erhöhen. „Wer gerne mit seinen Kindern in die Stadt geht, wird vielleicht zum Kunden.“

„Die Stadt wirkt durch das nicht in der Mitte der Innenstadt angesiedelte Einkaufszentrum Aquis Plaza auseinandergezogen. Das tut allen Lagequalitäten nicht gut.“

Peter Heinrichs, Vorsitzender des Handelsausschusses der IHK

Aachen befindet sich gerade in einer spannenden Umbruchphase. Im ehemaligen „Horten-Haus“ wird das „Haus der Neugier“ entstehen. Die Fertigstellung ist für 2028 geplant.

Foto: Andreas Schmitter



Aachen befindet sich gerade in einer spannenden Umbruchphase. Der neue Theaterplatz, das künftige Haus der Neugier, das gerade eröffnete Kurhaus oder die geplante Umgestaltung von Büchel oder Bushof: Alles werde die Stadt attraktiver machen. „Und das kommt am Ende auch dem Einzelhandel zugute.“

Mit Erlebnishandel punkten

Peter Heinrichs sagt: „Seit zehn Jahren gibt es eine Reduktion von Einzelhandelsbetrieben.“ 2023 gab es bundesweit noch 311.000 Geschäfte, im vergangenen Jahr noch 301.500 Geschäfte. Der stationäre Handel machte in diesem Zeitraum ein Umsatzplus von rund 27 Milliarden Euro auf zuletzt 591,4 Milliarden. „Es gibt Wachstum, obwohl es immer weniger Betriebe gibt.“ Der Online-Handel-Umsatz stieg zwischen 2023 und 2025 um rund sieben Milliarden auf 92,3 Milliarden Euro an und hat aktuell einen Anteil von gut 13 Prozent am Gesamtumsatz des Handels.

Vor allem der Bekleidungs- und Schuhhandel, die Unterhaltungselektronik und die Buchbranche bekommen zunehmend Konkurrenz vom Online-Handel und von Fast-Fashion-Filialisten, sagt Peter Heinrichs, der in Heinsberg ein Handelshaus mit neun Filialen zwischen Mönchengladbach und Düren gemeinsam mit seinem Sohn Moritz betreibt.

Entscheidend ist, den Frequenzverlust in Städten durch effiziente Stadtentwicklung umzukehren und wieder mehr Menschen in die Städte zu ziehen.

Wer Erfolg haben wolle, da ist er sich mit Philipp Piecha einig, müsse Erlebnishandel bieten – „und sich neu erfinden, um bei Image, Personalgewinnung und Kundenansprache zu punkten.“ Gastronomie- und Handelsbetriebe ohne eigenständiges, unverwechselbares Profil werden vom Markt verschwinden, sagt Peter Heinrichs, wo hingegen digital sichtbare, interessante und innovative Konzepte Marktanteile gewinnen werden. ■

„Nur wer sich engagiert und auch mal neue Konzepte ausprobiert, wird seine Kunden halten und neue gewinnen können.“

Philipp Piecha, Teamleiter Standort und Infrastruktur bei der IHK

Aachen bleibt ein starker Einkaufsstandort

Zwischen Strukturwandel und neuen Perspektiven

Von Georg Müller-Sieczkarek



Nach wie vor eine 1A-Lage in Aachen: Die Krämerstraße.

Gewerbemieten haben sich deutlich entspannt

Die Spitzenmieten für Einzelhandelsflächen sind in den vergangenen Jahren erheblich zurückgegangen. In Top-Lagen liegen die Angebotsmieten heute bei gut 40 Euro pro Quadratmeter, nachdem 2019 und 2020 noch mehr als 80 Euro erzielt wurden.

Auch in den B-Lagen halbierte sich das Mietniveau nahezu auf 25 bis 40 Euro pro Quadratmeter. In C-Lagen sank die Spanne von 25 bis 50 Euro auf heute 10 bis 25 Euro.

Stadt setzt auf aktives Leerstandsmanagement

Nach Angaben der Stadt verursacht jedes längerfristig leerstehende Ladenlokal durchschnittliche kommunale Mindereinnahmen von rund 12.500 Euro pro Jahr.

Mit ihrem Leerstandsmanagement bringt die Stadt Eigentümer und potenzielle Nutzer unter anderem über die digitale Plattform LeAn zusammen. Gleichzeitig investiert sie selbst in die Innenstadtentwicklung. So soll die ehemalige Horten-Immobilie künftig als „Haus der

Mit einer Einzelhandelszentralität von 116,7 ist Aachen nach wie vor ein attraktiver Einkaufsstandort mit überregionaler Anziehungskraft. Die Kennzahl zeigt, dass mehr Kaufkraft in die Stadt fließt, als die eigene Bevölkerung dort ausgibt. Die einzelhandelsrelevante Kaufkraft beträgt aktuell rund 7.300 Euro pro Einwohner und Jahr. Im Jahr 2024 zählte Aachen 1.287 Einzelhandelsbetriebe und 807 Gastronomiebetriebe. Davon befinden sich 768 Einzelhandelsgeschäfte und 469 Gastronomiebetriebe innerhalb des Alleenrings.

Leerstand konzentriert sich auf Nebenlagen

Der Leerstand fällt je nach Lage unterschiedlich aus. Für die rund 2.700 Objekte innerhalb des Alleenrings weist das Citymanagement der städtischen Wirtschaftsförderung eine Leerstandsquote von 11,4 Prozent aus. Während in den 1A-Lagen wie Krämerstraße und Markt lediglich drei Prozent der Ladenlokale ungenutzt sind, liegt die Quote in 1B-Lagen bei acht Prozent und in 1C- beziehungsweise 2er-Lagen bei zwölf Prozent.

Neugier“ genutzt werden. Bereits zuvor unterstützte die Stadt die Zwischennutzung „LustAufLife“. Auch private Projekte wie die Entwicklung des ehemaligen Wehmeyer-Areals oder die Machbarkeitsstudie für das frühere Galeria-Hinterhaus werden eng begleitet.

Non-Food-Handel steht unter besonderem Druck

Besonders betroffen vom Strukturwandel sind nach der Studie „Vitale Innenstädte“ des IFH Köln Schuhe und Lederwaren, Bücher sowie Büro- und Schreibwaren. Diese klassischen Innenstadtsortimente konkurrieren besonders stark mit dem Online-Handel. Das Frühjahrsgutachten Immobilienwirtschaft 2026 beschreibt bundesweit anhaltende Anpassungsprozesse im Non-Food-Handel. Innenstädte entwickeln sich zunehmend zu multifunktionalen Erlebnisräumen, in denen Gastronomie, Kultur und Freizeitangebote als Frequenzbringer immer wichtiger werden. Gleichzeitig

sinkt die Bereitschaft der Verbraucher, für Einkäufe längere Wege zurückzulegen: Die durchschnittliche Wegelänge beträgt inzwischen nur noch fünf Kilometer.

Neue Trends bringen Veränderung mit sich

Zu den weiteren Entwicklungen zählen der Direktvertrieb etablierter Marken über eigene Stores („Own Retail“), Angebote im Bereich Longevity sowie die zunehmende „Retailisierung“ medizinischer Dienstleistungen – vom Augen-Check beim Optiker bis hin zu ambulanten ästhetischen Eingriffen. Trotz stabiler Entwicklungen in einzelnen Bereichen bleibt der Strukturwandel prägend. Hinzu kommen steigende Insolvenzen, insbesondere im Textil- und Bekleidungseinzelhandel, sowie eine anhaltende Konsumzurückhaltung, die vor allem den Non-Food-Handel belastet.

Die Stadt verweist zugleich auf die Stärke vieler inhabergeführter Geschäfte. Persönliche Beratung, Kundennähe und das unmittelbare Einkaufserlebnis seien Wettbewerbsvorteile, die sich online nicht ersetzen lassen.

Langfristig werde die Innenstadt noch stärker von einem ausgewogenen Nutzungsmix aus Einzelhandel, Gastronomie, Kultur, Dienstleistungen sowie Freizeit- und Aufenthaltsangeboten geprägt sein. Angebote mit Erlebnischarakter gewannen weiter an Bedeutung. Das Citymanagement steht dazu in



Foto: Andreas Schmitter

Endlich tut sich was: Das ehemalige Wehmeyer-Areal an der Adalbertstraße wird nach jahrelangem Leerstand zu einem neuen Ort mit Wohneinheiten, Gastronomie und Einzelhandel. Der Architektenwettbewerb läuft.



Foto: Andreas Schmitter

Neues Leben für leere Geschäftslokale: Die Stadt Aachen hat mit ihrem Programm „Ladenliebe“ bislang 34 neue Geschäftsideen gefördert, auch am Dahmengraben.

regelmäßigem Austausch mit Einzelhandel und Gastronomie. Förderprogramme und Innenstadt-Fonds unterstützen bestehende Betriebe, neue Nutzungskonzepte sowie Veranstaltungen zur weiteren Belebung der Innenstadt.

Wehmeyer-Areal soll zum Mixed-Use-Standort werden

Nach dem schrittweisen Grundstückserwerb durch den Vorhabenträger Midstad wird das Areal an der Adalbertstraße zu einem gemischt genutzten Quartier entwickelt. Vorgesehen sind Einzelhandel im Erdgeschoss, Gastronomie und weitere gewerbliche Nutzungen in den Obergeschossen sowie Wohnen in den oberen Etagen.

Vier Planungsbüros aus Deutschland, Belgien und den Niederlanden – darunter eines aus Aachen – entwickeln derzeit Nutzungskonzepte. Die Ergebnisse werden im Laufe des Jahres erwartet und bilden die Grundlage für die weitere Planung. Eine Fassadenausstellung soll die Öffentlichkeit über die Geschichte des Areals und den aktuellen Planungsstand informieren.

„Ladenliebe“ bringt neue Konzepte in die Innenstadt

Auch mit dem Programm „Ladenliebe“ möchte die Stadt Aachen neues Leben in leere Lokale bringen. Seit Beginn der aktuellen Förderphase Ende 2024 wurden 15 Mietverträge abgeschlossen. Zusammen mit den 19 Verträgen aus den Förderphasen 2021 bis 2024 konnten insgesamt 34 neue Konzepte Leerstände beleben und ihre Geschäftsideen am Markt erproben.

Das Fördergebiet umfasst große Teile der Innenstadt. Die meisten Ansiedlungen entstanden bislang im Bereich Dahmengraben, Holzgraben und Büchel. Die Bandbreite reicht von Einzelhandel und Gastronomie bis zu kulturellen Angeboten wie einer Ballettschule.

Über weitere Mietverträge wird verhandelt. Nach Angaben des Citymanagements gehen nahezu wöchentlich neue Ansiedlungsanfragen ein. Förderfähige Konzepte werden bei der Suche nach geeigneten Ladenflächen unterstützt. Das Programm ist bis Ende 2027 angelegt. Die Mindestlaufzeit eines geförderten Mietvertrags beträgt sechs Monate.

Erste Bilanz fällt positiv aus

Eine abschließende Bewertung ist derzeit noch nicht möglich. Von den 15 Mietverträgen der laufenden Förderphase bestehen noch 14. Ein ausgelaufenes Mietverhältnis wurde ohne weitere Förderung verlängert.

Von den insgesamt 34 seit 2021 abgeschlossenen Mietverträgen bestehen derzeit noch 18. Im aktuellen Förderprogramm wurden sowohl die Anforderungen an die Konzepte als auch die Unterstützung bei Anschlussmietverträgen ausgeweitet, um die Zahl dauerhaft etablierter Betriebe zu erhöhen.

Auch zeitlich befristete Vermietungen leisten nach Einschätzung der Stadt einen wichtigen Beitrag zur Belebung der Innenstadt. Sie verhindern längere Leerstände, erhöhen die Besucherfrequenz und verbessern die Chancen auf eine dauerhafte Anschlussvermietung. Viele Ladenlokale, in denen sich geförderte Konzepte nicht dauerhaft etablieren konnten, sind inzwischen wieder regulär vermietet. ■

Tagungen und Seminare

Business & Event Center Eupen

Das denkmalgeschützte Gebäude aus dem 18. Jahrhundert liegt nur 20 Autominuten von Aachen entfernt. Das „Kloster Heidelberg“ bietet ein vielfältiges und flexibles Nutzungsangebot für **Firmenevents und private Events, Seminare und Tagungen, Konzerte, Firmenpräsentationen** mit **Unterkunftsmöglichkeiten für individuelle Gäste und Gruppen**.

Es gibt 38 Zimmer, die alle sowohl als Einzel- wie auch als Doppelbelegung genutzt werden können, davon ist eins barrierefrei.

Alle Zimmer sind mit kostenlosem WLAN, Flachbildfernseher, Lüftungsanlage, Safe, Haarföhn, Dusche oder Badewanne ausgestattet. Der historische Rahmen des Gebäudes und der Einsatz

ultra moderner Techniken harmonisieren perfekt und schaffen so echte Wohlfühlbereiche.

Das Kloster arbeitet mit regionalen Caterern zusammen. Für besondere Anlässe kann man das gesamte Anwesen privatisieren und, falls gewünscht, einen Caterer seiner Wahl engagieren.



- 38 Doppelzimmer, davon eins barrierefrei
- 5 Seminar- und Tagungsräume von 30 m² bis 285 m²
- Kapazität bis zu 300 Personen
- Tageslicht in jedem Tagungsraum
- Umfangreiche moderne Tagungstechnik
- Privatparkplatz für 80 Pkw
- gratis WLAN Internet
- vollständig barrierefrei

Kloster Heidelberg
Bahnhofstraße 4
B - 4700 Eupen
+32/87 39 22 50
www.klosterheidelberg.be



Ostbelgien



**A SPECIAL PLACE
FOR SPECIAL EVENTS**

20 Autominuten von Aachen entfernt.

www.klosterheidelberg.be



„Wir haben einen Nerv getroffen“

Wie Stolberg mit dem Programm „Kupferladen“ punktet

Von Georg Müller-Sieczkarek

Wir sind danach ‚all in‘ gegangen“, sagt André Schroeder, „und haben damit offenbar einen Nerv getroffen.“ So beschreibt der Stolberger City-Manager die Strategie, mit der sich die Stadt gegen die wirtschaftlichen Folgen der verheerenden Flut vom Juli 2021 stemmte, die große Teile der Talachse verwüstete. Und auch dem Handel in der Kupferstadt schweren Schaden zufügte.

Inzwischen weht ein frischer Wind durchs Tal der Vicht. „Wir stehen heute besser da als vor der Flut“, sagt Schroeder selbstbewusst. Bevor das Wasser kam, herrschte in den Straßen zwischen Burg und Mühle vielfach Tristesse. „Allein im Steinweg standen 80 Prozent der Geschäftslokale leer“, viele Objekte waren in einem so schlechten Zustand, dass sie schlicht nicht zu vermieten waren.

Heute sieht die Welt anders aus. Von den Flutschäden ist an vielen Stellen nichts mehr zu sehen, in den Straßen blüht neues Leben. Es gibt wieder rund 200 aktive Geschäftslokale in der Innenstadt. „Viele Geschäftsinhaberinnen und -inhaber haben an den Standort geglaubt“, sagt der City-Manager, haben die Ärmel hochgekrempelt und einen Neustart gemacht. Aber es sind vor allem junge, kreative Menschen, die mit neuen Ideen etwas wagen.

60 Mietverträge mit Förderung

Mit dem Programm „Kupferladen“ greift die Stadt den Gründern dabei unter die Arme. Durch den Landestopf „Zukunftsfähige Innenstädte und Ortszentren“ übernimmt die Stadt einen Großteil der Ladenmiete, die Inhaber zahlen lediglich 20 Prozent der Kaltmiete, zwei Jahre lang. Die Hälfte der Miete übernimmt die Stadt, der Eigentümer muss auf 30 Prozent verzichten. Das funktioniert: Das Programm wurde wegen des



Foto: Stadt Stolberg

Es weht ein frischer Wind durchs Tal der Vicht. „Wir stehen heute besser da als vor der Flut“, sagt André Schroeder, Stolberger City-Manager.

Erfolgs bis Ende 2027 verlängert. „Wir haben in dreieinhalb Jahren 60 Mietverträge über die Förderung unterzeichnet.“

Und was geschieht, wenn die Mietbeihilfe wegfällt? Für André Schroeder ist die Förderung eine echte Erfolgsstory. „Wir haben eine Übernahmequote von 75 bis 80 Prozent“, heißt: Die allermeisten Geschäfte stehen nach dem Anschub auf eigenen Füßen und arbeiten profitabel. Gemessen an anderen Kommunen sei das ein sehr guter Wert.

Was nicht nur am Geld allein liegt. „Wir bieten den Gründern ein Komplettprogramm“, sagt der City-Manager. Schulungen, KI-Trainings oder Tipps für Umbau oder Erweiterungen – auch das ist „Kupferladen“. Ein halbes Jahr vor Ende der Förderung wird jeder Inhaber in einem Interview detailliert nach seinen Problemen und Erwartungen befragt.

Für Besorgnis sorgte im Frühjahr Aldi. Der Discount-Riese machte seine Filiale in der Rathauspassage im Frühjahr dicht, aus Platzgründen, wie es aus der Konzernzentrale hieß. Manche Geschäftsleute klagten danach über Umsatzeinbußen – die Laufkundschaft blieb mit einem Mal weg. André Schroeder nimmt die Bedenken der Gewerbetreibenden ernst und sieht trotzdem eine differenzierte Lage. Das Stimmungsbild in der Geschäftswelt sei durchaus gemischt. „In Einzelfällen konnten wir Lösungen schaffen, die Geschäften direkt weitergeholfen

haben.“ Inzwischen war die Suche nach einem Nachfolger für die prominente Fläche erfolgreich: Ein Denms-Biomarkt wird sich dort ansiedeln. Die Eröffnung ist für Anfang 2027 geplant.

Die Antwort liegt in der Nische

Stichwort Einkaufstradition. Manche Stolberger vermissen auch Fachgeschäfte – Fleischer etwa oder Schuhgeschäfte. Auch da verweist Schroeder auf den allgemeinen Trend. „Es wird immer schwieriger, Läden zu eröffnen, für die man zum Beispiel einen Meisterbrief braucht.“ Und der stationäre Schuhhandel stehe wegen der Online-Konkurrenz selbst in Großstädten unter massivem Druck. Die Antwort sei eher in der Nische zu finden. „Bei der Fachberatung für Wanderschuhe oder dem Anpassen des perfekten Laufschuhs zum Beispiel.“

90 Geschäftslokale standen Ende Juni noch leer – das entspricht einer Quote von rund 27 Prozent. Auf der Homepage von „Kupferladen“ gibt es eine Leerstandsbörse für Interessenten. Zudem können sich Geschäftsinhaberinnen dort digital mit einer kurzen Visitenkarte präsentieren, ihr Sortiment beschreiben oder über Öffnungszeiten informieren. „Das ist sinnvoller, als Flyer zu drucken, die wir jeden Monat aktualisieren müssten“, sagt André Schroeder.

Dafür ist in Stolberg, fünf Jahre nach der Flutkatastrophe, einfach zu viel im Fluss. ■

„Wir haben in dreieinhalb Jahren 60 Mietverträge über die Förderung unterzeichnet.“

André Schroeder, City-Manager Stolberg



Delheid Soiron Hammer.
Rechtsanwälte

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

Unser Kompetenz-Team Wirtschaftsrecht



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



Friedhelm Hammer
Fachanwalt für IT-Recht
Fachanwalt für Transport- und Speditionsrecht

Dr. Johannes Delheid

Carlo Soiron

Dr. Johannes Günter
Fachanwalt für Insolvenzrecht
Fachanwalt für Sozialrecht

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

LEX-EUREGIO
AACHEN · HASSELT · HEERLEN
LIÈGE · MAASTRICHT

Wir
wachsen
zusammen.

Aachener Bank und Volksbank Heinsberg
gemeinsam noch stärker – für euch und die Region.



Aachener Bank

Wir sind Volksbank im Westen eG



Volksbank Heinsberg

Wir sind Volksbank im Westen eG

Erfolgsrezepte aus Stolberg

Ob Gastronomie, Wolle oder Keramik: Das Förderprogramm „Kupferladen“ wirkt

Von Georg Müller-Sieczkarek

„Das Förderprogramm Kupferladen hilft ungemein, gerade wenn man sich eine Stammkundschaft aufbauen muss“, sagt Antonio Caramazza.



Foto: Georg Müller-Sieczkarek

Antonio Caramazza ist „der sizilianische Koch“, und genauso heißt sein Geschäft. Dabei ist der gebürtige Leverkusener eigentlich Jurist. Seine Eltern kamen als Einwanderer aus dem südsizilianischen Agrigent nach Deutschland, seiner Mamma schaute der kleine Antonio oft in die Töpfe. Die Leidenschaft zum Kochen hat ihn seither nicht mehr verlassen. Während der Pandemie stellte Caramazza Rezepte aus der alten Heimat ins Internet. Typisch sizilianische Gerichte, so fand er, sind hierzulande kaum zu finden. 2023 öffnete der 44-Jährige sein Feinkostgeschäft am Steinweg in Stolberg mitsamt Bistro und Café. Die Liebe hatte ihn in die Kupferstadt verschlagen.

Starthilfe kam vom Programm „Kupferladen“. Damit greift Stolberg seit 2023 Gründern unter die Arme (siehe Bericht auf Seite 20). „Das hilft ungemein, gerade wenn man sich eine Stammkundschaft aufbauen muss“, sagt Caramazza. „Aber es ist ein Trugschluss, nur auf die Ersparnis zu setzen.“ Denn neben der Miete machen die Personalkosten den größten Ausgabeblock aus. Für den sizilianischen Koch lief die Forderung im Mai 2025 aus.

Sein Konzept kam so gut an, dass er im Frühjahr dieses Jahres nur wenige Meter weiter die „Genussmanufaktur“ aufmachte – eine Mischung aus Event-Location und Kochschule. Wobei er Letzteres etwas anderes interpretiert: „Es geht nicht darum, wie man Gemüse perfekt schneidet, sondern darum, vier schöne Stunden in guter Atmosphäre und mit leckerem Essen zu verbringen.“ Nach dem Motto: Herd an, Alltag aus. Die Kurse sind gut gebucht. Er hatte sogar schon eine Gruppe aus dem hessischen Marburg zu Gast. Mittlerweile folgen ihm 5.000 Fans auf Instagram, online präsentiert Antonio Caramazza seine Lieblingsrezepte zum Nachkochen. Ein großer deutscher Haushaltsgerätehersteller hat ihn inzwischen in den exklusiven Kreis seiner „Culinary Experts“ aufgenommen.

„Es war für mich eine sehr große Erleichterung“, sagt auch Nina Gille über die Starthilfe der Stadt Stolberg. Mit ihrem Geschäft „Dein Raum der Wünsche“ hat sie sich selbst einen großen Wunsch erfüllt und ihre Leidenschaft zum Beruf gemacht. Seit März 2023 betreibt die gelernte Intensivkrankenschwester am Steinweg ihren Shop mit Dekomaterialien, Accessoires und Geschirr – anfangs noch mit einer Partnerin, mittlerweile allein. „Man muss es sich bunt machen“, meint sie, und das sieht man auch an ihrem Geschäft, das sie um eine Kreativwerkstatt erweitert hat, in der sie Workshops für selbstbemalte Keramik gibt. Der Erfolg gibt der zweifachen Mutter recht. „Ich bin total zufrieden“, sagt sie. Die Kunden kämen längst nicht mehr nur aus Stolberg, sondern auch aus den Nachbarkommunen, zum Teil sogar aus der Eifel. „Ich weiß nicht, ob ich es ohne Förderung geschafft hätte“, sagt die 39-Jährige rückblickend. Vor allem hätte sie kein so großes Ladenlokal anmieten können. Die zweijährige Förderung ist zwar Anfang 2025 ausgelaufen.

Aber auch jetzt noch verzichtet der Eigentümer auf einen Teil der Miete.

„Kupferladen hat uns unglaublich geholfen“; sagt auch Julian Kantus. Gemeinsam mit seiner Frau Lisa und Bruder Tilmann hat er „Lianne“ gegründet. Was als Online-Shop für Wolle, Strickbedarf und Zubehör startete, ist seit 2024 ein etablierter Anbieter am Stolberger Steinweg. „Eigentlich wollte ich einen reinen Online-Shop zu gründen, um weiter im Krankenhaus arbeiten zu können“, sagt die gelernte Krankenschwester. „Nach Rücksprache mit der Stadt war es aber kein Problem, anfangs nur an zwei Tagen zu öffnen, damit ich in meinem Job bleiben konnte.“ Heute hat „Lianne“ Fans, die von weither anreisen: „Inzwischen kommen Kunden aus Stuttgart, Hannover und dem Ruhrgebiet zu uns“, sagt Julian Kantus. „Wir hatten auch schon eine Gruppe auf Strickreise aus Berlin zu Gast.“ Was auch daran liegt, dass die drei Jungunternehmer inzwischen Workshops anbieten, bei denen man den Umgang mit Häkel- oder Stricknadeln und vieles mehr lernen kann. „Der Fokus liegt mehr auf den Events, daher nehmen die Kunden auch weitere Wege auf sich“, erzählt Lisa Kantus.

Die Idee kam Lisa Kantus aus ihrem Hobby heraus. Handarbeiten waren für sie ein guter Ausgleich zu ihrem Job. In Stolberg fand das Ehepaar einen „Super-Standort“ für einen eigenen Laden. „Zentral gelegen, die Ladenmieten sind bezahlbar und es gibt eine schöne Altstadt.“ Ihre GmbH, das haben die Drei ausgerechnet, hätten sie zwar auch ohne die Starthilfe aus dem städtischen Programm auf die Beine stellen können – die Förderung endete im Frühjahr. „Aber es gibt einem als Gründer schon ein gutes Stück Sicherheit“, sagen Lisa und Julian Kantus. Zwar kommen inzwischen 90 Prozent des Umsatzes aus



„Ich weiß nicht, ob ich es ohne Förderung geschafft hätte“, sagt Nina Gille rückblickend.

dem Online-Shop. Aber auch das Geschäft am Steinweg lockt immer mehr Kunden an. Weshalb sie die Ladentür bald an einem weiteren Wochentag öffnen wollen. Es läuft für „Lianne“ – auch dank Kupferladen.

Wie einfallsreich die drei Existenzgründer sind, zeigt sich bei gemeinsamen Angeboten wie „Nippen und Stricken“, ein Handarbeitsworkshop mit Weinbegleitung, und bei „Keramik und Pasta“ gibt es als Beilage zu Nudeln und Wein Tipps fürs kreative Gestalten des eigenen Keramikstücks. ■

Foto: Georg Müller-Sieczkarek



„Der Fokus liegt mehr auf den Events, daher nehmen die Kunden auch weitere Wege auf sich“, erzählt Lisa Kantus.

Erlebnis City

Wie sich Düren im Wettbewerb behauptet

Von Georg Müller-Sieczkarek

Wenn man in Köln noch im Stau steht“, sagt Winfried Kranz-Pitre, „steht man in Düren schon an der Kasse.“ Der Satz des Geschäftsführers des Wirtschafts- und Innovationsnetzwerks WIN.DN beschreibt gut, womit der Einkaufsstandort Düren im Wettbewerb mit den Oberzentren punktet. „Wir profitieren einerseits von der Nähe zu Aachen und Köln, andererseits findet man bei uns die gleichen Filialisten – aber besser erreichbar und auf kleinerem Raum.“ Das lässt sich an Zahlen ablesen. Die gut 97.000 Einwohner zählende Kreisstadt wartet mit einer bemerkenswert hohen Einzelhandelszentralität von 127,7 auf. „Das zeigt, dass der Handel in Düren deutlich mehr Umsatz erzielt, als allein aufgrund der Kaufkraft der eigenen Bevölkerung zu erwarten wäre. Die Stadt zieht damit erhebliche Kaufkraft aus dem Umland an.“

„Düren behauptet diese Position trotz herausfordernder wirtschaftlicher Rahmenbedingungen. Die einzelhandelsrelevante Kaufkraft liegt unter dem Bundesdurchschnitt, zugleich weist die Stadt eine überdurchschnittliche Arbeitslosigkeit auf. Umso bemerkenswerter ist die anhaltend hohe Anziehungskraft des Dürener Einzelhandels“, sagt der erfahrene Wirtschaftsförderer. Zwei von drei Beschäftigten pendeln von außerhalb ein. „Düren ist nicht nur Einkaufsstadt, sondern auch ein bedeutendes regionales Arbeitszentrum.“ Die hohe Zahl der Einpendler biete zusätzliche Potenziale für Handel, Gastronomie und Dienstleistungen.

Der im Juli vorgestellte Standortmonitor der IHK Aachen zeichnet aus Sicht der befragten Unternehmen ein differenziertes Bild. Die befragten Unternehmerinnen und Unternehmer geben der Stadt eine Gesamtnote von 3,1 und heben die gute Lage zwischen Aachen und Köln sowie den ÖPNV hervor, loben aber auch die Erreichbarkeit der Stadtverwaltung und die gute Wirtschaftsförderung. Kritisiert werden der Stand der Digitalisierung, die Sauberkeit und das Sicherheitsgefühl in der Innenstadt und zu langsame Genehmigungsverfahren.

Gute Erreichbarkeit zahlt sich aus

Trotz des schwierigen Umfelds wartet die Einkaufsstadt Düren, in deren Umfeld rund eine Viertelmillion Menschen leben, auch mit erstaunlich positiven Zahlen auf. So setzte der Einzel-

Foto: WIN.DN



Mehr als sechs Millionen Passanten im Jahr in der Dürener Innenstadt: „Seit Jahren ist das ein stabiler Wert“, sagt Winfried Kranz-Pitre, Geschäftsführer WIN.DN.

handel im vergangenen Jahr 727 Millionen Euro um. In der City zwischen Stadtcenter und Hoesch-Park wurden 2025 mehr als sechs Millionen Passanten gezählt – „seit Jahren ein stabiler Wert“, sagt Kranz-Pitre.

Schwache Kaufkraft, aber relativ gute Umsätze? Für Kranz-Pitre ist das kein Widerspruch: „Düren verbindet eine kompakte Innenstadt, gute Erreichbarkeit und einen breiten Handelsbesatz mit aktivem Citymanagement und einer hohen Veranstaltungsdichte.“ Wenn es denn stimmt, dass sich die Innenstädte von Einkaufszonen zu Erlebnisräumen wandeln müssen, macht die Rurstadt offensichtlich eine Menge richtig. Weil auch Bäume die Aufenthaltsqualität erhöhen, gehört die Begrünung der Innenstadt mit zum Konzept. Stadtcenter, TK MAXX, Galeria oder Woolworth: Dass die Geschäfte für den stationären Handel gut laufen, erklärt der Wirtschaftsförderer so: „Die kompakte Innenstadt, kurze Wege, persönliche Beratung und ein breites Angebot kommen unterschiedlichen Kundengruppen entgegen.“

Düren war nach dem Zweiten Weltkrieg eine der am stärksten zerstörten Städte Deutschlands. „Wir können also leider nicht mit einer mittelalterlichen Altstadt punkten“, sagt Kranz-Pitre. Daher setzen Stadt und Geschäftswelt auf eine breite Palette von Angeboten, um Käufer in die Stadt zu locken. „Gerade in den Sommermonaten versuchen wir, Aufenthaltsorte anzubieten.“ Allein der Schlemmermarkt zieht zwischen Mai und Oktober an jedem ersten Mittwoch im Monat bis zu 4.000 zusätzliche Besucher an. Die Mischung aus Streetfood, Musik und Show Acts hat sich längst etabliert. Der Kaiserplatz verwandelt sich im Sommer in einen Stadtstrand inklusive Gastronomie und Beachvolleyball-Feld, der Marktplatz an einem August-Weekend in ein Open-air-Kino. „Ein wichtiges Element ist auch unser Wochenmarkt, den es schon seit 700 Jahren gibt.“ Und im Herbst taucht „Düren leuchtet“ die Innenstadt in ein

Foto: WIN.DN GmbH



Open-Air-Kino auf dem Dürener Marktplatz: eines von vielen Events in der Innenstadt, das Besucher anzieht.

magisches Licht – zum Late-Night-Shopping. „Den Weihnachtsmarkt haben wir komplett auf links gedreht und auf den Marktplatz verlegt.“

Entscheidend ist für Kranz-Pitre, dass die Innenstadt aus der gesamten Region gut erreichbar bleibt – mit dem Auto ebenso wie mit Bus, Bahn und Fahrrad. Am Bahnhof entsteht ein Fahrradparkhaus mit 800 Stellplätzen, Teil des künftigen Innovationsquartiers. „Das Quartier entsteht Schritt für Schritt.“ Bereits ab Herbst 2026 werden mit der neuen Radstation, der Modellfabrik Papier und dem Nelly-Pütz-Berufskolleg erste große Projekte fertiggestellt beziehungsweise in Betrieb genommen. Bis Ende 2029 sollen mit dem Innovation Center Düren, neuen Parks und Plätzen sowie der Modernisierung und Neubelebung des historischen Bahnhofs weitere zentrale Bausteine folgen. Ergänzende Angebote zum Wohnen, Arbeiten, Einkaufen und Ausgehen werden das rund elf Hektar große Quartier schrittweise zu einem neuen urbanen Stadtviertel entwickeln.

Mit der Modellfabrik entsteht eine europaweit einzigartige Forschungsinfrastruktur. Wissenschaft und Industrie entwickeln und erproben dort gemeinsam neue Technologien mit dem Ziel, den Primärenergiebedarf der Papierproduktion bis 2045 um bis zu 80 Prozent zu senken. Im geplanten Innovation Center sollen künftig Start-ups auf Industrie, neue Technologien auf konkrete Anwendungen und junge Menschen auf die Arbeitswelt von morgen treffen.

Leerstand und Problem-Immobilien kennt die Stadt auch und versucht, aktiv gegenzusteuern. „Bei einzelnen Immobilien erschweren niedrige erzielbare Gewerbmieten, notwendige Investitionen und der hohe Aufwand für Umbau und Neuvermietung eine schnelle Reaktivierung. Wer eine tragfähige Geschäftsidee hat und den Schritt in die Dürener Innenstadt wagen möchte, findet aktuell gute Einstiegsmöglichkeiten“, sagt Kranz-Pitre. „Mit der Gründungsinitiative unterstützen wir neue Konzepte entweder bei notwendigen Investitionen in das Ladenlokal oder durch einen Mietkostenzuschuss in der Startphase.“ Interessierte sollten frühzeitig Kontakt mit dem Leerstandsmanagement aufnehmen und gemeinsam mit uns prüfen, welche Standorte und Unterstützungsmöglichkeiten infrage kommen. Citymanagement sei Teamarbeit: „WIN.DN, CityMa Düren und IG City entwickeln gemeinsam mit Handel und Gastronomie Veranstaltungen und neue Impulse für die Innenstadt.“

Zu den Stärken der Stadt zählt Winfried Kranz-Pitre nicht zuletzt das gastronomische Angebot. „Da sind wir ganz weit vorne.“ Dürens Aufbruch ins Morgen kann man sich also auch schmecken lassen. ■

„Wenn man in Köln noch im Stau steht, steht man in Düren schon an der Kasse.“

Winfried Kranz-Pitre, Geschäftsführer WIN.DN

„Kein Durchfahrtsort, sondern ein Ziel“

Was Heinsberg besser macht

Von Georg Müller-Sieczkarek

Ein Eiscafé in Heinsberg an einem sonnigen Tag Anfang Juli. Die Einkaufsstraßen ringsum sind belebt, die Geschäfte gut besucht. Wer nur kurz etwas erledigen muss, fährt mit dem Auto fast bis vor die Ladentür, von den acht öffentlichen Parkplätzen ringsum sind es auch nur wenige hundert Meter. Nach Leerstand muss man schon gezielt suchen, die Umsätze im Einzelhandel steigen Jahr für Jahr. Was also macht die 43.000 Einwohner zählende Kreisstadt anders, vielleicht auch besser als manche Nachbarkommunen? Antworten geben Bürgermeister Kai Louis und der Heinsberger Kaufmann Peter Heinrichs, Vorsitzender des Handelsausschusses der IHK Aachen.

Verkaufsoffener Sonntag in Heinsberg:
Die Kreisstadt zieht auch viele Käufer aus
den Niederlanden und aus dem Groß-
raum Düsseldorf an.



IHKmagazin: Herr Louis, Herr Heinrichs: Von der Krise des Einzelhandels ist hier auf den ersten Blick wenig zu spüren. Stimmt der Eindruck?

Peter Heinrichs: Heinsbergs Stärke resultiert aus einem guten Branchenmix, vielen individuellen, inhabergeführten Geschäften, starken Filialbetrieben und einem breiten Angebot an Gastronomie. Die Innenstadt ist gut mit dem Auto zu erreichen, hat genügend Parkplätze und eine kompakte Auflage, also kurze Wege. Das zeigt sich auch in den Zahlen. Der Einzelhandel setzte im vergangenen Jahr 353 Millionen Euro um. Heinsberg ist im kreisweiten Vergleich auf Platz eins vor Hückelhoven (289 Millionen) – und das trotz der vielen Großanbieter, die sich dort angesiedelt haben.

Kai Louis: Die allgemeine Lage ist auch für uns herausfordernd. Aber Heinsberg liegt, was den Einzelhandel betrifft, heute deutlich über dem Vor-Corona-Niveau. Das hat Gründe: Unsere Stadt ist kein Durchfahrtsort, sondern ein Ziel. Unsere Innenstadt zieht deutlich mehr Kaufkraft an, als allein aus der eigenen Bevölkerung zu erwarten wäre. Mit einer Zentralitätsziffer von 126,9 Punkten gehören wir zu den stärkeren Einzelhandelsstandorten in Nordrhein-Westfalen. Der Unterschied liegt in der Mischung: starke Fachgeschäfte, kurze Wege und eine persönliche Atmosphäre. Die Kunden kennen die Händler – und die Händler ihre Kunden.

Was macht die Stadt anders?

Louis: Heinsberg hat schon frühzeitig auf ein aktives Innenstadtmanagement gesetzt, fördert Zwischennutzungen für Leerstände und legt beim Städtebau den Schwerpunkt auf Aufenthaltsqualität und Einkaufserlebnisse. Zudem ist die Zusammenarbeit zwischen Verwaltung und Handel sehr eng. Und viele Immobilieneigentümer kommen aus der Stadt – da gibt es eine stärkere Verbundenheit als bei auswärtigen Investoren.

Heinrichs: Zum Beispiel den Jour fixe des Handels mit dem Bürgermeister, bei dem wir Probleme direkt ansprechen und oft auch lösen können. Das klappt ganz hervorragend. Gemeinsame Aktivitäten, organisiert durch den Gewerbe- und Verkehrsverein, schaffen Erlebnisse für Bürger und Kunden.

Foto: privat



Zur Person

Peter Heinrichs, Jahrgang 1967, ist Geschäftsführer der Gesellschafter der Firmengruppe Handelshaus Heinrichs mit Standorten unter anderem in Heinsberg, Jülich, Baesweiler, Düren und Mönchengladbach. Der Diplom-Kaufmann ist Mitglied im DIHK-Handelsausschusses in Berlin und Vorsitzender des Handelsausschusses der IHK Aachen.

Zur Person

Kai Louis (CDU) ist seit 2020 Bürgermeister von Heinsberg und wurde bei der Kommunalwahl im vergangenen Jahr für fünf Jahre im Amt bestätigt. Der 1983 geborene Diplom-Verwaltungswirt war zuvor in verschiedenen Funktionen für die Heinsberger Stadtverwaltung tätig.



Foto: Stadt Heinsberg

Hohe Gewerbesteuerereinnahmen machen die Stadt finanziell handlungsfähig.

Was können Kommunen tun, um der Abwärtsspirale etwas entgegenzusetzen?

Louis: Während viele Innenstädte über Leerstände diskutieren, haben wir aktiv gegengesteuert. Über unser Citymanagement und Landesförderungen konnten wir neue Konzepte, Pop-up-Stores und Gründungen in die Innenstadt holen. Mit dem Integrierten Stadtentwicklungskonzept und der Bewerbung um Städtebaufördermittel gibt es eine langfristige Strategie zur Aufwertung von Marktplatz, Innenstadt und Aufenthaltsräumen. Kids Day, Midsommar-Festival, City Beach oder Public Viewing bei der WM sind nur einige Beispiele. Um diesen Trend zu fördern, haben wir im vergangenen Jahr eine Kultur- und Stadtmarketing GmbH gegründet.

Heinrichs: Wichtig ist zu wissen, wo man hinwill. Ohne Plan kann man sich nicht entwickeln. Man kann vieles machen: Kombination von digitalen und stationären Angeboten, Concept-Stores als Versuchsballons, mehr Digitalisierung. Oder die direkte Verfügbarkeit von Ware als besonderer Stärke herausstellen. Alle Aktivitäten, die darauf abzielen, den Aufenthalt der Menschen in der Stadt zu verbessern und die Verweildauer zu verlängern, wirken sich positiv aus. Das gilt auch für die Verbesserung der Erreichbarkeit. Sieben von zehn Besuchern kommen mit dem Auto in unsere Stadt. Nicht zuletzt, weil die Parkgebühren niedrig sind.

Wie hat sich Heinsberg als Einkaufsstadt in jüngster Zeit verändert?

Louis: Austauschbarkeit ist das größte Risiko für jede Innenstadt. Deshalb wandelt sich Heinsberg zunehmend vom Einkaufsort zum Begegnungsort. Es gibt heute weniger klassische Filialisten, dafür mehr Aufenthaltsqualität, mehr Veranstaltun-

gen, Wochenmärkte und Erlebnisangebote, zudem eine stärkere Verknüpfung von Online- und Offline-Handel. Aber auch der Branchenmix stimmt hier: Gut vertreten sind etwa Haushaltswaren, Schuhe, Mode, Lebensmittel, Optiker und Dienstleister.

Heinrichs: Zwei Trends stechen heraus: Die Zahl der inhabergeführten Geschäfte geht zurück. Gleichzeitig ist die Nachfrage nach Handelsimmobilien in Heinsberg nach wie vor gut.

Was macht eine Innenstadt heute attraktiv?

Louis: Die Zukunft entscheidet sich nicht an der Zahl der Parkplätze oder Schaufenster. Menschen kommen nicht nur zum Einkaufen, sondern wegen Atmosphäre, Gastronomie und Veranstaltungen. Die Stadt investiert deshalb in Plätze und Begrünung, in Aufenthaltsqualität und öffentliche Räume. Eine attraktive Innenstadt mit Wohlfühlatmosphäre und einem breiten Kultur- und Aufenthaltsangebot beeinflusst, ob Menschen gerne kommen – und wiederkommen.

Ist das Sonntagsverkaufsverbot noch zeitgemäß?

Heinrichs: Ganz klar nein. Man sollte das Ladenöffnungsgesetz abschaffen. Das ist in Zeiten des boomenden Online-Handels schlicht nicht mehr zeitgemäß. Was übrigens nicht bedeuten würde, dass jeder an jedem Sonntag sein Geschäft öffnet – dafür fehlt es allein schon an Personal. In unseren Nachbarländern kann man sehen, was das bringt.

Louis: Man sollte die Sonntagsöffnung zumindest flexibler handhaben können als Kommune. Die rechtlichen Hürden sind zu hoch.

Stichwort Leerstand. Brauchen Kommunen nach niederländischem Vorbild mehr Durchgriffsrechte, um Spekulationsruinen zu verhindern oder neu zu nutzen?



Foto: Stadt Heinsberg

Die Stadt als Bühne: Heinsberg lockt über das ganze Jahr hinweg mit Events, zum Beispiel dem Midsommar-Festival oder dem City-Beach.

Heinrichs: Weil Eigentum in Deutschland, auch aus historischen Gründen, rechtlich stark geschützt ist, verfügen die Städte über wenige Hebel. Nur wenn gravierende Baumängel vorliegen oder die öffentliche Sicherheit gefährdet ist, kann man Immobilieneigentümer zwingen, ihre Häuser zu renovieren. Das Thema spielt in Heinsberg allerdings kaum eine Rolle. Neue Geschäftskonzepte, Gastronomieangebote und Filialbetriebe konzentrieren sich auf gut funktionierende Städte mit guter Erreichbarkeit und meiden Städte mit hoher Leerstandsquote und wenig Aufenthaltsqualität.

Louis: Viele Kommunen wünschen sich inzwischen stärkere Instrumente gegen langjährigen Leerstand und spekulativen Immobilienbesitz, weil leere Läden dem gesamten Umfeld schaden. Wir brauchen mehr Möglichkeiten, wenn Immobilien über Jahre leer stehen und die Entwicklung ganzer Straßenzüge blockieren. Eigentum verpflichtet – dieser Grundsatz sollte sich stärker im Städtebaurecht widerspiegeln. Dabei geht es nicht um Enteignung, sondern um Handlungsfähigkeit.

Hält die Verwaltung mit dem Tempo der Veränderungen Schritt?

Louis: Die Erwartungen der Wirtschaft steigen. Unternehmer wünschen sich heute schnelle Genehmigungen, digitale Verfahren, feste Ansprechpartner und kurze Entscheidungswege. In Heinsberg sind Verwaltung und lokale Akteure eng verzahnt. Klar ist aber auch: Die Beschleunigung von Verfahren bleibt eine Daueraufgabe für alle Kommunen und den Gesetzgeber.

Heinrichs: Wenn ich mir einen Bürgermeister malen dürfte, käme Kai Louis dabei heraus. Er hat einen ganzheitlichen Blick auf die Stadt, er sieht, wie wichtig die Wirtschaft ist und setzt die Dinge pragmatisch um. Manches wird innerhalb einer Woche entschieden. Das ist vorbildlich.

Wie wichtig ist die Nähe zur Landeshauptstadt Düsseldorf und zu den Niederlanden?

Louis: Die Metropolregion Düsseldorf sorgt für Fachkräfte, Investoren und Kaufkraft. Gleichzeitig ist die Stadt deutlich günstiger bei Wohnraum, Gewerbeflächen und Lebenshaltungskosten. Heinsberg verbindet damit die Vorteile einer Mittelstadt mit der Nähe zu internationalen Wirtschaftsräumen. Wir profitieren von zwei Richtungen gleichzeitig: von der Kaufkraft und den Arbeitsmärkten der Rheinschiene sowie von unserer Grenzlage zu den Niederlanden. Wenn Sie abends hier Essen gehen, wird an jedem zweiten Tisch Niederländisch gesprochen. Diese Kombination haben nur wenige Standorte in Deutschland.

Heinrichs: Niederländer kommen in großer Zahl zu uns. Und es wird einiges getan, um noch mehr Besucher aus dem Nachbarland in die Stadt zu locken.

Wie ist die Stadt aus der Corona-Krise herausgekommen?

Louis: Corona hat Heinsberg deutschlandweit bekannt gemacht – leider aus den falschen Gründen. Wirtschaftlich haben wir die Krise jedoch genutzt, um unsere Innenstadt resilienter zu machen. Wir sehen heute eine stärkere Vernetzung von Online- und stationärem Handel. Umsatz und Besucherfrequenz liegen inzwischen wieder über dem Vor-Corona-Niveau. Die Krise hat gezeigt, wie wichtig lokale Kundenbindung ist. Viele Menschen haben damals bewusst vor Ort eingekauft – und viele sind geblieben.

Heinrichs: Corona wirkte wie ein Zeitraffer für die Entwicklung des Einzelhandels: Die Geschwindigkeit des Abschmelzungsprozesses hat sich vergrößert. Dafür gibt es aber auch viele neue Firmen mit frischen Ideen oder alte Firmen, die sich neu erfinden. ■

Tagen & Feiern

Der besondere Rahmen für Ihr Event

Hotel Burg Obbendorf ist ein ganz besonderes Juwel: Am Rande der ruhigen Ortschaft Hambach gelegen, zwischen den Städten Köln, Düsseldorf und Aachen, liegt unsere Tagungs- und Eventlocation. Planen Sie Ihre Tagung oder Ihr privates Fest in den modernen Burgräumen der ehemaligen Burg, die bereits 893 erstmals urkundlich erwähnt wurde, und genießen Sie das unvergleichliche Ambiente dieses historischen Anwesens.

Burg Obbendorf bietet den passenden Rahmen für ein wahrhaft stilvolles Event. Gemeinsam mit dem herzlichen und professionellen Burg-Team entstehen einzigartige Ideen für Weihnachtsfeiern, Sommerfeste oder Firmenjubiläen – ganz nach Ihren Wünschen.

Empfangen Sie Ihre Gäste, Kolleginnen und Kollegen oder Kunden im eindrucksvollen Innenhof von Hotel Burg Obbendorf und erleben Sie eine liebevoll

ausgerichtete Veranstaltung. Das zuvor-kommende Team unterstützt Sie bei Planung und Organisation und widmet sich mit persönlicher Betreuung ganz Ihren Wünschen. Mit viel Liebe zum Detail schaffen wir einen Ort, der Menschen zusammenbringt – ob zur besinnlichen Weihnachtsfeier oder zum großen Firmenjubiläum.



Foto © Melanie Fiedel

- 33 Doppelzimmer mit Boxspringbetten
- 4 Einzelzimmer mit Betten in Überlänge (1,40 × 2,10 m)
- 2 Veranstaltungsräume:
Burgsaal (115 m²) und Christallussaal (207 m²)
- Kapazität bis zu 140 Personen
- Tageslicht und direkter Zugang zum Innenhof und Park
- Kostenfreie Privatparkplätze direkt vor dem Haus
- Gratis WLAN-Internet

Burg Obbendorf
52382 Niederzier-Hambach
Telefon: +49 2428 901240
www.burgobbendorf.de



TAGUNGEN · WORKSHOPS · ÜBERNACHTUNGEN

HOTEL BURG OBBENDORF

Das stilvolle Tagungshotel mit inspirierender Atmosphäre!

BURGOBBENDORF.DE

Seit
1907



Zurück auf der Bühne

Neues Kurhaus: Sanierung abgeschlossen,
Nutzung neu gedacht

Von Stephan Johnen



Die neoklassizistische Fassade des Neuen Kurhauses in Aachen strahlt nach Abschluss der Sanierung wieder in altem Glanz. Auch im Gebäude hat sich seit dem Auszug der Spielbank viel getan.

Die Wiedereröffnung des Neuen Kurhauses schließt eine Lücke und schafft ein Angebot, das weit über Aachen hinaus Strahlkraft hat. Hinter der neoklassizistischen Fassade steckt modernste Technik – und viel Freiraum für die Gestaltung von Firmenfeiern, Kongressen, Kulturveranstaltungen und privaten Festen.

Tradition verpflichtet. Auch wenn das Neue Kurhaus in Aachen nach der umfangreichen Sanierung zukünftig ganz anders genutzt wird, knüpft es doch an die Ansprüche an, die vor 110 Jahren mit der Grundsteinlegung definiert wurden: Das Neue Kurhaus möchte wieder zu den besten Adressen der Stadt gehören – und mit einem neuen Konzept als besondere Location im Veranstaltungs- und Kulturleben eine feste Größe sein. Mit Abbau des Bau-Zaunes und Fertigstellung der Arbeiten dominiert das historische Gebäude mit seiner neoklassizistischen Fassade wie zur Eröffnung 1916 wieder den Standort

im Aachener Stadtpark. „In zentraler Lage vereinen sich herausragende Veranstaltungsorte zu einem einzigartigen Ensemble. Dieses vielfältige Angebot macht den Standort weit über die Grenzen Aachens hinaus unverwechselbar“, sagt Kristina Wulf. Als Betriebsleiterin von Aachen Event ist sie die Verwalterin von Aachens neuer guter Stube.

Ideale Ergänzung zum Eurogress

Das Neue Kurhaus ist keine Konkurrenz zum benachbarten Eurogress, das ebenfalls von Aachen Event betrieben wird, sondern die ideale Ergänzung, erklärt Kristina Wulf. Die frisch sanierten Räume können individuell genutzt und bespielt werden, beispielsweise für Kongresse, Firmenfeiern und Tagungen. Zu funktional, zu nüchtern – oder schlicht zu groß: Nicht immer passte das Eurogress zu den Vorstellungen der potenziellen Nutzer und Mieter. „Das Neue Kurhaus bietet mit seinen sieben

”In zentraler Lage vereinen sich herausragende Veranstaltungsorte zu einem einzigartigen Ensemble. Dieses vielfältige Angebot macht den Standort weit über die Grenzen Aachens hinaus unverwechselbar.“

Kristina Wulf, Betriebsleiterin von Aachen Event



Foto: Stephan Johnen

Räumen eine sehr gute Ergänzung, die auch andere Formate ermöglicht“, sagt Kristina Wulf. Das Neue Kurhaus soll aber auch ganz explizit ein (bezahlbarer!) Ort für die Aachenerinnen und Aachener sein, für große und kleine Feiern, Eheschließungen und Trauerfeiern – die ganze Bandbreite des Lebens eben.

Ein weiterer Pluspunkt ist die Bühne im Großen Saal. Dort finden bei einer maximalen Bestuhlung 606 Menschen Platz. Als Veranstaltungsort positioniert sich das Neue Kurhaus damit ideal zwischen dem Europa-Saal (bis zu 1.800 Plätze) und dem Brüssel-Saal (rund 400 Plätze) im Eurogress und besetzt eine Nische, die sowohl für Kulturveranstaltungen, aber auch für Tagungen attraktive Möglichkeiten eröffnet. Wird das ganz große Rad gedreht, bietet die Kombination von Eurogress und Neuem Kurhaus auch Kongressen mit mehr als 2.000 Teilnehmenden ausreichend Platz – und viele Break-out-Räume. „Das Neue Kurhaus hat tagsüber alle Vorteile eines sehr funktionalen Gebäudes, ist aber aufgrund seines historischen Flairs schon etwas ganz Besonderes: Viele Firmen finden das ganz toll“, spürt Kristina Wulf bereits ein steigendes Interesse auch aus der lokalen und regionalen Wirtschaft, Veranstaltungen oder Management-Tagungen wieder zentral stattfinden zu lassen, anstatt Locations im Umkreis zu suchen. Kurzum: Die hohe Funktionalität im repräsentativen Gewand sei durchaus ein Gewinn für die Stadt Aachen. Die attraktive Außenterrasse mit kleinem gastronomischen Angebot habe das Zeug, einer der schönsten Biergärten der Stadt zu werden, findet die Hausfrau.

Überraschungen bei der Sanierung

Rund 58,5 Millionen Euro hat die Kernsanierung des Hauses gekostet. 2019 wurde der entsprechende Entschluss im Stadtrat getroffen, mehrheitlich, aber nicht ohne kritische Stimmen. 2020 begannen die Arbeiten – mit einer kostspieligen Asbestsanierung, die aber aufgrund der Ergebnisse von Bedrohungen schon in die Kostenschätzung mit eingeflossen war. Manche Überraschung tat sich aber dennoch erst während der Arbeiten auf. „Das Haus wurde während des Ersten Weltkriegs gebaut, offenbar ist an manchen Stellen das Material knapp geworden“, berichtet Kristina Wulf. In den Unterlagen waren beispielsweise

Kristina Wulf ist Betriebsleiterin von Aachen Event. Sie ist überzeugt, dass das frisch sanierte Neue Kurhaus dank seiner hohen Funktionalität im repräsentativen Gewand ein Gewinn für Aachen ist.

bei den Decken Verstärkungen und tragende Balken eingezeichnet, die es leider in der Realität nicht überall gab. Die Arbeiter damals hatten offenbar kreative Möglichkeiten gefunden, die Knappheit auszugleichen – oder treffender formuliert: zu kaschieren. Manche Nachmieter taten es ihnen offenbar gleich – und legten einfach oben Estrich nach, wenn sich die Decke nach unten bog. „Das war schon ein Herzstillstand-Augenblick“, sagt Kristina Wulf. Alle Decken mussten untersucht werden, das Ergebnis war zum Glück nicht verheerend; in den Foyers neben dem Vestibül wurden zusätzliche Säulen eingebaut. „Wir haben Glück, dass das Obergeschoss weitgehend für die Verwaltung vorgesehen war. 43 Mitarbeitende haben dort ihre Arbeitsplätze bezogen“, sagt Kristina Wulf. Für eine besonders aufwendige Ertüchtigung der Decken, die eine Nutzung als Veranstaltungsräume ermöglicht hätte, wäre schlichtweg kein Platz gewesen – und der erhebliche Mehraufwand hätte die Kalkulation stark ins Wanken gebracht.

Ziel der Sanierung war es, soviel historische Substanz wie möglich zu erhalten – und diese mit modernster Klima- und Veranstaltungstechnik zu kombinieren. Ursprünglich errichtet, um wieder mehr gut betuchte Kurgäste nach Aachen zu bringen, bildete das Neue Kurhaus in der Vergangenheit den gesellschaftlichen Mittelpunkt für Konzerte, Feste sowie zahlreiche andere Veranstaltungen. Im Zweiten Weltkrieg erlitt das Gebäude starke Beschädigungen, die Wiedereröffnung 1953 wurde mit einer Karnevalssitzung gefeiert. Walter Scheel, ehemaliger Bundesaußenminister und Bundespräsident, wurde 1974 für seine „rheinisch-fröhliche“ Offenheit im Kurhaus zum Ritter des Ordens wider den tierischen Ernst geschlagen. Nur wenige Jahre später zog die neu gegründete Spielbank Aachen ein, die 2015 an diesem Ort

das Licht ausschaltete. Erst im Zuge der Sanierung kamen viele historische Details der ursprünglichen Ausgestaltung des Neuen Kurhauses wieder zum Vorschein, beispielsweise die (mit Spiegeln abgeklebten) Wandmalereien im Vestibül, abgehangene Decken und die Marmorsäulen, die weiß überstrichen worden waren. „Hier ist schon viel Raubbau betrieben worden, aber zum Glück wurden die meisten Details kaschiert, nicht zerstört“, bilanziert Kristina Wulf. Ob Schreibsalon, Konversationssalon, Spielsalon (kein Glücksspiel mehr!), Konditorei, Erfrischungsraum oder Restaurant: Die Salons haben ihre ursprünglichen Namen zurückbekommen, auch Ausstattung und Farbgebung orientieren sich am Originalzustand aus dem Jahr 1916. Die erhaltene antike Holzvertäfelung im Lesesaal ist ebenso ein Blickfang wie die zum Teil vergoldete Kassettendecke im Schreibsalon. Die Musikmuschel



Foto: Stephan Johnen

Der monumentale Design-Leuchter im ehemaligen Baccara-Raum (jetzt Spielsalon) ist eine Erinnerung an die Zeit der im Gebäude untergebrachten Spielbank. Andere Details im Raum wie das Relief über der Tür wurden wieder freigelegt.



Foto: Stephan Johnen

Ein kleiner Schatz sind Details wie die teilvergoldete historische Kassettendecke im Schreibsalon und die Holzvertäfelung des Lesesaals.

im Kurpark wurde zwar im Rahmen der Sanierung ebenfalls wieder auf Hochglanz gebracht, wird aber in Zukunft vom Kulturbetrieb der Stadt Aachen bespielt.

„Wir waren ja die Bauherren, nicht die Projektsteuerer. Aber die Zusammenarbeit hat hervorragend funktioniert, wir waren als Betreiber von Anfang an mit in die Planung der Architekten und Steuerer einbezogen“, bedankt sich Kristina Wulf für die hervorragende Zusammenarbeit mit dem Gebäudemanagement der Stadt Aachen. Ob bei Fragen im technischen Bereich, bei den Laufwegen, beim Thema Folgekosten oder Logistik: Das Team von Aachen Event brachte seine langjährigen praktischen Erfahrungen in die Planungen ein. Die Frage, wie der komplett neu aufgebaute und von einem Akustiker ausgestattete Große Saal in der Praxis funktioniert, wenn auch Menschen auf ihren Stühlen sitzen, war kurz vor der Eröffnungsfeier noch einmal ein spannender Augenblick. „Es hat sich herausgestellt, dass wir eine ganz tolle Akustik für Chöre und Kammerorchester haben“, berichtet die Betriebsleiterin. Wer sich selbst einen Eindruck machen möchte, kann dies beispielsweise am 12. November tun, wenn das Nils-Wülker-Quartett zu Gast im Neuen Kurhaus ist.

Als Veranstaltungsort ist das Neue Kurhaus bereits in die Programmgestaltung von Aachen Event integriert. Von der Autorenlesung über Kammermusik, Come-

dy und Jazz: Allein bis zum Jahresende gibt es mehr als ein Dutzend Veranstaltungen. Auch die Zahl der Buchungen für Tagungen und Veranstaltungen hat sehr schnell stark zugenommen, ist Kristina Wulf optimistisch, dass das Konzept aufgeht. „Unseren Businessplan haben wir 2018 unter ganz anderen Vorzeichen geschrieben. Aber der Blick bis ans Jahresende zeigt: Wir sind für 2026 auf einem sehr guten Kurs, ab September beginnt es so richtig“, bilanziert die Hausherrin. Neben Mitgliederversammlungen und Hochzeiten gibt es auch feste Buchungen für Kongresse und Firmenfeiern. Aktuell treffen Nachfragen für Weihnachtsfeiern ein. Viele Nachfragen kommen auch aus NRW, aus Luxemburg und Belgien. Es sind Veranstalter, die speziell nach historischen Gebäuden suchen, die dennoch über eine top Ausstattung verfügen. Einen Raumplan gibt es auf der Website des neuen Kurhauses, die Fragen wie sich für welche Art von Veranstaltung die Räume am besten kombinieren lassen, bespricht das Team mit Interessenten gerne persönlich. Auch für ein Catering ist alles vor Ort vorhanden. „Viele Kunden bringen auch selbst Ideen mit, wie sie dieses Haus bespielen wollen“, freut sich Kristina Wulf. ■

Mehr Infos im Internet:

➔ www.aachen-event.com/kurhaus

AACHENS NEUE SOMMERADRESSE lemonpie Eventcatering eröffnet den Kur.Garten am Neuen Kurhaus

Inmitten des alten Baumbestands und auf der Terrasse des Neuen Kurhauses präsentiert sich der Kur.Garten als ein Ort, der zum Ankommen, Durchatmen und Genießen einlädt. Die Terrasse bietet einen schönen Blick auf Park und Kurgarten und schafft eine Atmosphäre, die urbane Auszeit mit grüner Ruhe verbindet. Betrieben wird der Kur.Garten von lemonpie Eventcatering, dem exklusiven Cateringpartner des Kurhauses und Eurogress Aachen. Kulinarisch setzt der Kur.Garten auf eine moderne, unkomplizierte Gartenküche mit hochwertigen Zutaten, regionalen Akzenten und saisonalen Produkten. Dazu werden Kaffeespezialitäten und erfrischende Drinks gereicht. Vegetarische und vegane Optionen ergänzen das gastronomische Angebot.

Das Herzstück des Konzepts ist das Kur.Glas: Viele Speisen werden im Schraubglas angerichtet und laden dazu ein, das eigene Menü ganz individuell zusammenzustellen – herzhaft oder süß, vegetarisch oder vegan. Wer möchte, kann sich eine Kur.Garten-Tasche packen lassen und damit seinen Lieblingsplatz suchen. Geöffnet ist der Kur.Garten montags bis sonntags von 11.30 bis 20 Uhr. Als Schönwettercafé ohne Innenplätze bleibt er bei Regen geschlossen.



Foto: Stephan Johnen

Das Geschäft der Stunde

Yanik Larsen setzt mit Automaten auf Versorgung rund um die Uhr

Von Helga Hermanns

Yanik Larsen wirft einen kurzen Blick in seinen Laden an der Marienstraße in Eschweiler. An der Wand eine Reihe schwarzer Automaten, in denen hell erleuchtet die Waren auf Kunden warten: Getränke, Süßigkeiten, E-Zigaretten. Was banal wirkt, ist eine Geschäftsidee, die in der Region und auch darüber hinaus immer weitere Kreise zieht: Handel ohne Ladenschluss.

Der Automaten-Laden ist nur für einen kurzen Aufenthalt gedacht und auch nur so genehmigt, sagt Larsen. „Das Verweilen und der Konsum vor Ort ist nicht gestattet, da es sich um einen Einzelhandels- und nicht um einen Gastronomiebetrieb handelt.“ Dann müssten andere baurechtliche und gaststättenrechtliche Vorgaben beachtet werden. Beispielsweise wäre dann eine Toilette Pflicht.

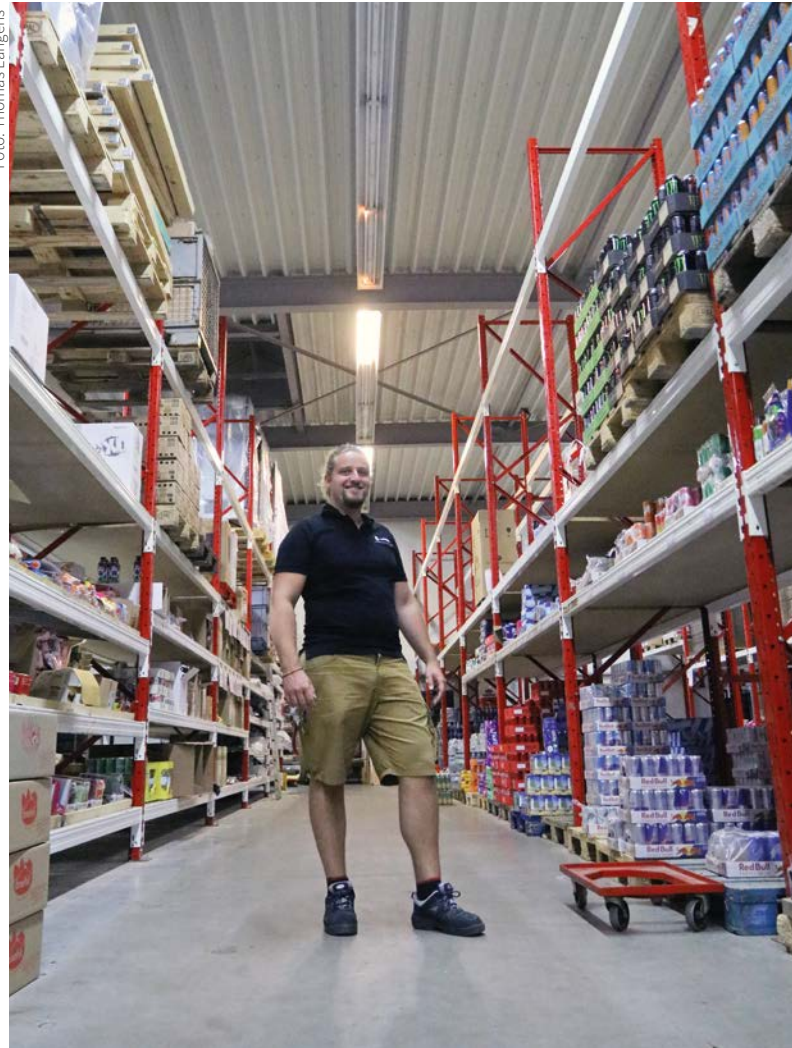
Wir setzen uns ins Eiscafé nebenan, wo der 32-Jährige erzählt, wie er zum Unternehmer wurde. Yanik Larsen hat BWL studiert, dann bei der Unternehmensberatung Deloitte in München gearbeitet. Später wechselte er zum ALDI-Konzern, wo er sich mit der Zukunft des Handels beschäftigte. Mit Selbstbedienungskassen zum Beispiel.

2022 machte sich Larsen dann selbstständig und gründete die Larsen Holding GmbH. Dazu gehört die Larsen Automaten GmbH & Co.KG, die Automaten verkauft, zum Leasing oder zur Miete anbietet. Außerdem sind Service und technische Wartung Aufgaben der Firma. Mit seiner jüngeren Schwester Lea Freialdenhofen übernahm Larsen Anfang 2025 die A-Campo GmbH Eschweiler – ein Traditionsunternehmen, das seit 1896 Süßwaren herstellt und vertreibt. Inzwischen auch über einen Online-Shop.

Erster Automat in Eschweiler

Den ersten Automaten stellte Larsen in Eschweiler auf, an der Waschstraße Pracht Car Wash von Dawid Zechowski. Der sei sofort offen gewesen für seine Idee, sagt Yanik Larsen. Das war nicht überall so. Als er im Ladenlokal an der Marienstraße in

Foto: Thomas Langens



Ob Fleisch, E-Zigaretten, Tonies oder Milch und Eier: Die Larsen-Automaten GmbH & Co.KG hat inzwischen Geräte an über 50 Standorten aufgestellt.

Eschweiler Automaten aufstellte, legte ihm die Stadt einige Steine in den Weg. Das Konzept passe nicht in die Innenstadt, hieß es.

Der Umsatz dort spricht eine andere Sprache, und auch die Nachbarläden bestätigen Larsen, dass ihnen der Automaten-Shop keine Kunden wegschnappt, sondern eher welche anlockt. Außerdem: In dem Laden war vorher ein Optiker, der nach der Flutkatastrophe 2021 aufgab. Das Lokal hätte vermutlich länger leer gestanden, wenn Larsen nicht gekommen wäre.

Die Larsen-Automaten GmbH & Co.KG hat inzwischen Geräte an über 50 Standorten aufgestellt. In Jülich zum Beispiel in einem Ladenlokal, in dem vorher Schuhe repariert wurden. Yanik Larsen setzt vor allem auf Partner mit Ideen. So gibt es seit einem Jahr drei „Eifel-Spätis“ im Naturpark Nordeifel – in Zerkall, Höfen und bei Kall. Sie werden unter anderem von örtlichen Landwirten mit heimischen Produkten bestückt: Fleisch, Wurst oder Eier können Wanderer, Radfahrer oder Einheimische dort kaufen.

In Aachen hat Larsen mit Tonies SE einen Partner gefunden, der im früheren Body Shop-Laden jetzt einen Automaten betreibt. Dort sind rund um die Uhr die kleinen Figuren erhältlich, die Musik und Hörspiele in Kinderzimmer bringen. Weitere Kunden von Yanik Larsen sind Unternehmen mit oder ohne eigene Kantine, die ihren Mitarbeitern kleine Snacks, Kaffee oder Kaltgetränke anbieten wollen.

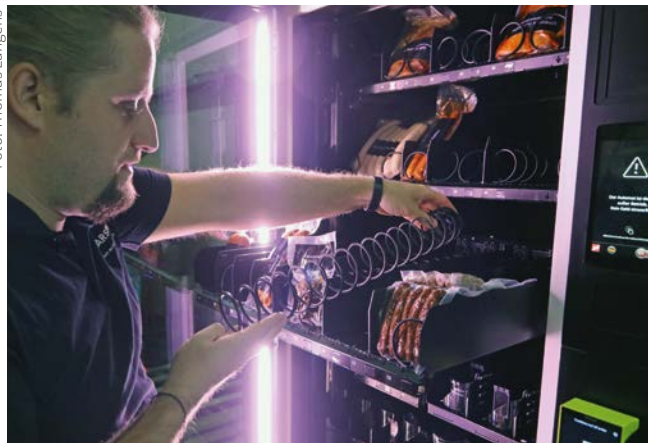
Ergänzung zum Einzelhandel

Larsen betont, dass er kein Konkurrent zum stationären Einzelhandel sein will. „Ich sehe das Automaten-Geschäft eher als Ergänzung und als Angebot, die Nahversorgung dort zu sichern, wo es kaum noch oder eben keine Geschäfte mehr gibt.“ Derzeit laufen Gespräche mit den Betreibern von genossenschaftlichen Dorfläden, für die Automaten eine sinnvolle Ergänzung sein könnten. Denn sie laufen ohne Personal und rund um die Uhr. Die Automaten bezieht Larsen von deutschen Herstellern und konfiguriert sie dann für die Kunden. Wert legt der Unternehmer vor allem auf Sicherheit gegen Vandalismus und auf Jugendschutz, damit Minderjährige nicht an Tabakwaren oder Alkohol kommen. Eine neue Idee hat Larsen auf der Intergastra in Stuttgart vorgestellt, der führenden Fachmesse für Hotellerie und Gastronomie: einfache Container mit Automaten. Sie könnten zum Beispiel an Ladestationen für E-Autos aufgestellt werden, um Autofahrern die Wartezeit zu verkürzen und sie vor Wind und Wetter zu schützen.

Derzeit arbeiten sieben Mitarbeiter im Unternehmen, das seinen Hauptsitz in Stolberg hat. Dazu gehört jetzt auch ein Jugendlicher, der zum Automaten-Fachmann mit dem Schwerpunkt Automatenmechanik ausgebildet wird. Der soll später mit dafür sorgen, dass die wachsende Zahl der Automaten rund um die Uhr fehlerfrei arbeitet. ■

Nahversorgung sichern: Yanik Larsen sieht sich mit seinen Automaten als Ergänzung zum klassischen Einzelhandel.

Foto: Thomas Langens



VON A NACH B MIT E. FÖRDERN WIR.

Energieerzeugung, Speicherung, Ladeinfrastruktur oder der Ausbau Ihrer E-Flotte: Wir fördern Ihre Investitionen in die Zukunft.

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



NRW.BANK
Wir fördern Ideen

Foto: mamell



Melanie Schnepershoff kombiniert mit mamell eine Boutique in Jülich und einen Online-Shop.

Nicht die Größe zählt

mamell: Wie Persönlichkeit für ein kleines Unternehmen zum Erfolgsfaktor wird

Von Anja Nolte

Eine neue Kollektion trifft ein. Noch bevor alle Kleidungsstücke eingeräumt sind, laufen bereits die ersten Videos auf Social Media. Die Inhaberin zeigt ihre Lieblingsstücke, beantwortet Fragen aus der Community und nimmt ihre Kundinnen mit hinter die Kulissen. „Es sind keine perfekt inszenierten Werbefilme – sondern authentische Einblicke in den Unternehmensalltag“, erklärt Melanie Schnepershoff. Genau diese Nähe mache für viele kleine Unternehmen heute den Unterschied.

Mit ihrem Modelabel und Online-Shop mamell aus Jülich hat Schnepershoff in wenigen Jahren eine starke Community aufgebaut. Entstanden ist das Unternehmen aus einer Phase der Neuorientierung. Als das zuvor geführte Kosmetikstudio während der Pandemie kaum noch Perspektiven bot, wagte sie den Schritt in den

„Authentizität und Transparenz sind heute die wichtigsten Währungen. Menschen möchten wissen, mit wem sie es zu tun haben und wofür ein Unternehmen steht“, sagt Melanie Schnepershoff, Inhaberin von mamell in Jülich.



Foto: mamell

„Wer nahbar bleibt und echte Beziehungen aufbaut, kann sich auch als kleines Unternehmen erfolgreich am Markt behaupten.“

Melanie Schnepershoff, Inhaberin mamell

Modehandel. Heute verbindet mamell stationären Einzelhandel, E-Commerce und Social Media – und zeigt, welche Chancen sich gerade für kleinere Händler ergeben. „Viele denken, man braucht ein riesiges Budget, um sichtbar zu werden. Ich glaube, viel wichtiger ist, dass Menschen spüren, wer hinter einem Unternehmen steckt“, sagt die 38-Jährige.

Diese persönliche Handschrift zieht sich bei mamell durch das gesamte Konzept. Statt ausschließlich Produkte zu präsentieren, erzählt Schnepershoff Geschichten aus dem Unternehmensalltag, zeigt neue Kollektionen live und beantwortet die Fragen ihrer Kundinnen direkt. Die Distanz zwischen Händler und Kundschaft wird kleiner – und genau darin liegt für die Unternehmerin ein entscheidender Erfolgsfaktor: „Authentizität und Transparenz sind heute die wichtigsten Währungen. Menschen möchten wissen, mit wem sie es zu tun haben und wofür ein Unternehmen steht.“

Kunden interessieren sich für Geschichten und Werte hinter den Produkten

Damit greift sie einen Wandel auf, der den gesamten Einzelhandel betrifft. Kundinnen und Kunden kaufen heute längst nicht mehr nur ein Produkt. Sie interessieren sich für die

Geschichte dahinter, für Werte und für Menschen. „Gerade kleinere Händler können diese Nähe oft leichter herstellen als Unternehmen mit komplexen Konzernstrukturen – nicht als Gegensatz zu großen Marktteilnehmern, sondern als ihre ganz eigene Stärke“, sagt sie. Ein weiterer Erfolgsbaustein: der direkte Dialog. Rückmeldungen aus der Community fließen bei mamell unmittelbar in Entscheidungen ein – sei es bei der Sortimentsauswahl, neuen Formaten oder Serviceangeboten. „Unsere Kundinnen sagen uns jeden Tag, was ihnen gefällt oder was sie sich wünschen. Dieses Feedback ist unglaublich wertvoll und hilft uns, uns ständig weiterzuentwickeln.“

Für Schnepershoff steht deshalb nicht die Frage im Mittelpunkt, wie kleine Unternehmen mit den Budgets großer Marken mithalten können. Entscheidend sei vielmehr, die eigenen Stärken konsequent auszuspielen: kurze Entscheidungswege, der direkte Austausch mit der Kundschaft und die Möglichkeit, schnell auf Wünsche oder Trends zu reagieren. „Größe ist heute nicht mehr automatisch ein Vorteil. Wer nahbar bleibt und echte Beziehungen aufbaut, kann sich auch als kleines Unternehmen erfolgreich am Markt behaupten.“ ■



Mehr erfahren unter
valeres.de



**Wir machen
es einfach.**

Die Zukunft der Innenstadt ist menschlich

Zukunftsforscher Dr. Stefan Carsten über den Umbau von Innenstädten, neue Nutzungen und mehr Aufenthaltsqualität

Von Juliane Becher

Stadtgeograf und Zukunftsforscher Dr. Stefan Carsten wirft mit uns einen Blick in die Zukunft von Innenstadt und Einzelhandel. Dabei zeichnet er kein düsteres Szenario, sondern erklärt, wie Städte wieder menschenfreundlich werden können, wie der Einzelhandel sich künftig positionieren muss und wie in Zentren wieder Aufenthaltsqualität hergestellt werden kann.

IHKmagazin: Wir blicken direkt in die Zukunft: Wie sieht eine typische Innenstadt in fünf oder zehn Jahren für Sie idealerweise aus?

Dr. Stefan Carsten: Die typische Innenstadt würde eine sehr drastische Umverteilung des öffentlichen Raumes vorsehen. Das Auto wird in jeder Stadt drastisch weniger. Für Innenstädte ist es ökonomisch sehr unattraktiv, auf Automobilität zu setzen. Sie müssten als allererstes viel mehr Fußgänger, als zweites Fahrradfahrerinnen und Fahrradfahrer und als drittes ÖPNV fördern. Und das macht man, indem man eine Umverteilung des öffentlichen Raumes gewährleistet. Aufenthaltsqualität ist mit Abstand der wichtigste Standortfaktor für die Innenstadt und für den Einzelhandel. Das heißt, der in Deutschland vielfach

geschmähte grüne Baum ist tatsächlich ein ökonomischer Attraktor, ein ökonomisches Gut, der viel, viel wichtiger ist als der Parkplatz. In Zukunft konkurriert eine Innenstadt mit dem Mausklick zu Hause – mit dem Bücherkauf über Amazon, mit dem Lebensmittelkauf über die Rewe-App und so weiter. Und nur eine attraktive, geschützte, kühle Innenstadt ist überhaupt in der Lage, Kundinnen und Kunden anzuziehen, die dann dort auch konsumieren. Und davon sind wir sehr, sehr weit entfernt.

Wie realistisch schätzen Sie das Szenario ein, dass wir in fünf oder zehn Jahren dorthin kommen – und was steht dem noch im Weg?

Dass dieses Szenario eintritt, ist 100-prozentig sicher. Die Wahrscheinlichkeit, dass es in fünf Jahren eintritt, ist aber sehr gering. In zehn Jahren ist sie moderat beziehungsweise in den meisten Städten auf dem Weg.

Die Umverteilung des öffentlichen Raumes beginnt bei der Tür zum Einzelhandel. Und diese Art von Umgestaltung im ökonomischen Sinne dauert mindestens eine Generation, aber ist dann auch tauglich für die nächsten Generationen. Die industrielle Stadt ist passé. Wir de-industrialisieren gerade in einem Maße,

Straßen können so viel mehr sein als Verkehrsflächen. Mit den „Stadt-Terrassen“ unterstützt das „Zukunftsnetzwerk Mobilität NRW“ Kommunen schon jetzt dabei, Innenstädte lebendig und einladend zu gestalten.



Foto: Zukunftsnetz Mobilität NRW/Smilla Dankert



Foto: Zukunftsnetz Mobilität NRW/Smilla Dankert

das unvorstellbar ist. Wir kriegen diese Industrie nicht zurück. Das heißt, unsere Städte müssen wissensbasiert, informationsbasiert, menschenfreundlich sein. Das sind die Standortfaktoren der Zukunft. Und das ist ein Umbau, der nicht mal eben so stattfindet, sondern der mindestens eine Generationsaufgabe ist.

Sie plädieren generell dafür, Stadtentwicklung wieder vom Menschen zu denken. Was meinen Sie damit?

Unser Wohlstandsmodell verändert sich gerade. Wir werden mit Industrie und fossilen Energien drastisch weniger Geld verdienen. Die industrielle Stadt war

eine Stadt, wo ich Zugang übers Auto gebraucht habe. Es gab große Fabriken. Die Menschen mussten weite Strecken mit dem Auto zurücklegen, hatten einen Parkplatz, haben das Auto auf den Parkplatz gestellt und dann von 7 bis 16 Uhr gearbeitet. Und sind dann quasi in der Masse abends wieder nach Hause gefahren. Dieses Modell ist passé.

Menschengerecht ist eine Stadt dann, wenn ich nicht jeden Tag an Emissionen, Unfällen, Staus, Verkehrsthemen-Belastung sterbe, sondern wo Kinder – und das sagt die Präsidentin der Bundesarchitektenkammer – alleine zur Eisdielen laufen können. Unsere Städte sind gerade eine Summe von Barrieren, die durch Straßen definiert sind, durch Ampeln. Da werden wir den nächsten Schritt gehen müssen – und wissen noch nicht so richtig, wie das dann mal aussehen wird.

Warum muss sich der Einzelhandel da neu positionieren? Und wie kann das konkret aussehen?

Vielen Innenstädten geht es nicht gut: Wir haben mit hohen Leerstandsquoten zu kämpfen, es wird immer mehr online verlagert. Deshalb muss der Einzelhandel wieder attraktiv sein und verstehen, dass die Fläche vor dem Einzelhandel ein ganz wesentlicher Faktor ist, um Menschen überhaupt in den Laden zu bekommen.

Wenn ein Einzelhandelsbesitzer nur noch hinter seinem Tresen steht und

wartet, dass die Tür aufgeht, wird er es in Zukunft sehr schwer haben, diesen Laden weiterführen zu können. Und da geht es um ganz banale Dinge – vielleicht einfach eine Bank vor dem Einzelhandelsgeschäft, vielleicht dass er Kaffee anbietet. Untersuchungen zeigen, dass Kaffee mittlerweile ein ganz wesentlicher Aspekt ist: Menschen gehen in einen Laden, trinken Kaffee und realisieren erst im Laufe des Kaffeetrinkens, in was für einem Laden sie eigentlich sind.

Das heißt, man muss viel mehr über Aufenthaltsqualitäten innen und außen nachdenken. Über den eigenen Beitrag in der Nachbarschaft, in der Community. Man muss über die Öffnungszeiten hinaus Aktivitäten in der sozialen Gemeinschaft der Nachbarschaft anbieten. Seien es Lesungen mit Autoren am Abend in der Buchhandlung oder dass Frauen- oder Jugendnetzwerke abends einen Shop nutzen können. Das geht weit über die eigentlichen Verkaufsaktivitäten hinaus, um einen Laden zu positionieren.

Welche Fähigkeiten muss ein Einzelhändler oder eine Einzelhändlerin in Zukunft auf jeden Fall haben?

Kommunikation. Dass heißt nicht, dass sie nicht reden könnten. Aber es wird wichtig sein, ein Kommunikator oder eine Kommunikatorin zu sein, und die eigenen Interessen sowie die der Nachbarschaft gemeinschaftlich zu sehen und zu artikulieren. Und: Sie müssen kreati-

Zur Person

Dr. Stefan Carsten kombiniert Zukunft, Stadt und Mobilität zu einer klaren Perspektive: Wie wir leben, arbeiten und uns bewegen, muss neu gedacht werden. Er war Projektleiter in der Zukunftsforschung bei Daimler, entwickelt seither Mobilitätsstrategien für Politik, Städte und Unternehmen – und begleitet als Speaker, Beirat und Autor die Transformation unserer Lebensräume. Carsten kombiniert wissenschaftliche Zukunftsforschung mit der räumlichen Analyse des Stadtgeografen. Er betrachtet keine isolierten Trends, sondern deren Auswirkungen auf unsere Lebensräume.



Foto: Dr. Stefan Carsten



Foto: Zukunftsnetz Mobilität NRW/Smilla Dankert

Sitzgelegenheiten und Blumenschmuck erhöhen die Aufenthaltsqualität in der Stadt und helfen damit dem Einzelhandel.

ver werden im Sinne von „Was ist mein Laden neben meinem Laden? Was kann mein Laden noch sein?“. Dafür braucht es eine gewisse Vorstellungskraft, wie der öffentliche Raum auch als Wohnzimmer konzipiert werden kann. Denn im Wohnzimmer fühlen wir uns wohl. In Wohnzimmern sitzen wir am Computer und bestellen Klamotten, Bücher und andere Dinge. Das könnte auch der öffentliche Raum sein.

Es wird darum gehen, einen Parkplatz vor meinem Einzelhandel, der wirklich Umsatzverlust einbringt, vielleicht durch eine Bank zu einem Ort für Austausch und Unterhaltung zu machen, wo man im Sommer Kaffee anbieten kann. In vielen Städten passiert das schon – vor allem durch Restaurantbetreiber, die dadurch mehr Fläche generieren. Aber es fehlt vielen Akteuren natürlich das Wissen über die Möglichkeiten, weil das nicht ihr Kerngeschäft ist. Und dafür brauchen wir Aufklärung, aber auch Kreativität der Einzelnen.

Was wird sich für Bürgerinnen und Bürger gerade mit Blick auf Innenstädte am meisten verändern oder verändern müssen?

Ich glaube, wir werden klassische Einzelhändler verlieren und dafür aber einen

sehr viel stärkeren multifunktionalen Mix in Innenstädten haben. Wir werden viel mehr Abwechslung haben im Angebot. Innenstädte sind ja heute vor allem Handel, vielleicht noch ein bisschen Wohnen. In Zukunft wird der Bereich Arbeit immer mehr dazukommen – Büros beispielsweise. Es werden viel mehr Restaurants, mehr Wohnen, mehr öffentlicher Raum dazukommen. Warum sind in der Innenstadt, in der Fußgängerzone keine Spielplätze? Warum sind da häufig keine Bäume? Warum ist da keine Aufenthaltsqualität? Die Fußgängerzone als solches ist im Moment kein attraktiver Ort. Sie ist ein Ort, wo Einzelhandel gebündelt ist. Aber sie hat keine große Aufenthaltsqualität. Und da wünsche ich mir als Mobilitätsforscher viel mehr Multimodalität. Lasst bitte die Fahrradfahrer rein. Und lasst doch die jungen Menschen mit ihrem Scooter rein.

Sie sind von Beruf aus Stadtgeograf und verbinden Ihr Wissen mit wissenschaftlicher Zukunftsforschung. Wie sind Sie dazu gekommen?

Als Geografiestudent habe ich an einem Seminar von den Kollegen der Zukunftsforschung von Daimler teilgenommen. Die Zukunft war ab dieser Sekunde so faszinierend für mich, dass ich sofort als Student dort angefangen habe zu arbei-

ten, dann 17 Jahre in Automobilindustrie gearbeitet habe. Dort habe ich „Car2go“ und „Moovel“ erfunden und habe in dieser Zeit sehr viel darüber gelernt, was Mobilität ist und wie sie funktioniert.

Jetzt bin ich seit 14 Jahren freiberuflich tätig, sitze in Beiräten, zum Beispiel in der kommunalen Wohnungsbaugesellschaft oder im Bundesverkehrsministerium. Außerdem schreibe ich Bücher und halte Vorträge, um diese Trends auch in die Öffentlichkeit zu bringen, und ich halte Vorträge.

Das heißt, Sie sind jemand, der aktiv an der Zukunft arbeitet und sich auf Veränderungen freut?

Ich versuche Veränderungen transparent zu machen. Ich versuche aufzuzeigen, was diese für einzelne Akteure bedeuten. Das heißt, ich versuche immer von Zukunftsbildern zurück in die Gegenwart zu kommen und sagen: Was bedeutet das? Wie müssen wir uns verändern? Wie müssen wir uns entwickeln, um bestimmte positive Entwicklungen zu unterstützen? Was können wir tun, um negative Entwicklungen aufzuhalten?

Im Moment investiert das Ausland nicht in Deutschland. Das heißt, Deutschland ist anscheinend in vielerlei Hinsicht nicht attraktiv. Und Paris hat jetzt innerhalb von zehn Jahren eine komplette Umgestaltung des öffentlichen Raums erfahren und ist plötzlich der mit Abstand attraktivste Investitionsraum in Europa. Das ist schon interessant. Da geht es zwar nicht nur um meine Themen, aber ich spreche bei jedem Vortrag über Paris.

Und in Deutschland haben wir diese Angst vor Wandel und vor Veränderung. Es lief ja ökonomisch immer sehr, sehr gut in diesem Land und jetzt läuft es nachweislich extremst schlecht. Aber das ist keine Krise, sondern es ist eine Strukturveränderung. Also die Rahmen haben sich komplett verändert. Das heißt, wir müssen schleunigst beginnen, in Alternativen zu denken. Und da versuche ich, alle zu unterstützen. ■

Galeria: 160-Millionen-Kredit für Rettungskurs

Galeria verschafft sich Luft: Die angeschlagene Warenhauskette erhält eine neue Kreditfinanzierung von bis zu 160 Millionen Euro. Das Geld ist an einen auf drei Jahre angelegten Sanierungsplan gebunden. Zugleich sind nach Medienberichten weitere Filialschließungen vorgesehen. Ob Aachen, Düren und Euskirchen betroffen sein werden, war bis Redaktionsschluss nicht bekannt.

Die Kreditlinie stellt die US-Investmentgesellschaft Gordon Brothers bereit, abgesichert durch die Ware von Galeria. Der Einzelhändler will dabei unter anderem prüfen, welche Standorte rentabel sind, und mit Vermietern über Mietsenkungen sowie flexiblere Konditionen verhandeln. Als Grund für die Maßnahmen nennt das Unternehmen unter anderem das anhaltend schwache Konsumklima im stationären Einzelhandel.

Unklar ist, wie viel von dem neuen Geld für Investitionen, zum Beispiel in die Filialen, übrig bleibt. Zunächst soll ein Kredit des Minderheitsgesellschafters Bain Capital abgelöst werden. Dem Vernehmen nach geht es dabei um etwa 80 Millionen Euro.

Monika Frohn, Handelsexpertin der IHK Aachen, betont: „Die neue Kreditlinie verschafft Galeria Luft, löst aber das strukturelle Problem nicht. Klassische Warenhauskonzepte müssen aufgrund des geänderten Konsumverhaltens neu gedacht werden: kuratierter, erlebnisorientierter, mit echter Aufenthaltsqualität. Das gilt nicht nur für großflächige Warenhäuser, sondern auch für unsere Innenstädte. Ansonsten stehen wir vor großflächigen Leerständen in besten Lagen und die Gefahr ist groß, dass weitere Leerstände folgen.“

Hinzu kommen noch ausstehende Mietzahlungen. Zudem wird Geld benötigt, um Ware für die Herbst- und Wintersaison zu bestellen. Zuletzt bemühte sich Galeria mit großen Rabattaktionen darum, die Umsätze anzukurbeln.

Foto: Andreas Schmitter



Die Warenhauskette Galeria kämpft weiterhin um ihre Zukunft. Ob und wenn ja, welche Filialen geschlossen werden müssen, ist noch nicht vom Tisch. Auch Aachen könnte theoretisch betroffen sein.

Drei Insolvenzen innerhalb von vier Jahren

Weitere Filialschließungen könnten erhebliche zusätzliche Kosten verursachen, etwa für Sozialpläne und Abfindungen für Beschäftigte sowie Entschädigungszahlungen an Vermieter. Bereits im März hatte die Handelskette angekündigt, die Mietverträge von acht Filialen neu verhandeln zu wollen. Schließungen seien nicht ausgeschlossen, hieß es schon damals.

Galeria beschäftigt rund 12.000 Menschen. Anfang 2024 hatte der Konzern zum dritten Mal innerhalb von vier Jahren Insolvenz angemeldet. Grund dafür war unter anderem die finanzielle Schieflage des Mutterkonzerns Signa. Im Sommer 2024 wurden neun Standorte geschlossen. Seitdem gehört Galeria der US-Investmentgesellschaft NRDC und einer Beteiligungsfirma des Unternehmers Bernd Beetz. Nach Verhandlungen mit den Vermietern konnte die Kette ihre Mietbelastung deutlich senken. ■



Foto: Martin Stockberg

Eine bunte Oase mitten in der Stadt: Durch die künstlerische Gestaltung ist der Londoner Hof in Aachen ein Anziehungspunkt geworden.

Ein Stück des Puzzles

Wie dezentrale Kunstprojekte kleine Orte in der Innenstadt bereichern

Von Myriam Weber

Vor dem Secondhand-Kaufhaus BreitSeite in der Aachener Kleinkölstraße hat sich der ehemals graue Londoner Hof in einen kunterbunten Innenhof verwandelt. Das Kunstprojekt zeigt: Mit durchdachter künstlerischer Arbeit lässt sich an einem konkreten Ort etwas bewegen.

Passanten bleiben stehen, Menschen nehmen sich Zeit zum Verweilen. Kinder hüpfen über die bunten Linien. Der farbenfroh gestaltete Innenhof erzeugt Aufmerksamkeit. „Vorher war der Platz so gut wie ungenutzt, grau und unauffällig, bis auf die Badeenten, die etwas verloren herumstanden“, blickt Roxane Döring, Standortkoordinatorin BreitSeite, zurück. Sie und ihr Team hegten schon länger den Wunsch, den

Platz vor ihrem Secondhand-Kaufhaus aufzuwerten. Nur wie – ohne finanzielle Mittel und das nötige Know-how? Das sollte sich ändern, als sie den Kontakt zum Aachener Künstler Martin Stockberg knüpften. Gemeinsam mit Künstlerin Patricia Yasmine Graf entwickelten sie ein Konzept, das schließlich mit dem WABe e. V. innerhalb nur einer Woche nach kurzer Planung umgesetzt wurde. Finanzielle Unterstützung gab es von der Stadt Aachen, der Kulturstiftung der Sparkasse Aachen, der STAWAG und der Firma Alrotec, die einen Teil der hochwertigen Farben beisteuerte.

Blicken Roxane Döring und ihre Kollegin Uta Klätschke jetzt aus dem Fenster des Secondhand-Kaufhauses, erfreuen sie sich an dem neuen, bunt gestalteten Aufenthaltsort, der erst durch die Umgestaltung sein Potenzial entfalten konnte. Das Ergebnis ist angelehnt an Aachens Historie der Bäche: kreisförmige Strukturen in Blau- und Türkistönen, die an Wellen erinnern – hübsch darauf drapiert die Badeenten. Interaktive schwarz-weiße Elemente ergänzen das Bild.

Ein Ort zum Verweilen

„Schon bei der Gestaltung haben uns die Anwohner aus den Fenstern interessiert zugeschaut und neugierige Passanten sind mit uns ins Gespräch gekommen“, berichtet Stockberg. „Das Feedback ist sehr positiv. Die Leute kommen jetzt gezielt hierher und machen es sich gemütlich, lesen ein Buch oder trinken einen Kaffee“, beobachtet Uta Klätschke. „Grüne und bunte Flecken in einer Stadt machen viel aus. Sie verbessern die Aufenthaltsqualität“, ergänzt Döring. „Davon gibt es einfach zu wenig.“

Dass die Umsetzung des Kunstprojekts so schnell und reibungslos von statten ging, lag auch daran, dass es sich um privates Terrain handelt, betonen die Projektpartner. Im öffentlichen Raum würden solche Vorhaben leider oft an Genehmigungen oder an finanziellen Mitteln scheitern.

Zur Person

Patricia Yasmine Graf Freischaffende Künstlerin, Designerin und Co-Gründerin des Kreativnetzwerks design-metropole aachen. Sie arbeitet interdisziplinär in Urban Art, Street Art und partizipativen Projekten. Graf nutzt leerstehende Gebäude für soziokulturelle Projekte und engagiert sich für kulturelle Bildung, Empowerment und interkulturellen Austausch. Ihre internationalen Projekte wie die COLOURS OF LOVE TOUR verbinden ihre Leidenschaft für Kunst, Reisen und globale Vernetzung. Weitere Informationen: ➔ pyg-design.de

Den lokalen Handel im Blick

Für das Secondhand-Kaufhaus hat die Umgestaltung praktischen Wert. Ein gestalteter Außenraum zieht Blicke an. Menschen bleiben stehen, entdecken den Laden und das Angebot neu. Das ist kein garantierter Umsatzturbo, aber es bietet mehr Sichtbarkeit und mehr Fußverkehr.

„Ein Projekt wie dieses ist natürlich keine flächendeckende Lösung für die Innenstadtproblematik, aber man muss auch nicht immer gleich Groß denken, um etwas zu verändern“, findet Stockberg. Er rät anderen Initiativen: „Traut euch. Kooperationspartner ins Boot holen und einfach mal machen. Künstlern Flächen geben, die sie gestalten dürfen – das ist ein Win-Win für alle. Die freie Kunstszene freut sich über solche Aufträge. Und wenn ihr diese Geschichten und Projekte nach außen tragt, wirkt das als Motivation und Inspiration für andere.“

Roxane Döring und Uta Klätschke wollen das Potenzial des neu gestalteten Platzes noch intensiver nutzen und feilen an Ideen und Konzepten, zum Beispiel, Aktionen für Kinder oder kleine Konzerte zu veranstalten. „Es ist wichtig, dass die Menschen vor Ort dranbleiben“, sagt Stockberg.

Dezentrale Kunstprojekte sind zwar kein Universalrezept für Innenstadtbelebung. Aber sie sind ein sinnvoller Teil eines Puzzles. Der Londoner Hof ist ein solcher Mosaikstein. Ein schöner noch dazu. ■

Roxane Döring, Standortkoordinatorin BreitSeite (li.), ihre Kollegin Uta Klätschke und Künstler Martin Stockberg freuen sich, dass der neu gestaltete Platz so gut angenommen wird.



Foto: Myriam Weber

Zur Person

Martin Stockberg Freischaffender Künstler und Designer, spezialisiert auf Landart. Mit einfachen Werkzeugen und Materialien erschafft er großformatige, vergängliche Werke, die Flächen und Räume in ein harmonisches Ganzes verwandeln und die Beziehung zwischen Mensch und Natur erfahrbar machen. Neben freien Kunstprojekten bietet Stockberg Workshops und Teambuilding-Formate an. Projekte wie „Lauflinien“ in Aachen verbinden Kunst, Raum und Partizipation. Kontakt:

➔ www.stockberg.de

Unter der Lupe

Die Standortmonitore der IHK

Von Georg Müller-Sieczkarek

Wie attraktiv sind die Innenstädte in der Region Aachen? Welche Faktoren beeinflussen die Standortqualität aus Sicht von Handel und Unternehmen? Und wo besteht Handlungsbedarf? Antworten auf diese und andere Fragen liefern die Standortmonitore der IHK Aachen. Sie bieten eine fundierte Grundlage, um Trends frühzeitig sichtbar zu erkennen und sie den Akteuren in Politik und Verwaltung zugänglich zu machen, sagt Philipp Piecha, IHK-Teamleiter Standort und Infrastruktur.

Was ist ein IHK-Standortmonitor?

Der Standortmonitor ist ein Befragungsinstrument, das die IHK Aachen seit Herbst 2025 nutzt. Die Ergebnisse zeigen, wie die Betriebe die Attraktivität ihres Umfelds bewerten und welche Herausforderungen sie im Alltag wahrnehmen. Bislang liegen drei dieser Erhebungen vor – für Stolberg, Schleiden und zuletzt Düren. Ziel ist es, die aktuellen Einschätzungen der Unternehmen zu den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen an ihren Standorten zu erfassen. „Wir planen künftig vier IHK-Standortmonitore pro Jahr“, sagt Philipp Piecha.

Wie werden die Daten erhoben?

Grundlage des Standortmonitors sind Befragungen von Unternehmen unterschiedlicher Größen und Branchen. Die Teilnahme erfolgt in der Regel online. Im Schnitt beteiligen sich rund 100 Unternehmen. Die Antworten werden anonym ausgewertet, um unverfälschte Einschätzungen zu erhalten. „Es gibt aber auch die Möglichkeit, sich offen zu äußern.“



Wonach wird gefragt?

Der Fragenkatalog umfasst 31 zentrale Standortfaktoren, die für die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen von Bedeutung sind. Dazu gehören die Erreichbarkeit und Verkehrsinfrastruktur, das Parkplatzangebot und die Mobilität, aber auch Sauberkeit, Sicherheit, Aufenthaltsqualität, die Digitalisierung der Verwaltung oder die Versorgung mit schnellem Internet.

Was haben Städte und Kommunen davon?

Der Wert des Standortmonitors liegt vor allem in seiner Praxisnähe. Die Ergebnisse liefern Kommunen, Wirtschaftsförderungen und der lokalen Politik Hinweise darauf, welche Maßnahmen aus Sicht der Unternehmen besonders dringend sind. Gerade bei der Entwicklung von Innenstädten sind belastbare Daten unverzichtbar. Während sich Diskussionen häufig auf Einzelmeinungen stützen, macht der Monitor die Einschätzungen einer breiten Unternehmensbasis sichtbar. So können die Ergebnisse zeigen, ob ein Zentrum gut erreichbar ist, wie die Aufenthaltsqualität bewertet wird oder ob Leerstände und Sicherheitsmängel die Attraktivität beeinträchtigen. „Die Stärke ist, dass wir aktuelle Einschätzungen unmittelbar von den Unternehmen bekommen“, sagt Piecha. Die IHK präsentiert die Ergebnisse stets gemeinsam mit den Bürgermeistern und Unternehmerinnen und Unternehmern vor Ort. „Wir wollen direkt in die Diskussion kommen.“

Wie profitieren die Unternehmen?

Die Standortmonitore erfüllen zudem eine wichtige Brückenfunktion zwischen Wirtschaft und Politik. Für die IHK Aachen sind die Ergebnisse deshalb weit mehr als eine Datensammlung. „Wir erhalten damit eine gute Vergleichbarkeit zwischen den einzelnen Kommunen“, sagt Philipp Piecha. Auf lange Sicht lasse sich ablesen, ob sich die Lage verbessert oder verschlechtert hat. ■



➔ www.ihk.de/aachen/standortpolitik



Streaming-Tipps

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



Einzelhandel in Hagen: Geht da noch was in der Innenstadt?

WDR Lokalzeit Dortmund

Ist die Hagener City zur Einöde geworden? Oder wird sie nur schlechtgeredet? Auch ein Thema des WDR-Stadtgesprächs live vor Ort.
(Video verfügbar bis 04.06.2027)

➔ <https://ogy.de/q1mi>

Armes, reiches Deutschland: Wenn vom Lohn nichts übrig bleibt

ZDF

Marleen S. (34) ist Bäckereiverkäuferin in Brandenburg. Ihr Mann arbeitet ebenfalls im Einzelhandel. Zusammen haben sie drei Kinder, der Älteste ist 13, die Jüngste zwei Jahre alt. Die Kindergelderhöhung konnte die steigenden Kosten für den Nachwuchs nur abdämpfen. Zu Hortgebühren, Kitakosten und Schulausstattung kommen die gestiegenen Energie- und Lebenshaltungskosten. Die Familie spart, wo sie kann, sie beschwert sich nicht.

➔ <https://ogy.de/1dws>

Impulse für Einzelhandel und Innenstädte

phoenix parlament

Bundestagsdebatte zu Impulsen für den Einzelhandel und Innenstädte

➔ <https://ogy.de/dc4l>

Discounter verändern den Einzelhandel

hr fernsehen, hr Retro

Neue Discountläden sorgen unter den Frankfurter Einzelhändlern für Unruhe. Die neuen Geschäfte bedrohen mit Rabattangeboten die Existenz der angestammten Lebensmittelläden.

➔ <https://ogy.de/8ut5>

Wie gelingt erfolgreiche Innenstadtentwicklung?

WDR Lokalzeit Ruhr

Innenstadtkongress in Essen gestartet.
(Video verfügbar bis 27.05.2027)

➔ <https://ogy.de/qo0u>

Erfolgreich gegen Leerstand in den Innenstädten

WDR Lokalzeit Dortmund

Mit einem Förderprogramm des Landes vermeldet die Stadt Hamm erste Erfolge. Die Innenstadt wird wieder lebendiger.

(Video verfügbar bis 16.06.2027)

➔ <https://ogy.de/k04r>

Impulse

INFRASTRUKTUR UND INVESTITIONEN IM FOKUS

„aachen1a“ auf der EXPO REAL



Auffällig, einladend und gut besucht: der Messestand von „aachen1a – drei Länder, ein Standort“.

Foto: Patricia C. Lucas

Vom 5. bis 7. Oktober trifft sich die internationale Immobilien- und Investitionsbranche auf der EXPO REAL in München. Die Region Aachen ist erneut vertreten: Unter der Marke „aachen1a – drei Länder, ein Standort“ werben 29 Partner für die Standortqualitäten der Region Aachen, Düren, Euskirchen und Heinsberg sowie Ostbelgiens und Süd-Limburgs. Im Mittelpunkt stehen konkrete Chancen für Investoren, Projektentwickler und Unternehmen.



DAS SIND DIE 29 STANDPARTNER BEI EXPO REAL 2026:

Die (AC) Aachener Immobilien Gesellschaft mbH, die BFT Planung GmbH, die kadawittfeldarchitektur GmbH, die Kempen Krause Ingenieure GmbH, die Landmarken AG, die nessler Gruppe, die Unternehmensgruppe Frauenrath, die PH Immobiliengesellschaft mbH, die DE-RICHS u KONERTZ GmbH, die Architekten K2 GmbH, die REAQ Immobilien GmbH, die SCHLUN Projektentwicklung GmbH, die VALERES Industriebau GmbH, LIGNA parts AG, die S-Immo GmbH Region Aachen, die S-Immobilien GmbH Erkelenz, die Sparkasse Düren, die AGIT Aachener Gesellschaft für Innovation und Technologietransfer mbH, die Industrie- und Handelskammer Aachen, Region Aachen Zweckverband, die Stadt Aachen, die StädteRegion Aachen, der Kreis Düren, der Kreis Heinsberg, die Stadt Düren, die Parkstad Limburg, die FUTURE SITE InWEST Entwicklungsgesellschaft mbH, die RWTH Aachen Campus GmbH und die Deutschsprachige Gemeinschaft Ostbelgien.

Die EXPO REAL nimmt Infrastrukturthemen in diesem Jahr fest in ihr Messekonzept auf. Damit reagiert sie auf den wachsenden Investitionsbedarf in Energie, Digitalisierung, Bildung, sozialer Infrastruktur und Mobilität.

Für Investoren gewinnen Rechenzentren, Bildungsimmobilien, erneuerbare Energien und weitere Infrastrukturprojekte an Bedeutung. Neben Entwicklung und Finanzierung rückt ihr langfristiger Betrieb stärker in den Blick. „Leistungsfähige Infrastruktur entscheidet immer stärker darüber, wo Unternehmen investieren, wachsen und neue Wertschöpfung schaffen“, sagt Philipp Piecha, Teamleiter Standort und Infrastruktur der IHK Aachen. Hier setzt der Messeauftritt von „aachen1a“ an.

Der Immobilienmarkt sortiert sich neu

Die deutsche Immobilienwirtschaft bleibt in einer Phase der Neuorientierung. Höhere Zinsen, hohe Bau- und Materialkosten sowie vorsichtiger Kreditvergabe bremsen Projektentwicklungen. Vorhaben werden verschoben, verkleinert oder neu kalkuliert. Zugleich stabilisieren sich Preise und Nachfrage in guten Lagen. Der Markt wird selektiver: Gefragt sind mehr Eigenkapital, belastbare Nutzungskonzepte, hohe Energieeffizienz und solide Finanzierungen.

Die Region denkt groß

Die Wirtschaftsregion verfügt über zahlreiche Entwicklungsflächen und Zukunftsstandorte, darunter das C-Werk in Aachen, die FUTURE SITE InWEST im Kreis Heinsberg und die PrimeSite Rhine Region im Kreis Euskirchen. Sie bieten großflächige Ansiedlungsmöglichkeiten, gute Verkehrsanbindungen, die Nähe zu Forschung und Hochschulen sowie Perspektiven für Industrie, Produktion, Logistik und technologieorientierte Nutzungen. So positioniert sich die Region als leistungsfähiger Wirtschaftsraum für Investitionen, Transformation und neue Wertschöpfung – vom urbanen Innovationsstandort Aachen bis zu den Entwicklungsarealen im Rheinischen Revier.

In München will die Delegation Lösungsansätze diskutieren, Kontakte vertiefen und Investoren für die Region gewinnen. „Wir wollen auf der EXPO REAL zeigen, wie vielfältig die Entwicklungschancen in unserer Region sind – und mit Investoren ins Gespräch kommen, die diese Chancen gemeinsam mit uns nutzen möchten“, sagt Philipp Piecha. Konkrete Projekte der Partner machen diese Vielfalt sichtbar.

Beispiel 1: Neubau eines Launch- und Technology Centers in Darmstadt

Auch außerhalb der Region ist Aachener Planungskompetenz gefragt. Ein Beispiel ist das von Architekten | K2 geplante Launch- und Technology Center in Darmstadt. Das multifunktionale Gebäude führt Reinraumproduktion, Labore, Logistik und flexible Büros für die Forschung und Entwicklung neuer Produkte bis zur Marktreife zusammen. Das „GreenLine“-Konzept verbindet anspruchsvolle Prozesse mit repräsentativer Architektur. Begrünte Fassaden und nachhaltige Bauweise prägen den Pharma- und Forschungsstandort.

Foto: K2 Architekten





Grafik: nessler Gruppe

Beispiel 2: FORST! — Vom Fertigteilwerk zum Quartier

Auf dem rund zehn Hektar großen Werksgelände an der Sittarder Straße entwickelt die nessler gruppe das gemischte Quartier FORST! mit rund 700 Wohnungen, Nahversorgung, einem Schulstandort und großzügigen Freiräumen. Kurze Wege, ein autoarmes Mobilitätskonzept und die Anbindung an die Radvorrangroute prägen die Planung. Gebaut wird seriell mit dem MFH-Baukasten aus vorgefertigten Betonelementen. Das ermöglicht schnelle Bauprozesse, hohe Qualität und verlässliche Kosten. Auf dem früheren Fertigteilstandort entsteht so bezahlbarer Mietwohnraum; der erste Bauabschnitt soll 2030 fertig sein.

Starkes regionales Cluster: Premiere der Landmarken AG

In Halle B1 bündelt sich die Präsenz der Region: Neben dem Gemeinschaftsstand von „aachen1a – drei Länder, ein Standort“ wirbt auch der Standort Niederrhein in unmittelbarer Nachbarschaft um Investoren. Direkt gegenüber präsentieren sich die Zukunftsagentur Rheinisches Revier sowie erstmals die Landmarken AG mit einem eigenen Messeauftritt. Die Land-

EXPO REAL 5. BIS 7. OKTOBER 2026 AACHEN 1A – DREI LÄNDER, EIN STANDORT

Veranstaltungen der Standgemeinschaft „aachen1a“ (Auswahl)

Montag, 5. Oktober (Messe München)

11 bis 12:30 Uhr: Dialogforum

„Standortimpulse aachen1a – Region im (Struktur)Wandel“ (Halle B1, Raum B11)

13:30 bis 14 Uhr: Standeröffnung „aachen 1a“ (Halle B1, Stand B1.311)

Ansprechpartner IHK Aachen:

Philipp Piecha

0241 4460-270

philipp.piecha@aachen.ihk.de

➔ 1aachen.com

➔ exporeal.net



marken AG ist Gründungsmitglied von „aachen1a“ und bleibt weiterhin Partner des Gemeinschaftsstandes.

„Der gemeinsame Auftritt in München zeigt, dass die Region Aachen und ihre Nachbarn über starke Flächen, konkrete Projekte und überzeugende Standortargumente verfügen. Infrastruktur, Transformation und Investitionen gehören dabei eng zusammen — und genau diese Themen bringt „aachen1a“ auf der EXPO REAL sichtbar auf die internationale Bühne“, sagt Philipp Piecha.

Die Partner von „aachen1a“ freuen sich auf den Austausch mit Gästen, Investoren und Projektentwicklern am Gemeinschaftsstand in München. ■

Foto: Stadt Aachen / Heike Lachmann



„Ich freue mich darauf, auf der EXPO REAL mit Investoren, Projektentwicklern sowie Vertreterinnen und Vertretern aus Politik und Wirtschaft über die Zukunft Aachens ins Gespräch zu kommen. Mit der Entwicklung in Aachen Rothe Erde zeigen wir in diesem Jahr, wie ein bedeutender Industriestandort zu einem führenden Innovationsquartier transformiert wird. Unser Gemeinschaftsstand bietet die ideale Bühne, um Visionen sichtbar zu machen, Partnerschaften zu stärken und Impulse für nachhaltige Wertschöpfung, zukunftsweisende Immobilienentwicklung und innovative Arbeitsplätze zu setzen.“

Dr. Michael Ziemons, Oberbürgermeister der Stadt Aachen

Die erste Phase von „Ready4Job“ ist der Talentezirkel: Beteiligte Unternehmen stellen sich nicht nur vor, sie binden mit praktischen Aufgaben die Schülerinnen und Schüler ein. Pro Station stehen 20 Minuten zur Verfügung, es wird keine Station ausgelassen.



Foto: Stephan Johnen

Talente entdecken, Zukunft gestalten

Mit der Adam-Ries-Schule erweitert die IHK Aachen das Projekt „Ready4Job“ nach der Pilotphase

Von Stephan Johnen

Wer heute wissen möchte, welche Ausbildungsberufe es gibt, wird schnell im Internet fündig. Das stimmt. Mithilfe der KI lässt sich auch die Wahrscheinlichkeit berechnen, welche Option am besten zu den eigenen Vorlieben und Stärken passt, oder? Jetzt wird es schon kniffliger. Denn oft gibt es zu viele Unbekannte in dieser Gleichung, nicht immer sind uns die eigenen Stärken selbst bewusst, es klafft eine Lücke zwischen Theorie und Praxis. „Berufsorientierung lebt von praktischer Erfahrung und Begegnung, nicht nur aus Broschüren oder dem Internet“, sieht Marga Gier, Schulleiterin der Adam-Ries-Schule in Eschweiler, im Berufsorientierungsprojekt „Ready4Job – Anfassbar

gut vorbereitet“ eine hervorragende Möglichkeit, die eigenen Stärken, Fähigkeiten und Interessen auf praktische Weise zu entdecken. Schülerinnen und Schüler erhalten Einblicke in Berufsfelder und sammeln konkrete Erfahrungen, um realistische und selbstbewusste Entscheidungen für die eigene Zukunft treffen zu können.

Nach dem erfolgreichen Auftakt an der Realschule Bretzelnweg in Düren weitet die IHK Aachen ihr Projekt „Ready4Job – Anfassbar gut vorbereitet“ aus und hat mit der Handwerkskammer (HWK) Aachen und der Adam-Ries-Schule in Eschweiler neue

Infos aus erster Hand und auf Augenhöhe: An der Adam-Ries-Schule waren auch Ausbildungsbotschafterinnen und -botschafter in den Talentezirkel eingebunden und standen den Schülerinnen und Schülern Rede und Antwort. Auch Meike van der Heyde (rechts) aus dem Bereich Bildungsberatung und -politik der IHK Aachen nutzte die Chance für einen Austausch.

Foto: Stephan Johnen



Partner gewonnen. Ziel ist eine praxisbezogene, vertiefte Berufsorientierung für Schülerinnen und Schüler im Unterricht – in enger Kooperation mit Unternehmen. „„Ready4Job“ ist eine hervorragende Möglichkeit, junge Menschen schon frühzeitig zu bestärken, ihren individuellen beruflichen Weg zu gehen“, sagt Andreas Bauer, Vizepräsident der IHK Aachen: „Die Ausweitung unseres Projekts bietet nun noch mehr Schülerinnen und Schülern einen niedrigschwelligen Zugang zu Unternehmen aus der Region.“ Marco Herwartz, Präsident der HWK Aachen, ist überzeugt davon, dass dank „Ready4Job“ aus einem ersten Interesse eine echte Ausbildungsperspektive werden kann.

Kennenlernen beim praktischen Tu

Das Projekt startet in der achten Klasse und besteht aus drei Bausteinen: Zu Beginn wird in der Schule ein sogenannter Talentezirkel organisiert. „Beteiligte Unternehmen stellen sich nicht nur v

einander mit ganz praktischen Aufgaben die Schülerinnen und Schüler ein“, erklären die IHK-Projektverantwortlichen Ellen Lenders und Meike van der Heyde aus dem Bereich Bildungsberatung und -politik. Bis zu zehn Unternehmen können sich am Talentezirkel beteiligen. Weil alle Schülerinnen und Schüler bei jedem Unternehmen 20 Minuten Station machen, lernen sich beide Seiten im Miteinander kennen. Signalisieren in der nach jeder Runde anstehenden Bewertung die angehenden Auszubildenden Interesse am Unternehmen und die Unternehmen haben ihrerseits einen guten Eindruck von einer Schülerin oder einem Schüler, kommt es zum „Match“. Von denen kann es am Ende des Tages durchaus mehrere geben.

„Nun beginnt die zweite Phase, das Auswärtsspiel“, erklärt Ellen Lenders. Schülerinnen und Schüler erhalten während der Schulzeit die Möglichkeit, in einem oder mehreren Unternehmen ihre Kenntnisse in einem für sie spannenden Berufsfeld zu vertiefen und sich in der Praxis zu erproben. Die dritte Phase ist dann ein darauf aufbauendes Praktikum, das beispielsweise in den Schulferien auch mehrere Wochen dauern kann. „Nur wenige Projekte in der Berufsorientierung bieten diese Tiefe“, sieht Meike van der Heyde viele Chancen für Schülerinnen und Schüler – aber auch für Unternehmen, die ihrerseits davon profitieren können, sehr früh potenzielle Aus-

IHK-Vizepräsident Andreas Bauer (2. v. l.) und HWK-Präsident Marco Herwartz (r.) überreichen mit Ellen Lenders (l.), Teamleiterin Bildungsberatung und -politik bei der IHK Aachen, die Teilnahmeurkunde an Marga Gier (3. v. l.), Schulleiterin der Adam-Ries-Schule in Eschweiler, und an Frauke Grosche (2. v. r.), Studien- und Berufswahlkoordinantin der Adam-Ries-Schule.



Foto: Stephan Johnen

zubildende kennenzulernen und sich selbst als spannenden und zukunftsreichen Arbeitgeber zu präsentieren.

„Die berufliche Ausbildung steht unter Druck, nicht zuletzt durch KI. Es ist längst kein Selbstläufer mehr, die passenden Auszubildenden zu finden“, sieht IHK-Vizepräsident Andreas Bauer in einem Projekt wie „Ready4Job“ einen wichtigen Beitrag in der Verknüpfung von Schule und Arbeitswelt. Mindestens genauso wichtig sei es, dass Erwartungen der potenziellen Auszubildenden und die Realität im Arbeitsalltag übereinstimmen. „30 Prozent der Ausbildungsverhältnisse werden abgebrochen. Der hohe Praxisanteil von ‚Ready4Job‘ hilft dabei, direkt die richtige Entscheidung für den Beruf zu treffen“, ist HWK-Präsident Marco Herwartz überzeugt.

Herausfinden, was man will

„Wir müssen in die Betriebe hinein, können unsere Schülerinnen und Schüler auf diesem Weg nicht alleine lassen. Dafür braucht es starke Partner“, bedankte sich Schulleiterin Marga Gier für die Aufnahme in das Projekt. „Uns nützt es nichts, wenn Schülerinnen und Schüler von der Schule gehen und nicht wissen, was sie machen wollen.“ „Ready4Job“ ist aus Sicht von Studien- und Berufswahlkoordinatorin Frauke Grosche eine ideale Ergänzung der Angebote, die schon an der Schule bestehen. Die Pädagoginnen werben dafür, bei der Auswahl potenzieller Kandidatinnen und Kandidaten auch nicht nur auf die Noten zu schauen. „Ein laut Notendurchschnitt ‚schlechter‘ Schüler oder eine ‚schlechte‘ Schülerin muss nicht schlecht im Betrieb sein“, bricht Frauke Grosche eine Lanze für ihre Schützlinge. „Viele junge Menschen sind unfassbar



Foto: Stephan Johnen

Sich selbst ein Bild machen: Im Projekt „Ready4Job“ lernen Schülerinnen und Schüler Ausbildungsberufe ganz praktisch kennen.

motiviert, wenn sie in den Unternehmen feststellen, dass sie gebraucht werden, dass sie etwas bewegen und beisteuern können“, sagt sie. Oder mit den Worten von Marco Herwartz: „Was helfen mir alle Zertifikate, wenn der Mensch nicht das passende Talent hat.“

Wichtig für den Erfolg von „Ready4Job“ sind Unternehmen, die sich beteiligen und dem Konzept offen begegnen. „Wir freuen uns, dass wir nach der erfolgreichen Pilotphase in Düren nun neue Partner haben“, unterstreicht Teamleiterin Ellen Lenders. ■

IHK-Ansprechpartnerin:
Meike van der Heyde
0241 4460-146
meike.vanderheyde@aachen.ihk.de

Wasser macht den Unterschied.

Wasserverdünnbare Farben und Lacke für Industrie und Handwerk.



Ressourcenschonend
Für eine nachhaltige Zukunft.



Hoher Korrosionsschutz
Dauerhaft zuverlässig.



Wasserverdünnbar
Geruchsarm und umweltfreundlich.



Produziert in Aldenhoven/Jülich
Regional. Flexibel. Verlässlich.

OELLERS® Farbenfabrik

Qualität aus der Region · Auf der Komm 1-3

52457 Aldenhoven/Jülich · Tel. 02464-99060

www.farbenfabrik-oellers.de · info@oellers-immex.de

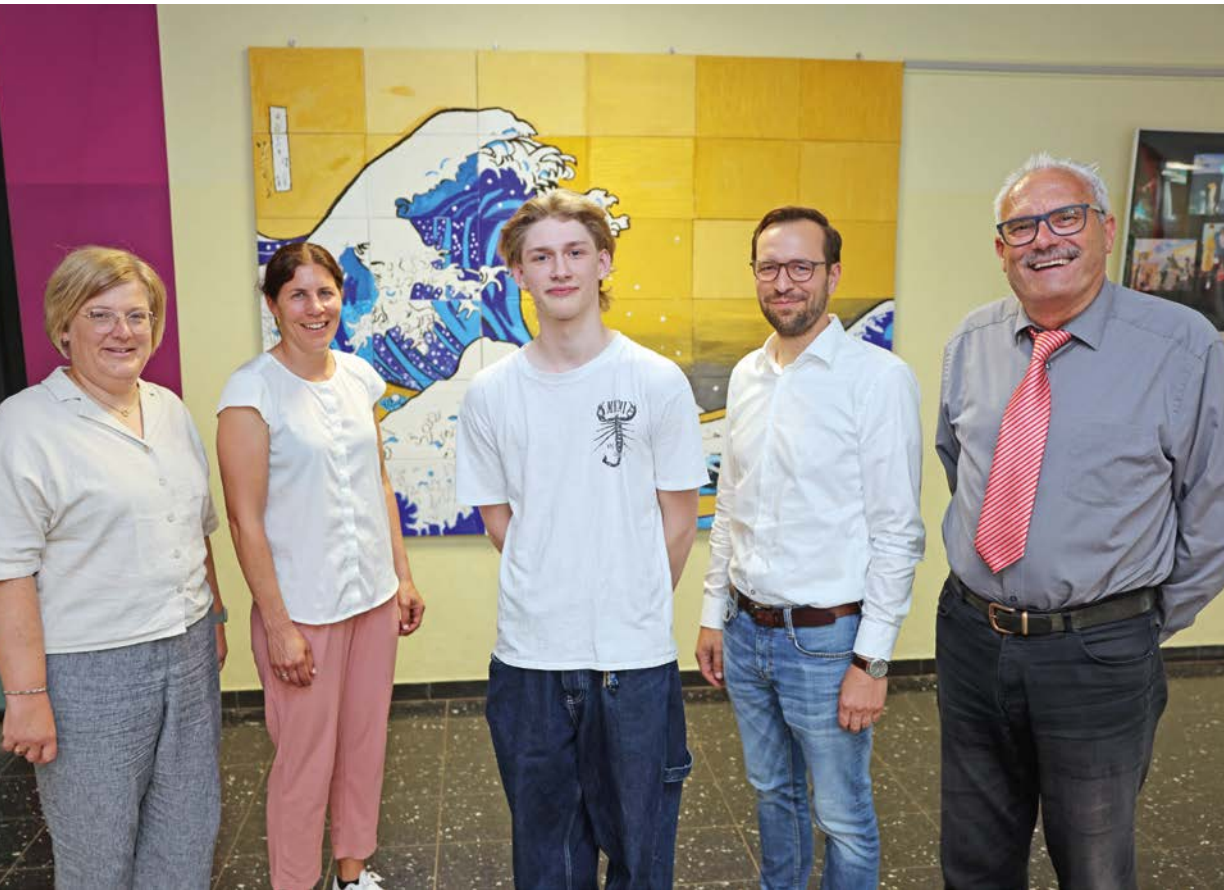


Foto: Stephan Johnen

Sam Peters (Mitte), Schüler der städtischen Realschule Bretzelnweg Düren, hat bei „Ready4Job“ seinen Ausbildungsplatz gefunden. Die Studien- und Berufswahlkoordinatorinnen Meike Herberg (von links) und Kerstin Knödler sowie Frank Münzner und Schulleiter Georg Lauf haben das Berufsorientierungsprojekt mit zur Serienreife gebracht.

„Der Impuls, den ich gebraucht habe“

Sam Peters findet mit „Ready4Job“ früh die passende Ausbildung.

Stressig war's. Ein Tag lang Austausch und noch mehr Input. An jeder Station neue Unternehmen, neue Ansprechpersonen, neue Berufsbilder und Ausbildungsmöglichkeiten. „Das war ein wirklich anstrengender Tag“, blickt Sam Peters aus Düren zurück. Der schwierigste Part sei es gewesen, sozusagen am laufenden Band mit bis dato fremden Leuten in Kontakt zu kommen. Aber es war super investierte Zeit, ein echter Gewinn! „Der Talentezirkel war der Impuls, den ich gebraucht habe“, blickt der Schüler auf seine Teilnahme am Berufsorientierungsprojekt „Ready4Job – Anfassbar gut vorbereitet“ zurück. Am Ende des Tages hatte der Schüler der Städtischen Realschule Bretzelnweg Düren beim Talentezirkel mehrere Angebote für ein Tagespraktikum in einem Unternehmen in der Tasche. Er entschied sich für ein „Auswärtsspiel“ bei der CWS Powder Coatings GmbH in Düren-Merken. Und dort hat er nach seinen letzten Sommerferien als Schüler im August auch seine Ausbildung zum Lacklaboranten begonnen.

Sam Peters gehört zu den Schülerinnen und Schülern der ersten Generation, die an „Ready4Job“ teilgenommen haben. Als ideale Kooperationspartner für Konzeption und Pilotphase des Projekts erwiesen sich Schulleiter Georg Lauf, sein Stellvertreter Frank Münzner sowie die Studien- und Berufswahlkoordinatorinnen Meike Herberg und Kerstin Knödler. Die IHK-Projektverantwortlichen Ellen Lenders und Meike van der Heyde aus dem Bereich Bildungsberatung und -politik hatten mit der Dürener Realschule den richtigen Partner gefunden. Die Idee, auch seitens der IHK Berufsorientierung mehr in die Schule zu bringen, kam an der Dürener Schule gut an. KURS-Partnerschaften mit Unternehmen, Berufsfelderkundungen, Potenzialanalyse – zwar gibt es schon viele Werkzeuge, die auch rege genutzt werden. Entscheidender Vorteil ist der Dreiklang aus Talentezirkel – mit dem Durchlaufen aller praktischen Stationen –, dem Auswärtsspiel und dem Praktikum. Wenige Projekte in der Berufsorientierung bieten diese Tiefe.

„Ich hatte nicht wirklich einen Plan, wollte es auf mich zukommen lassen“, be-

richtet der heute 15-jährige Sam Peters, wie seine Vorstellung für die Zeit „nach der Schule“ in der achten Klasse aussah. „Vielleicht hätte ich gemacht, was meine Brüder machen. Die sind auch nach der zehnten Klasse abgegangen und haben eine Ausbildung zum Maschinen- und Anlagenführer gemacht“, sagt Sam. Ob das seinen Interessen entsprochen hätte? Er zuckt mit den Schultern. Eher nicht. Beim „Talentezirkel“ hatte er die Möglichkeit, zehn Unternehmen, die Ausbildungswege und ganz konkrete Aufgaben direkt miteinander zu vergleichen. Zwar fand Sam auch die Stadtwerke Düren interessant, aber er hatte schon viel über CWS und die Herstellung von Pulverlacken recherchiert. „Kunst war mein Thema! Wenn ich mich für etwas interessiere, sauge ich wie ein Schwamm alle Infos auf“, erklärt der Schüler augenzwinkernd, woher er in seinem Alter etwas über Nass- und Pulverlacke berichten kann. Vier Tage nach dem Talentezirkel meldete sich das Unternehmen und lud den Schüler zum Praktikum ein.

Seine Erfahrung? „Ziemlich strukturiert!“ Die Ausbilder hatte er ja schon in der Schule kennengelernt, also stand zu Be-

ginn des Rundgangs ein Treffen mit den aktuellen Azubis auf dem Programm. Sam Peters erhielt Einblicke in die Produktion und andere Bereiche des Unternehmens. „Wenn ich Fragen hatte, wurde darauf eingegangen“, fühlte er sich von der ersten Minute an ernst genommen. „Auf Augenhöhe“, sagt er. Aus dem „Auswärtsspiel“ ging er mit einem guten Gefühl zurück in die Schule – und für Klasse 9 wurde direkt ein dreiwöchiges Praktikum vereinbart. Am Ende dieser Zeit hätte er schon einen Arbeitsvertrag unterschreiben können, berichtet er. Um trotz eines sehr guten Bauchgefühls auf Nummer sicher zu gehen, machte er in den Osterferien auch noch ein drittes Praktikum – und unterschrieb. „Seitdem zähle ich die Zeit herunter, bis ich die Ausbildung starten kann“, sagt er augenzwinkernd. Die Gewissheit, schon eine Ausbildungsstelle zu haben, die wirklich zu ihm passt, sei eine unglaubliche Erleichterung. In die zentralen Prüfungen gehe er nicht „komplett gestresst“ hinein, vielmehr entspannt. „Hoffentlich nicht zu entspannt“, scherzt der 15-Jährige. ■

Wir halten, was wir bauen

Für uns beginnt jedes Projekt mit einem Gespräch und dem Verständnis für Ziele, Verantwortung und wirtschaftliche Rahmenbedingungen.

Wir planen, koordinieren und realisieren bis zur Schlüsselübergabe.



**BÜHLER+
WEHLING**



Fotos: IHK Aachen / Heike Lachmann

Stolbergs Innenstadt lag nach der Flut 2021 in Trümmern. Fünf Jahre später sind die Folgen der Flut zwar noch spürbar, aber der Wiederaufbau schreitet voran.



Mit Kampfgeist und Herz

Fünf Jahre Fluthilfeberatung – IHK bringt 620 Förderanträge auf den Weg

Von Myriam Weber

Die Nacht vom 14. auf den 15. Juli 2021 hat sich ins Gedächtnis der Region eingebrannt. Die Flutkatastrophe zerstörte ganze Orte, ruinierte Unternehmen und forderte Existenzen. Ein kleines Team der IHK machte es sich damals zur Aufgabe, betroffene Betriebe zu unterstützen, sie durch ein Labyrinth aus Förderprogrammen, Antragsverfahren und bürokratischen Hürden zu navigieren. Fünf Jahre – vom Juli 2021 bis Ende Juni 2026 – haben sie das gemacht. Die Kolleginnen und Kollegen haben navigiert, beraten, gekämpft – für Unternehmen, die plötzlich gar keine mehr waren, sondern

nur noch Schlamm und Trümmer. Das Beratungsangebot endete mit Ablauf der staatlichen Antrags- und Bewilligungsfrist für die Wiederaufbauhilfe.

Monika Fohn, Benjamin Haag, Nils Jagnow, René Rehfish und Benjamin Kolle waren in den vergangenen fünf Jahren Ansprechpersonen bei allen Fragestellungen zur finanziellen Förderung und haben die Vorprüfung für die Fluthilfe übernommen. Unterstützt wurden sie in der Anfangsphase von Dr. Till von den Driesch und Peter Hütter. Rund 10.000 Beratungsgespräche haben sie geführt

und mehr als 620 Anträge bearbeitet, auf deren Grundlage bislang rund 170 Millionen Euro Fördermittel bewilligt worden sind.

„Vom Kiosk an der Ecke bis zum mittelständischen Produktionsbetrieb, vom Großunternehmen mit vielen Mitarbeitenden bis zum Kleingewerbetreibenden, der sein gesamtes Lebenswerk in einem einzigen Raum untergebracht hatte: Jeder Antrag war einzigartig, jede Geschichte dahinter eine eigene Tragödie. Nicht nur Maschinen und Waren waren im Schlamm versunken, sondern

auch Erinnerungen, Identität und Zukunftspläne“, blickt Benjamin Haag zurück.

Bei den meisten der betroffenen Betriebe handelte es sich um Kleingewerbetreibende – die Gruppe, die am wenigsten Puffer für solche Katastrophen hat. Besonders hart traf es die Unternehmen in den Stadtzentren, insbesondere in der Städteregion Aachen und im Kreis Euskirchen, aber auch in den Kreisen Düren und Heinsberg.

Große Hilfsbereitschaft

Die IHK Aachen reagierte schnell auf die Ereignisse und richtete eine Beratungs-Hotline ein. Die IHK-Expertinnen und Experten halfen bei der Suche nach Gutachterinnen und Gutachtern zur Schadensermittlung. „Gemeinsam mit Ehrenamtlichen und nicht betroffenen Unternehmerinnen und Unternehmern haben wir Bautrockner, Ersatzräume, Möbel und Computer organisiert. Die Hilfsbereitschaft war sehr groß“, blickt Nils Jagnow zurück und verweist auf das bundesweite IHK-Netzwerk.

Monika Frohn fügt hinzu: „Außerdem konnten zahlreiche Auszubildende ihre Ausbildung in den betroffenen Firmen nicht fortsetzen. Die Kolleginnen und Kollegen unserer Fachabteilung haben die jungen Menschen vorübergehend erfolgreich in andere Betriebe vermitteln können.“

Durchhaltevermögen und Zusammenhalt

Über die reine Beratung hinaus entstand ein Netzwerk der Wiederaufbau-Partner: Bürgermeister, Städteregionsrat, Landrat, Fachverbände, Unternehmen im Bereich Standortentwicklung. Der Gedanke war nicht nur: schnelle Schadensregulierung. Der Gedanke war: strategischer Wiederaufbau. Das Land NRW bewilligte dafür insgesamt 4,7 Milliarden Euro.

Viele Unternehmen hatten nach der Flut keine funktionierenden Telefone oder E-Mail. Das IHK-Team musste kreativ werden – und ging in den Innenstädten auch von Tür zu Tür, um über die Aufbauhilfe zu informieren. Daneben nutzte es auch Georeferenzen, also kartografische Abgleiche von Hochwasserkarten und Unternehmensstandorten, um herauszufinden, wer betroffen war. Der IHK Aachen, deren Bezirk eines der Epizentren der Katastrophe war, fungierte anfangs als Koordinierungszentrale für alle anderen betroffenen IHKs. Ein Hochwasserkompetenzzentrum wurde mit vier weiteren nordrhein-westfälischen IHKs etabliert.

Viel Dankbarkeit erfahren

Der Wiederaufbau war ein Kraftakt – physisch und psychisch. Auch dem IHK-Team gingen die Schicksale sehr ans Herz. „Es sind bei den Betroffenen viele Tränen geflossen, als sie ihr Leid

„AUF VERGLEICHBARE EREIGNISSE KÜNFTIG BESSER VORBEREITET“

Frank Diederich, DALLI-WERKE GmbH & Co. KG

„Die DALLI-WERKE sowie MÄURER & WIRTZ am Standort Stolberg waren von den verheerenden Folgen des Unwetters schwer betroffen. Gebäude und Produktionsanlagen standen teilweise bis zu 1,50 Meter unter Wasser. Der daraus resultierende vollständige Stromausfall führte zu einem kompletten Stillstand sämtlicher Produktionsanlagen. Darüber hinaus waren die Zufahrtsstraßen erheblich beschädigt oder blockiert, sodass der Standort zeitweise gar nicht beziehungsweise nur eingeschränkt für Mitarbeitende und den Lieferverkehr erreichbar war. Besonders schwer getroffen wurde das Werksgebäude ‚Wirtzhaus‘, das unmittelbar an der Zweifaller Straße gegenüber dem Vichtbach liegt. Die im Kellergeschoss installierte Gebäudetechnik wurde irreparabel beschädigt und musste vollständig erneuert werden.“

Die größte Herausforderung bestand in der Reinigung, Reparatur und Wiederinbetriebnahme unserer Produktionsanlagen. Erschwerend kam die Entsorgung der erheblichen Schlammengen hinzu. Beides musste parallel und unter hohem Zeitdruck bewältigt werden, um die Produktionsausfälle so gering wie möglich zu halten. Gegen derartige Naturkatastrophen war die dalli-group nicht versichert. Um den finanziellen Schaden in Grenzen zu halten, haben wir uns umgehend mit der IHK Aachen zum Aufbauhilfe-Fonds in Verbindung gesetzt und über die weiteren Schritte beraten lassen.

Inzwischen läuft die Produktion wieder uneingeschränkt wie vor der Flut. Die Wiederinbetriebnahme haben wir zugleich genutzt, um unsere Anlagen widerstandsfähiger gegen künftige Hochwasserereignisse aufzustellen: Ein Teil der Aggregate – insbesondere solche im Erd- und Kellergeschoss – wurde flutsicher auf höher gelegene Ebenen verlegt. Dies betrifft unter anderem die Elektroanlagen, das Notstromaggregat und die Kompressoren. Darüber hinaus haben wir das tiefer gelegene Tanklager neu konzipiert und baulich verstärkt.

Aktuell setzen wir mehrere Initiativen zum präventiven Hochwasserschutz des gesamten Werksgeländes um, um für vergleichbare Ereignisse künftig noch besser vorbereitet zu sein.“

Foto: dalli-group



„Aktuell setzen wir mehrere Initiativen zum präventiven Hochwasserschutz des gesamten Werksgeländes um“, berichtet Frank Diederich.

am Telefon geschildert haben. Gleichzeitig konnten wir ihnen ein wenig Hoffnung machen. Das war eine sehr sinnstiftende Arbeit“, findet Nils Jagnow. „Wir waren Zuhörer, Mutmacher und Berater“, erzählt Monika Frohn.

„Die Fluthilfe war mehr als eine Verwaltungsaufgabe – sie war ein Akt der Solidarität“, verdeutlicht IHK-Hauptgeschäftsführer Michael F. Bayer. „Ich bin stolz darauf, dass unsere Region zusammengehalten hat – und dass wir als IHK zeigen konnten, wofür wir da sind: ein echter Dienstleister. Für die Menschen in den Unternehmen.“

Er fügt hinzu: „Fünf Jahre Wiederaufbauhilfe in Nordrhein-Westfalen haben gezeigt: Unternehmen sind in Krisen nicht nur Betroffene – sie sind Teil der Lösung. Unternehmerinnen und Unternehmer bauen ihre Standorte wieder auf und geben den Menschen vor Ort Perspektiven, indem sie Wertschöpfung und Arbeitsplätze sichern.“

Monika Frohn fügt hinzu: „Mit Blick auf künftige Extremwetterereignisse brauchen wir jetzt den nächsten Schritt: Wirtschaft

und IHKs müssen systematisch in Katastrophenschutzplanungen eingebunden werden – vorausschauend, nicht erst im Ernstfall. Resilienz ist ein Standortfaktor.“ Benjamin Haag ergänzt: „Die Region war auf ein solches Ereignis nicht vorbereitet und hat in kürzester Zeit ein für deutsche Verhältnisse unbürokratisches, lösungsorientiertes System entwickelt. Der direkte Draht zur NRW.Bank und zum Wirtschaftsministerium war dabei Gold wert. Die Erfahrungen sollten breit gestreut werden, damit im nächsten Krisenfall schnell handlungsfähig reagiert werden kann.“

Dass der Wiederaufbau nach der Flutkatastrophe nicht nur Verwaltung, sondern auch Haltung und Zuversicht verlangte, zeigt ein persönliches Fundstück von Michael F. Bayer: Bei Aufräumarbeiten in Bad Münstereifel fand er damals eine kleine rote Clownsfigur aus Ton. Er durfte sie mitnehmen. „Charlie Rivel“ stand darunter. Sie steht heute in seinem Wohnzimmer. „Sie erinnert mich daran, dass ohne Optimismus eine Aufgabe wie der Wiederaufbau nicht zu stemmen ist“, sagt Bayer. ■



Foto: Pappen Olef GmbH

„Heute ist die Pappen Olef wieder stabil am Markt“, sagt Geschäftsführer Stephan Mahler.

„AUS DEM WIEDERAUFBAU IST WEITERENTWICKLUNG ENTSTANDEN“

Stephan Mahler, Pappen Olef GmbH

„In der Nacht zum 15. Juli 2021 wurde unser Standort in Schleiden-Olef schwer getroffen. Das Wasser stand in Teilen der Produktion bis zu 1,60 Meter hoch, Maschinen waren verschlammte, Arbeitsmittel zerstört und Lagerbestände unbrauchbar. Rund 800 Tonnen Papier mussten entsorgt werden. Der Schaden wurde damals auf etwa vier Millionen Euro geschätzt. Entscheidend war in den ersten Tagen, schnell handlungsfähig zu werden. Mitarbeiter, die größtenteils privat selbst betroffen waren, haben sofort mit angepackt, um Schäden zu begrenzen und die Basis für den Wiederanlauf zu schaffen.“

Die größte Herausforderung war nicht ein einzelner Schaden, sondern die Gleichzeitigkeit der Aufgaben. Aufräumen, Maschinen retten, Mitarbeiter halten, Lieferfähigkeit sichern und parallel die Finanzierung des Wiederaufbaus klären. Viele Anlagen mussten zerlegt, gereinigt und mit neuen Teilen wieder instandgesetzt werden. Zugleich wurde die Produktion zeitweise mithilfe anderer Unternehmen aufrechterhalten. Für uns war das eine Phase, in der technische, organisatorische und finanzielle Fragen jeden Tag neu gemeistert werden mussten.

Heute ist die Pappen Olef wieder stabil am Markt und produziert Verpackungslösungen aus Wellpappe, darunter Faltschachteln, Stanzverpackungen, Displays, individuelle Maßarbeiten sowie Lohnfertigung und bietet kundengerechte Logistik. Aus dem Wiederaufbau ist auch Weiterentwicklung entstanden. Bereits im Jahr 2022 wurden die Produktionsmöglichkeiten erweitert, das Werk Pappen Olef 2 in Gemünd aufgebaut und eine neue Produktionsstraße für Kaschieren, Stanzen und Kleben geschaffen. Verändert hat sich vor allem der Blick auf Resilienz: Hochwasserschutz, Ausfallsicherheit, moderne Prozesse und Standortfragen werden heute noch konsequenter mitgedacht. Ein Krisenleitfaden für zukünftige Bedrohungen wurde in Kraft gesetzt und gibt allen Beteiligten mehr Sicherheit.“

Erster öffentlicher Schnellladepark für E-Lkw

Mit dem Hybridpark „wind2move“ nimmt in Aldenhoven ein weiterer Baustein für den elektrischen Schwerlastverkehr Fahrt auf

Der Übergang zum elektrischen Schwerlastverkehr nimmt aktuell sichtbar Fahrt auf und entlang wichtiger Güterverkehrskorridore gehen die ersten öffentlichen Ladeparks speziell für E-Lkw ans Netz, so auch der Hybridpark „wind2move“ in Aldenhoven.

Die schlechte Nachricht: Deutschlands Abhängigkeit von fossilen Brennstoffen ist selten deutlicher geworden als in der aktuellen Krise – und trotzdem dreht sich die öffentliche Debatte vor allem darum, wie und wann die Preise für Benzin und Diesel endlich wieder sinken. Dabei bietet die Elektrifizierung des Straßengüterverkehrs einen direkten Weg aus der Krise: Energiesicherheit, niedrige Kosten und reduzierte Emissionen werden nur durch die Skalierung von E-Lkw und Ladeinfrastruktur ermöglicht.

Wie es funktioniert, ein sauberes, resilientes und wirtschaftlich wettbewerbsfähiges System in diesem Bereich aufzubauen, zeigt die Firmengruppe Davids mit ihrem Hybridpark „wind2move“ in Aldenhoven.

Umstieg auf alternative Antriebe erleichtern

Durch die kombinierte Erzeugungsleistung von 21 MW Wind- und 30 MW PV an einem Netzverknüpfungspunkt und der direkten Einbindung der Ladeinfrastruktur im Industriegebiet Aldenhoven verbindet die Unternehmensgruppe Davids mit dem Projekt ihre Geschäftsbereiche Rohstoffe, erneuerbare Energien und Flächenentwicklung zu einem verantwortungsvollen Kreislauf in der Region. Außerdem zeigt sie durch eigene E-Lkw, dass elektrische Schwerlastfahrzeuge im täglichen Betrieb zuverlässig, wettbewerbsfähig und unabhängig von globalen Krisen eingesetzt werden können.

Als Teil dieses Hybridparks hat Davids nun den ersten eigenen öffentlichen Schnellladepark für E-Lkw in Betrieb genommen. Der lokal erzeugte Strom wird über die 4x400 kW Ladepunkte ansässigen Logistikunternehmen zur Verfügung gestellt und

Foto: Kristina Toussaint



Mit „wind2move“ setzt die Firmengruppe Davids ein Zeichen für den elektrischen Schwerlastverkehr entlang wichtiger Güterverkehrskorridore.

soll den Umstieg auf alternative Antriebe erleichtern. Der Schnellladepark befindet sich unmittelbar an der A44 zwischen Aachen und Düsseldorf und somit entlang einer der wichtigen Güterverkehrskorridore in NRW und soll zukünftig zu einer zentralen Anlaufstelle für Megawatt-Charging Solutions in der Region erweitert werden.

Beispiel für grüne Transformation

Mona Neubaur, NRW-Ministerin für Wirtschaft, Industrie, Klimaschutz und Energie: „Klimafreundliche Antriebe haben viele Vorteile: Sie halten die Luft rein, reduzieren den Lärm für Mensch und Natur und sie leisten einen wichtigen Beitrag bei der Reduzierung von CO₂-Emissionen. Unser Ziel ist es, bis 2030 deutlich mehr Güterfahrzeuge mit grünen Antrieben auf die Straße zu bringen. Hierfür brauchen wir zügig eine leistungsfähige Infrastruktur mit Ladesäulen für den Güterverkehr im Land. Das Projekt „Wind2Move“ im Kreis Düren leistet einen wichtigen Beitrag für einen zukunftsfähigen Logistikstandort-Nordrhein-Westfalen und ist hervorragendes Beispiel für die grüne Transformation im Rheinischen Revier.“ ■

Wenn Transparenz zum Wirtschaftsfaktor wird

Der Kupferproduzent Schwermetall hat seinen ersten Nachhaltigkeitsbericht veröffentlicht – freiwillig und als strategisches Instrument

Von Juliane Becher

Nachhaltigkeitsberichterstattung beginnt nicht erst dort, wo der Gesetzgeber sie erzwingt. Das ist die Einstellung des Kupferproduzenten SCHWERMETALL HALBZEUGWERK in Stolberg. Das Unternehmen hat sich entschieden, freiwillig sichtbar zu machen, wo es in Sachen Nachhaltigkeit steht, was bereits erreicht wurde und welche Aufgaben noch vor dem Unternehmen liegen. „Wir arbeiten an vielen Stellen daran, nachhaltiger zu werden. Warum dann nicht auch zeigen, was wir tun?“, erklärt Annalena Böke Tomazin, Nachhaltigkeitsmanagerin bei Schwermetall.

Kunden, Partner und Banken würden immer häufiger nach belastbaren Informationen zu Energie, CO₂-Emissionen, Kreislaufwirtschaft, Arbeitssicherheit, Governance und sozialer Verantwortung fragen. Diese Informationen will der Betrieb liefern – denn sie werden zunehmend Teil von Geschäftsbeziehungen.

Qualität, Verantwortung, Zukunftsfähigkeit

Dass Nachhaltigkeit eine Gemeinschaftsaufgabe ist, wollte der Kupferproduzent sowohl mit der Teilnahme am Nachhaltigkeitspreis der IHK Aachen im vergangenen Herbst als auch mit dem Nachhaltigkeitsbericht zeigen. „Für uns ist Nachhaltigkeit kein isoliertes Projekt, sondern Teil verantwortungsvoller Unternehmensführung. Deshalb setzen wir auf Zusammenarbeit mit Partnern, die unsere Haltung zu Qualität, Verantwortung und Zukunftsfähigkeit teilen“, erklärt Michael Jordan, Geschäftsführer von Schwermetall. Sein Geschäftsführerkollege Urs Laubender ergänzt: „Der Bericht ist für uns eine Standortbestimmung und zugleich ein Arbeitsauftrag. Er zeigt, welche Fortschritte erzielt wurden und an welchen Themen wir konsequent weiterarbeiten wollen.“



Foto: Schwermetall/Andreas Steindl

Die Geschäftsführer Urs Laubender, Dirk Harten und Michael Jordan (v. l.) sind stolz auf den ersten Nachhaltigkeitsbericht – der auch künftige Aufgaben des Unternehmens umfasst.

Foto: Schwermetall/Christian Charlier

Das Unternehmen ist sich bewusst, dass Transparenz über Nachhaltigkeit auch ohne Berichtspflicht zum Wirtschaftsfaktor wird. Schon jetzt fragen Kunden, Partner und Banken immer häufiger nach belastbaren Informationen zu Energie, CO₂-Emissionen, Kreislaufwirtschaft, Arbeitssicherheit, Governance und sozialer Verantwortung.



Unterstützt wurde das Unternehmen für den Bericht von der Aachener Agentur POWER+RADACH – bei der Gestaltung, Auswahl des Berichtsstandards, Strukturierung und der Storyline. Das Ergebnis ist nach VSME-Standard („Voluntary Sustainability Reporting Standard“) strukturiert und so aufbereitet, dass Kennzahlen, Maßnahmen und Ziele eine nachvollziehbare Geschichte erzählen.

Konkrete Fortschritte aufzeigen

Seit 1972 produziert Schwermetall mit etwa 330 Beschäftigten am Breiniger Berg Vorwalzbänder aus Kupfer und Kupferlegierungen. Um diese industrielle Realität geht es auch im Bericht: Kupfer ist ein Schlüsselmaterial für Elektrifizierung, Digitalisierung und Energiewende. Gleichzeitig ist seine Verarbeitung energieintensiv. Schwermetall benennt diesen Konflikt offen – und zeigt konkrete Fortschritte: Die Scope-1- und Scope-2-Emissionen wurden im Geschäftsjahr 2024/25 gegenüber 2018 um 68 Prozent reduziert.

Ein zentraler Hebel ist der Energieeinkauf. Seit 2024 bezieht Schwermetall Strom aus einem regionalen Windpark in Eschweiler und kann damit mehr als ein Drittel des Strombedarfs aus erneuerbaren Quellen decken. Ergänzt wird dies durch die erste eigene Photovoltaikanlage auf dem Werksgelände.

Das Unternehmen ist sich bewusst, dass Transparenz auch ohne Berichtspflicht zum Wirtschaftsfaktor wird: Banken berücksichtigen Nachhaltigkeitsdaten bei Risikobewertungen, Kunden benötigen Informationen für ihre eigenen Lieferketten, Mitarbeitende wählen Arbeitgeber bewusst aus, Regionen erwarten Verantwortung von den Unternehmen, die vor Ort produzieren. Dafür dient dieser erste Bericht als Standortbestimmung. „Und wir freuen uns, wenn er auch anderen einen Impuls gibt, Nachhaltigkeit im eigenen Unternehmen aktiv anzugehen“, sagt Annalena Böke Tomazin. ■

Foto: Schwermetall



SCHWERMETALL HALBZUGWERK in Stolberg produziert Vorwalzbänder aus Kupfer und Kupferlegierungen. Gerade weil sich das Unternehmen über seine energieintensive Verarbeitung bewusst ist, lässt es Nachhaltigkeit und Energiewende nicht außer Acht.

Fördermittel für Wachstum und Arbeitsplätze

Warum sich die GRW-Förderung für Unternehmen in der Region lohnt.

Von Stephan Johnen

„Gerade bei einer GRW-Förderung für kleine und mittelständische Unternehmen lohnt es sich, Zeit in die Beratung und die Antragstellung zu investieren“, sagt Claudia Brendt, Direktorin Förderberatung Rheinland der NRW.BANK. „Dafür gibt es auch wirklich etwas“, sagt die Expertin, die mit Förderberaterin Hanna Schillings Unternehmen im IHK-Bezirk betreut. Im Gespräch mit dem IHKmagazin erklären beide, warum sich das Instrument zur Schaffung und zum Erhalt von Arbeitsplätzen in strukturschwachen Regionen bewährt hat, welche Änderungen es mit In-Kraft-Treten der neuen Förderrichtlinie gibt und wie Unternehmen schnell durch den Antragsprozess kommen. Im vergangenen Jahr wurden im Bezirk der IHK Aachen 42 Zusagen erteilt und Fördermittel in Höhe von über 15 Millionen Euro zur Verfügung gestellt.

IHKmagazin: Wenn über Förderprogramme gesprochen wird, fallen oft auch Aussagen wie „komplex“ und „Alles viel zu viel Aufwand!“. Was sagen Sie zu diesen Aussagen?

Claudia Brendt: Dafür gibt es ja meine Kollegin Hanna Schillings und mich. Wir erklären den Unternehmen komplexe Förderprogramme sehr einfach und verständlich. Es wäre schade, die Vorteile von GRW [Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur“] nicht zu nutzen.

Hanna Schillings: Eine erste Beratung dauert anderthalb bis zwei Stunden – das ist in den allermeisten Fällen gut investierte Zeit.

Welchem Zweck dient die GRW?

Schillings: GRW fördert Investitionsvorhaben kleiner und mittlerer Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft einschließlich des Tourismusgewerbes. In besonders strukturschwachen Regionen sollen Anreize für die Schaffung und Sicherung von Dauerarbeits- und Ausbildungsplätzen gesetzt werden. Außerdem geht es darum, die Einkommensstruktur zu verbessern und die regionale Wirtschaftsstruktur zu stärken. Im Kern geht es darum, Arbeitsplätze zu sichern und der Investitionsneigung, die aktuell eher zurückhaltend ist, einen Anstoß zu geben.

Foto: Stephan Johnen



Ansprechpartnerinnen für Unternehmen: Claudia Brendt (rechts), Direktorin Förderberatung Rheinland der NRW.BANK, und Förderberaterin Hanna Schillings betreuen von Düsseldorf aus den IHK-Bezirk Aachen.

Welche Erfahrungen haben Sie und auch Unternehmen mit dem Vorgänger-Programm gemacht?

Brendt: Es gibt eine sehr breite Akzeptanz, wir machen das ja schon seit zwei Jahrzehnten. Viele Unternehmen sind im positiven Sinne ‚Wiederholungstäter‘. Meine Kollegin und ich teilen uns die Beratung im IHK-Bezirk, wobei ich den Kreis Heinsberg sowie die Stadt und Städteregion Aachen übernehme. Unternehmen haben ganz konkrete Ansprechpartner bei den Wirtschaftsförderern in den Regionen, wir stehen ergänzend zur Verfügung. Das ist etwas, was uns abhebt und auszeichnet. Eine Förderberatung von ganz konkreten Menschen, die immer ansprechbar sind. Sobald der Antrag in der NRW.BANK ist, hat jedes Unternehmen eine Kollegin oder einen Kollegen als Ansprechpartner, der für den Antrag zuständig ist.

Schillings: Wenn man dieses Programm einmal verstanden hat, neigen Unternehmer dazu, das Instrument mehrfach zu nutzen. Je vollständiger die Unterlagen sind, desto schneller das Verfahren. Ein weiterer Vorteil ist, dass es kein Losverfahren gibt. Mit dem Tag der Eingangsbestätigung können Unternehmen zudem loslegen, wenn auch auf eigenes Risiko. In der Planungsphase kann noch umentschieden werden, anders geplant werden – oder doch nicht investiert werden. So viel Flexibilität gibt es oft nicht.

Wer wird gefördert?

Brendt: Alle produzierenden Unternehmen sind antragsberechtigt, wenn sie betriebliche Investitionen tätigen und die zu fördernde Betriebsstätte in einem Fördergebiet liegt. Aber auch IT-Dienstleister können profitieren. Des Weiteren sind Gastronomiebetriebe neu aufgenommen, wenn sie einen Beherber-

gungsanteil von mindestens 25 Prozent des Umsatzes haben. Für viele Betriebe in Eifelnähe bietet das Chancen. Erstmals antragsberechtigt sind zudem Bäckereien und Metzgereien.

Wer hat keine Chance auf Förderung?

Schillings: Dazu gehören unter anderem Landwirtschaft, Fischerei und Bergbau, Eisen- und Stahlindustrie, Energie- und Wasserversorgung sowie Abwasser- und Abfallentsorgung, Baugewerbe, Versandhandel und Einzelhandel, Verkehr und Lagerei, Finanz- und Versicherungsdienstleistungen, Grundstücks- und Wohnungswesen, Gesundheits- und Sozialwesen sowie Erziehung und Unterricht.

Was wird konkret gefördert?

Brendt: Alle Investitionen, die ins Anlagevermögen fließen, sprich Maschinen, Anlagen, die Errichtung oder Erweiterung von Gebäuden, der Erwerb von Grundstücken für eine Betriebsstätte, Außenanlagen, Software und Investitionsvorhaben mit besonderen Umweltschutzeffekten oder Energieeffizienzeffekten. Kleine und mittlere Unternehmen können zudem Investitionen zur Markteinführung innovativer Produkte gefördert bekommen. Bei einer sachkostenbezogenen Förderung müssen aber mindestens 150.000 Euro investiert werden, das ist die Bagatellgrenze.

Welche Voraussetzungen beziehungsweise Auflagen gibt es?

Brendt: Fördervoraussetzung ist, dass bedeutende regionalwirtschaftliche Effekte erzielt werden. Will heißen: Bei KMU muss die Zahl der Arbeitsplätze gegenüber dem Stand der Antragstellung um mindestens fünf Prozent wachsen. Beim Investitionskriterium muss der förderfähige Investitionsbetrag bei KMU 25 Prozent über durchschnittlichen Abschreibungen der vergangenen drei Jahre liegen. Eines der beiden Kriterien muss erfüllt werden. Der Arbeitsplatzzuwachs ist an fünf Jahre gebunden.

Schreckt diese Bindung nicht ab, weil Unternehmen befürchten, Zuschüsse zurückzahlen zu müssen?

Brendt: Aus diesem Grund werden sehr detaillierte Beratungsgespräche geführt, in denen die Rahmenbedingungen erläutert werden. Zuschüsse sind nun mal zweckgebunden, daher fragen wir oder auch andere bei der Beratung: Ist das realistisch? Passt das für das Unternehmen? In den allermeisten Fällen ist es kein Problem, diese Haltefrist dann zu erfüllen. Es bleibt zum Glück die Ausnahme, dass dies nicht gelingt, selbst in wirtschaftlich schwierigen Zeiten. In der Erstberatung wird sich an dieser Stelle jeder Fall einzeln angesehen und versucht, gemeinsam einen Weg zu finden.

Welches Detail der GRW-Förderung kommt oft zu kurz in der öffentlichen Wahrnehmung?

Schillings: Neben der sachkapitalbezogenen Förderung gibt es auch eine lohnkostenbezogene Förderung, die im gesamten

INDIVIDUELLE BERATUNG

Mit Inkrafttreten der neuen Förderrichtlinie wird das bisherige „Regionale Wirtschaftsförderungsprogramm des Landes Nordrhein-Westfalen“ (RWP) unter neuer Bezeichnung fortgeführt. Künftig trägt die Richtlinie den Titel „Gewährung von Finanzierungshilfen zur Förderung der gewerblichen Wirtschaft einschließlich des Tourismusgewerbes im Rahmen der Gemeinschaftsaufgabe ‚Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur‘ (GRW). Es sollen Anreize geschaffen werden für die Schaffung und Sicherung von Dauerarbeits- und Ausbildungsplätzen in den besonders strukturschwachen Regionen des Landes. Ein weiteres Ziel ist die Verbesserung der Einkommensstruktur und die Stärkung der regionalen Wirtschaftsstruktur.

Erste Infos zur GRW-Förderung gibt es bei den regionalen Wirtschaftsförderungen.

Über das Service-Center der NRW.BANK kann eine individuelle Beratung zu öffentlichen Förder- und Finanzierungsmöglichkeiten verabredet werden:

0211 91741-4800 / E-Mail an beratung@nrwbank.de

➔ www.nrwbank.de

IHK-Ansprechpartner:

Team Gründung und Unternehmensförderung

0241 4460-660

finanzierung@aachen.ihk.de

Land allerdings nur rund zehn Prozent des Fördervolumens ausmacht. Dieser Weg kann aber eine echte Alternative sein. Nehmen wir als Beispiel einen IT-Dienstleister, der für die Entwicklung einer neuen Software fünf neue Programmierer einstellen möchte. Liegt das Arbeitgeber-Brutto über 60.000 Euro, kann der Lohn zu den entsprechenden Fördersätzen für je 24 Monate gefördert werden. Auch hier gilt: Die Zweckbindungsfrist endet erst fünf Jahre nach Abschluss des Vorhabens.

Welche Hilfestellungen gibt es beim Antragsverfahren?

Brendt: Wir arbeiten im gesamten Prozess eng mit den Wirtschaftsförderungen, der IHK und der HWK zusammen. Schon während der Erstberatung wird den Unternehmen empfohlen, auch den Steuerberater und einen Vertreter der Hausbank an den Tisch zu holen.

Schillings: Die Kolleginnen und Kollegen der Wirtschaftsförderungen schauen auch gerne noch einmal über die ausgefüllten Anträge, um Reibungsverluste und Verzögerungen zu minimieren. Den Unternehmen raten wir, Unterlagen immer zu schicken, sobald diese vorliegen, und nicht zu warten, bis alles abschließend gebündelt ist. So können wir im Haus schon anfangen, den Antrag zu bearbeiten. Die gesamte Abwicklung erfolgt digital über unser Online-Kundenportal. ■

Ein Markt, der wächst

Christopher Remers und Halil Öcalan haben in Weilerswist die SnapPack GmbH gegründet

Von Stephan Johnen

Keine Stromleitungen, keine Druckluft, keine Maschinen: Am Ende des Jahres 2025 und am Anfang der SnapPack GmbH stand eine leere Halle in Weilerswist. In dieser Halle bezogen zwei geschäftsführende Gesellschafter ihr Büro, die eine ziemlich genaue Vorstellung davon hatten, wie sie ihr Business aufziehen wollen. Im Januar 2026 wurden die ersten Produkte ausgeliefert, bis Ende des Jahres planen die Gründer mit rund einer Millionen Euro Umsatz. „Ohne eine Förderung hatten wir den Rahmen anders abstecken müssen, hätten wir mit ganz anderen Maschinen angefangen, wäre alles vermutlich eine Nummer kleiner“, sagt Geschäftsführer Christopher Remers. 1,2 Millionen Euro hat SnapPack investiert, von der NRW.Bank kam ein Investitionszuschuss in Höhe von 300.000 aus RWP-Mitteln (Regionales Wirtschaftsförderungsprogramm), die seit Mitte des Jahres unter dem Namen GRW (Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur“) zusammengefasst wurden (siehe Artikel auf Seite 60). Die SnapPack GmbH profitierte wie viele kleine und mittlere Unternehmen von attraktiven Investitionszuschüssen des Landes NRW, die nicht zurückgezahlt werden müssen.

Aufwand ohne „Papierkrieg“

Für die Bearbeitung des Förderantrags haben Christopher Remers und Halil Öcalan die Dienste eines darauf spezialisierten Beraters in Anspruch genommen. „Nach der erfolgreichen Bewilligung kennen wir das Prozedere – und würden es beim nächsten Mal auch selber machen“, spricht Remers von einem Antragsverfahren, das zwar einen gewissen Aufwand bedeutet hat, aber bei Weitem kein „Papierkrieg“ gewesen sei. Dank der Investition hätten die beiden Gründer für den Start auch eine Aufstellung des Maschinenparks gewählt, die auch ohne weitere Investitionen noch Wachstum ermöglicht. Die Auflage, drei

Foto: Stephan Johnen



Halil Öcalan (links) und Christopher Remers wollen mit der von ihnen gegründeten SnapPack GmbH eine Nische besetzen. Für die Gründung gab es einen Zuschuss in Höhe von 300.000 Euro.

„Wir haben eine Nische in der Industrie gefunden: Verpackungen in Sonder- und Wunschformaten.“

Halil Öcalan, Geschäftsführer

Arbeitsplätze zu schaffen beziehungsweise zu erhalten, war ohnehin betriebliche Notwendigkeit, damit die Maschinen zur Papierverarbeitung auch gefahren werden können. Mittlerweile hat SnapPack acht Mitarbeitende, eine Person im Innendienst, sieben Mitarbeitende in der Produktion. Viele Angestellte stammten vom Papier verarbeitenden Unternehmen, das zuvor in der Halle angesiedelt war und aus wirtschaftlichen Gründen schließen musste.

Alles unter einem Dach

„Wir haben eine Nische in der Industrie gefunden: Verpackungen in Sonder- und Wunschformaten“, erklärt Geschäftsführer Halil Öcalan. Ein Markt, der wächst. SnapPack verarbeitet Wellpappe nach Kundenwünschen zu Faltschachteln für Versand, Lagerung und Präsentation – maximal individualisiert. „Das Rohmaterial beziehen wir von den großen regionalen Wellpappeherstellern wie Smurfit Westrock aus Euskirchen. Wir stellen dann bei uns die gewünschten Formate her“, erklärt Christopher Remers. Von der Verarbeitung bis zum Verkauf findet in Weilerswist alles unter einem Dach statt. Die Kunden kommen allesamt aus

dem B2B-Bereich, der Hauptfokus liegt auf anderen Verarbeitern. SnapPack hat keine große Vertriebsstruktur und sieht sich eher als „verlängerte Werkbank“ für andere Partner. Die Wellpappe wird nach Kundenwunsch in unterschiedlichen Qualitäten bestellt und dann von der Kleinst- bis zur Großserie gedruckt, gestanzt, geklebt und versandfertig palettiert. Ein zweiter Bereich sind Verpackungstaschen für den Postversand.

Die Verpackung der Zukunft

Standardgrößen werden meist nicht produziert, die laufen in Millionenaufgabe an anderen Stellen vom Band. „Auch wenn eine individualisierte Größe derzeit teurer sein mag – beim Versand

wird diese Mehrausgabe locker wieder reingeholt“, rechnet Christopher Remers vor, dass es immer unwirtschaftlicher wird, „Luft zu verschicken“, und auch die meist händische Konfektionierung von Verpackungen mit Füllmaterialien Kosten verursacht. „Möglichst wenig und platzsparend: So sieht die Verpackung der Zukunft aus“, ist Remers überzeugt, an der richtigen Stelle investiert zu haben. Die beiden Geschäftsführer kennen die Papier verarbeitende Industrie gut – aber aus unterschiedlichen Perspektiven. Christopher Remers (32) ist gelernter Bankkaufmann und als Prokurist nach wie vor im Unternehmen seines Vaters tätig. Die CCM Machinery GmbH & Co.KG konzeptioniert und baut Wellpappen-Verarbeitungsmaschinen. Halil Öcalan (38) ist gelernter Verpackungsmittelmechaniker, hat seinen Industriemeister gemacht und war lange als Schichtleiter tätig. Es ergab sich, dass Öcalan als Trainer für CCM bei deren Kunden Einweisungen in neue Maschinen übernahm. Parallel gründete er 2022 ein Unternehmen, das Faltkisten in Kleinserien stanzt. Ausgestattet mit viel Erfahrung, wollen sie nun die SnapPack GmbH auch durch wirtschaftlich eher herausfordernde Zeiten steuern. Christopher Remers: „Verpackung ist und bleibt ein Produkt, was lokal sehr gut funktioniert.“ ■

„Ohne eine Förderung hatten wir den Rahmen anders abstecken müssen, hätten wir mit ganz anderen Maschinen angefangen, wäre alles vermutlich eine Nummer kleiner.“

Christopher Remers, Geschäftsführer

Foto: Stephan Johnen



In Weilerswist wird Wellpappe zu Verpackungen in Sonder- und Wunschformaten. Dank der Förderung wurde der Maschinenpark direkt auf Wachstum ausgerichtet.

Foto: Stephan Johnen

Andreas Müller ist Geschäftsführer der AME GmbH aus Wassenberg, seine Ehefrau Petra leitet die Verwaltung des Unternehmens.



Auf Wachstumskurs

Die Andreas Müller Electronic GmbH aus Wassenberg setzt auf den regionalen Markt und investiert

Von Stephan Johnen

Jede Investition soll sowohl der technologischen Weiterentwicklung als auch der Sicherung der eigenen Wettbewerbsfähigkeit dienen. Dieses Ziel war schnell definiert. Die Frage, was das Unternehmen und die Mitarbeitenden brauchen, welche Technologien, Maschinen und Software-Lösungen es sein sollen, hat etwas mehr Zeit in Anspruch genommen. Letztlich stand auf der „Wunschliste“ der Andreas Müller Electronic (AME) GmbH in Wassenberg an erster Stelle ein Enterprise-Resource-Planning-System, das alle Geschäftsprozesse in einer einzigen Plattform vereint sowie – damit einhergehend – die Modernisierung der gesamten IT-Infrastruktur. Eine neue Wellenlötanlage, eine zusätzliche optische Inspektionsanlage für die Qualitätssicherung und die Anschaffung einer Selektivlötanlage zur Angebotserweiterung rundeten das Ganze an. Unter dem Strich: 600.000 Euro. Erst einmal tief durchatmen.

„Wir investieren seit 32 Jahren regelmäßig, aber da ist schon ein sehr großes Volumen zusammengekommen. Also haben wir uns auf die Suche nach Förderprogrammen gemacht“,

berichtet Geschäftsführer Andreas Müller. Aus der Wirtschaftsförderungsgesellschaft Heinsberg kam ein Tipp – und Andreas Müller hatte bei der NRW.Bank Erfolg: 286.500 Euro kamen im vergangenen Jahr aus dem Regionalen Wirtschaftsförderungsprogramm des Landes Nordrhein-Westfalen (RWP), das seit diesem Jahr unter der Abkürzung GRW firmiert. Eine Förderung, die das Unternehmen nicht zurückzahlen muss (siehe Artikel auf Seite 60).

Überschaubarer Aufwand

Tipps und Empfehlungen gab es während der Antragstellung von der Wirtschaftsförderungsgesellschaft Heinsberg, Pia Lejeune von der IHK Aachen steuerte in Zusammenarbeit mit der AME eine Analyse der regionalen Marktlage bei – rund eine Woche waren Geschäftsführer Andreas Müller, Verwaltungsleiterin Petra M. Müller sowie weitere Mitarbeitende damit beschäftigt, die notwendigen Zahlen für den Antrag zusammenzutragen. „Für die Formulierung haben wir uns Hilfe gesucht“, schildert Andreas Müller: „Wir wollten es lieber einmal richtig machen anstatt drei Runden zu drehen.“ Nach Absenden der Dokumente seien auch keine Rückfragen mehr gekommen. „Das war wirklich ein überschaubarer Aufwand für diesen Zuschuss. Ohne die Förderung wäre unsere Investition vermutlich

„Wir wollen auch ein positives Signal senden. Wenn wir alle den Kopf in den Sand stecken, investiert gar keiner mehr.“

Andreas Müller, Geschäftsführer

geringer ausgefallen oder wir hätten manche Ausgaben noch einmal geschoben“, mutmaßt der Geschäftsführer.

Das inhabergeführte, mittelständische Unternehmen wurde 1994 gegründet und hat aktuell 25 Mitarbeitende. Der Umsatz lag 2025 bei rund 3,5 Millionen Euro. Die Investition in neue Maschinen, die neue Möglichkeiten erschließen und auch noch eine weitere Wachstumsreserve vorhalten, zahlt sich bereits aus. „Schon ein Hammer“ sei die Vorbereitung, Schulung der Mitarbeitenden und schrittweise Einführung des neuen ERP-Systems, die im Idealfall zum 1. Dezember abgeschlossen ist. Neben der Investition von rund 200.000 Euro stecken für alle Mitarbeitenden Dutzende Stunden in diesem Prozess, rund 20 Prozent eines Arbeitstages, hat Petra M. Müller einmal ausgerechnet. „Der Wunsch nach einer umfassenden Modernisierung kam von den Mitarbeitenden. Wir haben sie alle in den Prozess eingebunden, trotz der Mehrarbeit ziehen daher alle an einem Strang“, betont die Verwaltungsleiterin.

Modernisierung und Erweiterung

Mit der Modernisierung und Erweiterung des Maschinenparks stellt sich das Unternehmen weiter auf Wachstum ein. Die neue Wellenlötanlage ermöglicht beispielsweise auch bei Kleinserien eine automatische Verlotung der einzelnen elektronischen Bauteile auf den Leiterplatten: schneller, präziser und dank modernster Technik auch materialschonender und umweltfreundlicher. AME fertigt auf Kundenwunsch unter anderem Platinen und Baugruppen für Industrieelektronik, Gebäudetechnik, Not-Strom- sowie Not-Licht-Technik und Entlüftungstechnik. Viel Erfahrung hat das Unternehmen auch in der Zusammenarbeit mit den Hochschulen der Region. So manches Forschungsprojekt wurde schon gemeinsam erfolgreich abgeschlossen.

Die Frage, warum AME in einem durchaus herausfordernden Marktumfeld investiert, beantwortet Andreas Müller ohne große Bedenkenzeit: „Wir erleben gerade im Welthandel eine schwierige Situation, aber regional platzieren wir uns wieder besser am Markt. Es gibt auch weiterhin einen Markt für uns und wir suchen weiter Mitarbeitende.“ Wer weiß, ob der nächste Antrag (dann für GRW-Mittel) nicht komplett eigenständig bei der AME „zusammengelötet“ wird. Einige Ideen für Investition stehen noch im Raum: Bestückungsautomaten beispielsweise, die am Markt ab 300.000 Euro angeboten werden. ■

Von Niederzier in die ganze Welt

Die von.tz GmbH aus Niederzier erhält Fördergeld für den Bau eines neuen Firmensitzes

Von Stephan Johnen

Ob Bernd das Brot, die Helden der „Paw Patrol“ auf vier Pfoten, Batman oder Bugs Bunny: Wer diesen Zeitgenossen als Großfigur in Deutschland, Österreich oder der Schweiz über den Weg läuft, hat mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit mit einem lizenzierten Walking-Act der von.tz GmbH aus Niederzier zu tun. Allein 128 Großfiguren hat das auf Unterhaltung und Events spezialisierte Unternehmen am Start, hinzu kommen Showformate, Bühnenprogramme und ganze Eventlösungen. Dreh- und Angelpunkt ist das Lager in Niederzier, das langsam aber sicher aus allen Nähten platzt. Schließlich müssen alle Kostüme, Requisiten und die Technik sicher verwahrt und gewartet werden. 800.000 Euro hat Gründer und Geschäftsführer Andy Vontz in den Neubau seines Firmensitzes gesteckt, der die Lagerfläche auf 400 Quadratmeter fast verdoppelt und auch 150 Quadratmeter Bürofläche für die wachsende Zahl der Mitarbeitenden bietet. 300.000 Euro davon hat die NRW.Bank als Förderung zugesagt.

Foto: Stephan Johnen



Mit dem Neubau des Firmensitzes in Niederzier wird nicht nur das Lager erweitert. Es entstehen auch 150 Quadratmeter Bürofläche für die wachsende Zahl der Mitarbeitenden. Für den Neubau hat Geschäftsführer Andy Vontz erfolgreich Fördermittel beantragt.



Andy Vontz hat vor sechs Jahren die von.tz GmbH gegründet. „Ohne mein festes Team im Büro und meine Frau wäre das alles nicht möglich“, bedankt er sich für viel Rückhalt und Unterstützung.

Rund 3.000 Veranstaltungen im vergangenen Jahr

„Ein guter Freund von mir hat auch eine Halle gebaut und mich auf die Möglichkeit, RWP-Mittel zu beantragen, hingewiesen“, erklärt Andy Vontz. Aus RWP wurde mittlerweile GRW, doch die bewährte Förderung bleibt bestehen. „Der Prozess war sehr umfangreich, aber es hätte nicht besser laufen können“, schildert der 42-Jährige. Weil es das erste Mal war, dass er eine staatliche Förderung in Anspruch nahm, griff er für die Erstellung des Antrags auf eine Beraterin zurück. Etwa ein Jahr habe es vom Beginn bis zur Bewilligung gedauert, gefühlt 70 Prozent der Zeit habe die Bewilligung eingenommen. „Als Selbstständiger bin ich kürzere Reaktionszeiten gewohnt, aber das ist halt Bürokratie“, bilanziert Andy Vontz augenzwinkernd, der sich selbstverständlich dennoch über die Förderung freut.

Die Auflage, 1,6 Stellen zu schaffen, hat er schon vor Abschluss der Bauarbeiten erfüllt. In den aktuell angemieteten Büroräumen arbeiten vier Vollzeitkräfte und drei Teilzeitkräfte, jeden Monat sind rund 150 sogenannte Promoter bei den Events im Einsatz beziehungsweise stecken nach entsprechenden Schulungen in den Kostümen. Das Event-Unternehmen arbeitet darüber hinaus mit Schauspielern und Fernsehmoderatoren zusammen. Rund 3.000 Veranstaltungen wurden im vergangenen Jahr betreut beziehungsweise organisiert.

Neue Formate entwickelt

„In Deutschland sind wir Marktführer, aber wir wollen weiter wachsen. Dafür muss auch das Team in der Zentrale wachsen – und wir brauchen mehr Lagerfläche“, erklärt der Unternehmer, der bereits seit 23 Jahren in der Event-Branche arbeitet und sich vor sechs Jahren selbstständig gemacht hat, nachdem sein bisheriger Arbeitgeber in Schieflage geraten war. Mitten in der Corona-Pandemie und allen damit einhergehenden Beschränkungen. „In der Branche ging nichts mehr. Da mussten

wir kreativ werden“, blickt er zurück. Seine Promoter schickte er auf 2G- und 3G-Kontrollen, ganz oft vor Baumärkten. „Ich habe probiert, alle bei der Stange zu halten, um dann direkt durchstarten zu können, wenn die Beschränkungen wegfallen.“ Parallel entwickelte er mit den Lizenzgebern neue Formate, beispielsweise um Malls wieder zu beleben. „Wir haben um die bestehenden Figuren ganze Welten entwickelt“, sagt er. Diese sogenannten Eventlandschaften vereinbaren aber beispielsweise auch Bildung und Spaß. Der Plan ging auf.

16 Jahre lang arbeitete Andy Vontz in Köln, der Wechsel nach Niederzier sei kein Nachteil gewesen. „Bis man mit dem Transporter erst einmal aus Köln raus ist, sind wir schon fast in Frankfurt“, sagt er. Es mag auch eine Rolle gespielt haben, dass er selbst aus Hambach kommt und dort immer noch mit seiner Familie wohnt. Und es gab die Möglichkeit, ein passendes Grundstück für den Neubau der Zentrale zu kaufen und die gemieteten Hallen und Büros aufzugeben. In der neuen Halle wird auch eine Schleuse installiert, in der die Lieferwagen schnell entladen und beladen werden können. Die meisten Kostüme und Requisiten kommen montags zurück, werden gereinigt, verpackt und bei neuen Buchungen direkt sortiert, damit sie meist freitags das Zentrallager wieder verlassen können.

Helden zum Anfassen

Ob Lizenzcharaktere, WalkActs, Bühnenshows oder individuelle Eventaktivierungen – die von.tz GmbH realisiert im gesamten DACH-Raum Erlebnisformate für Veranstaltungen, Marken und Destinationen. Ob Kikaninchen oder Tigerenten Club Show: Viele Figuren kennen die Kinder bereits aus dem Fernsehen. Mit ihren Charakteren, Shows und interaktiven Erlebnissen sorgt die von.tz GmbH dafür, dass bekannte Marken und Figuren für Familien und Kinder live erlebbar werden. Das offizielle Maskottchen der UEFA EURO 2024 in Deutschland hieß Albärt. Die von.tz GmbH war dabei für die Entwicklung eines umfassenden Schulungs- und Bespielungskonzepts verantwortlich, das den Einsatzkräften und Darstellenden als Leitfaden für den professionellen Umgang mit der Figur diente.

Auch wenn dieser Bereich nur rund 15 Prozent des Umsatzes ausmacht, werden jedes Jahr Figuren und Konzepte in die ganze Welt geliefert. Darüber hinaus setzt das Unternehmen kreative Event-Ideen um – darunter auch den EXIT-Bus in Zusammenarbeit mit dem Verlag KOSMOS. Dabei wird ein Fahrzeug zu einem mobilen Escape-Room-Erlebnis, bei dem die Teilnehmenden verschiedene Rätsel lösen müssen. „Wir organisieren, planen und disponieren – aber wir müssen auch immer kreativ bleiben. Das reizt mich so an diesem Job“, sagt Geschäftsführer Andy Vontz. ■

Cyber-Versicherungen

Provinzial alleiniger Testsieger mit Bestnote FFF+

Jedes vierte bis fünfte mittelständische Unternehmen in Deutschland wurde in den vergangenen Jahren Opfer eines erfolgreichen Cyber-Angriffs. Die Folge: Zwei Drittel der Schäden von mehr als 250 Milliarden Euro jährlich für die deutsche Wirtschaft gehen auf Cyber-Angriffe zurück.

BSI warnt vor angespannter Lage im Cyber-Raum

Und obwohl das Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) die Lage im Cyber-Raum in seinem Jahresbericht 2025 als „angespannt“ einstuft, stagniert die Cyber-Sicherheit vieler Unternehmen laut einer Forsa-Umfrage im Auftrag des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) aus dem September 2025.

Cyber-Risiko bleibt massiv: 81 % der deutschen Unternehmen waren in 2024 vom Diebstahl sensibler Daten betroffen. *Quelle: Bitcom 2025*

Hacker können in Ihre Systeme eindringen, diese steuern und so Betriebe lahmlegen.

Insbesondere Mittelständler unterschätzen die eigenen Cyber-Risiken und überschätzen die Qualität ihrer IT-Schutzmaßnahmen. *(GDV, Dossier: Cybersicherheit, April 2026).*

Welche gewerblichen Cyber-Versicherungen sind die besten? Dazu veröffentlichte das Analysehaus Franke und Bornberg nun ein aktualisiertes Rating. Bewertet wurden insgesamt über 100 Detailkriterien aus 201 Tarifen von 27 Versicherern.

Die Ratingklassen reichen von FFF+ (hervorragend) bis F- (ungenügend). Die Bewertung orientiert sich am Bedarf eines mittelständischen Unternehmens mit bis zu 250 Mitarbeitern und Wirkungsschwerpunkt in Europa.

Nur die Tarife der gewerblichen Cyber-schutzversicherung der Provinzial erhielten hierbei die Höchstnote FFF+.

Eine gute Cyberversicherung sollte nicht nur die Bausteine Eigenschaden, Vertrauensschaden, Ertragsausfall und Haftpflichtschaden beinhalten, sondern auch Serviceleistungen, wie aktive Hilfe im Schadenfall oder bei Schulungs- und Dokumentationspflichten für die Mitarbeitenden. Darüber hinaus ein Notfallmanagement und einen integrierten Darknet-Alarm.



„Ihr Sicherheits-Backup.“
Die Cyberversicherung der Provinzial für Ihr Unternehmen.

Harren-Poqué e.K.
Kaiserstr. 40, 52146 Würselen
Tel. 02405 5051
cyber@schutzengelteam.com

**Jetzt Angebot
einholen.**

PROVINZIAL 

Aus den Unternehmen



Beckers Betenzaun & Garten GmbH, Geilenkirchen

Heiner Möller Werbegeschenke GmbH, Aachen

HS-Regio Wirtschaftsprüfung GmbH, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Heinsberg

impetus.PR Agentur für Corporate Communications GmbH, Aachen

Faik Beka, Akustik-Trockenbau BEKA, Würselen

Frank Scheidhauer, Bad Münstereifel

Patrick Christian Koll, Versicherungsbüro Koll, Baesweiler

Mobile Hochwasserschutzbarrieren schützen Produktions- und Lagerbereiche innerhalb von Minuten. Sie ermöglichen es Unternehmen, kritische Infrastruktur mit geringem Aufwand vor Extremwetterereignissen zu sichern.

STRATEGISCHE EXPANSION

3WIN MASCHINENBAU ÜBERNIMMT METALLBAU HEINZ RULAND

Die 3WIN Maschinenbau GmbH aus Aachen hat die Metallbau Heinz Ruland GmbH aus Baesweiler übernommen. Mit diesem Schritt erweitert das Unternehmen sein Leistungsspektrum um jahrzehntelange Expertise im Stahl- und Metallbau sowie in der Entwicklung von Hochwasserschutz- und Löschwasser-Rückhaltungssystemen.

Für 3WIN kommt die Übernahme zur richtigen Zeit: Klimawandel und verschärfte Umweltauflagen erhöhen die Anforderungen an Betriebssicherheit und Resilienz. Hochwasserschutz und Löschwasser-Rückhaltung sind längst Standardthemen geworden – nicht nur für Industrieunternehmen, sondern auch für Kommunen und Betreiber kritischer Infrastruktur. Gleichzeitig gewinnt die Instandhaltung bestehender Anlagen an Bedeutung: Wartung, Modernisierung und Reparatur sichern Verfügbarkeit und Lebensdauer von Infrastruktur.

Die Metallbau Heinz Ruland GmbH hat sich als verlässlicher Partner für solche Aufgaben etabliert – von der Fertigung individueller Stahlkonstruktionen über Hallentore und Geländer bis zur Instandhaltung. Mit der Integration in 3WIN entstehen nun Synergien: Kunden profitieren von erweiterten Engineering- und Fertigungskapazitäten sowie von ganzheitlichen Lösungen aus einer Hand – von Planung und Konstruktion über Fertigung und Montage bis zu Wartung und Service.

Metallbau Heinz Ruland bleibt als eigenständige Marke bestehen. Die gewohnten Ansprechpartner und die Kontinuität für bestehende Kundenbeziehungen bleiben erhalten. ■



Foto: 3WIN Maschinenbau GmbH

MITARBEITERZUFRIEDENHEIT

PROBIOTEC ERHÄLT DAS QUALITÄTSSIEGEL „ATTRAKTIVER ARBEITGEBER“

Die PROBIOTEC GmbH, ein Unternehmen der weyer gruppe, hat nach einem umfassenden Zertifizierungsverfahren durch die Inpraxi GmbH & Co. KG das Qualitätssiegel „Attraktiver Arbeitgeber“ erhalten. Die Auszeichnung bestätigt die hohe Arbeitgeberattraktivität des Ingenieur- und Beratungsunternehmens aus der Sicht seiner Beschäftigten und gilt für den Zeitraum von 2026 bis 2029. Im Rahmen des Zertifizierungsprozesses wurde die Zufriedenheit der Belegschaft durch eine anonyme Befragung ermittelt. Mit einer Rücklaufquote von 83 Prozent lieferten die Daten eine breite und belastbare Basis für die Auswertung. Die Ergebnisse unterstreichen eine hohe Identifikation der Mitarbeitenden mit dem Unternehmen, dem Dienstleistungsportfolio und den gelebten Unternehmenswerten. Besonders positiv hervorgehoben wurden in der Befragung die gelebte Kultur der „offenen Türen“ sowie die hohe Flexibilität bei der Gestaltung der Arbeitszeit und der Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben. „Ein attraktiver Arbeitgeber ist für mich ein Unternehmen, in dem sich Mitarbeitende wertgeschätzt fühlen und Leistung anerkannt wird. Das gelingt nicht immer, bleibt für mich aber der Maßstab“, erklärt Geschäftsführer Patrick Bahlert. PROBIOTEC setzt bereits seit langem auf eine wertebasierte Organisationsentwicklung. So wurde das Unternehmen bereits im Jahr 2022 von der Bertelsmann-Stiftung als familienfreundlicher Arbeitgeber ausgezeichnet. Das neue Qualitätssiegel bestätigt diesen Kurs und dokumentiert das Ziel des Unternehmens, die Mitarbeiterzufriedenheit als einen wichtigen Erfolgsfaktor langfristig zu sichern. ■



Kerstin und Patrick Bahlert von PROBIOTEC GmbH (v. l.) nahmen die Auszeichnung von Astrid Laudage, Laudage Konzept GmbH & Arbeitgeberseiegel Attraktiver Arbeitgeber, entgegen.

Foto: Rohde & Schwarz Networks and Cybersecurity GmbH



Die aktuellen LANCOM Geschäftsführer, Constantin von Reden und Robert Mallinson (v. l.), setzen ihre Tätigkeit als Geschäftsführer der Rohde & Schwarz Networks and Cybersecurity fort.

NEUAUSRICHTUNG

LANCOM und Rohde & Schwarz Cybersecurity fusionieren

Die beiden Rohde & Schwarz Tochterunternehmen, LANCOM Systems und Rohde & Schwarz Cybersecurity, schließen sich zu einer Tochtergesellschaft mit dem Namen „Rohde & Schwarz Networks and Cybersecurity GmbH“ zusammen. Die Fusion ist das Ergebnis der bereits intensiven und erfolgreichen Zusammenarbeit der beiden Schwesterunternehmen und führt deren komplementäres Lösungsangebot unter dem Dach der Rohde & Schwarz Networks and Cybersecurity GmbH zusammen. LANCOM wird als erfolgreiche Produktmarke weitergeführt.

Der Zusammenschluss von LANCOM Systems und Rohde & Schwarz Cybersecurity ist Teil einer dezidierten Wachstumsstrategie: Beide Unternehmen bündeln ihre Kräfte, um Kunden und Partnern künftig ein noch umfassenderes, integriertes Angebot an souveränen Netzwerk- und Cybersicherheitslösungen „engineered in Germany“ zu bieten. Die aktuellen LANCOM Geschäftsführer, Constantin von Reden und Robert Mallinson, setzen ihre Tätigkeit als Geschäftsführer der Rohde & Schwarz Networks and Cybersecurity fort. Ralf Koenzen, LANCOM Gründer sowie aktueller Geschäftsführer der Rohde & Schwarz Cybersecurity, wird die Gesellschaft als Ratgeber unterstützen. Das Unternehmen umfasst künftig rund 500 Mitarbeitende an den sechs Firmenstandorten Würselen, Hamburg, Karlsruhe, Köln, Berlin und München. Hauptsitz der Rohde & Schwarz Networks and Cybersecurity GmbH ist Würselen. Die bestehenden Firmenstandorte bleiben erhalten. Es werden gezielt neue Ressourcen zur Umsetzung der Wachstumsstrategie aufgebaut.

Teil der Wachstumsstrategie ist eine noch stärkere Kundenorientierung und weitere Differenzierung des gemeinsamen Leistungsversprechens. Im Zentrum der Profilschärfung stehen neben dem traditionellen Netzwerkgeschäft für Unternehmenskunden (Corporate Network Solutions) definierte Lösungen für den öffentlichen Sektor, KRITIS sowie den Sicherheits- und Verteidigungssektor. Rohde & Schwarz Networks and Cybersecurity will insbesondere im europäischen Markt mit einem erweiterten und zugleich fokussierten Lösungsportfolio weiter wachsen. ■

Foto: IHK Aachen / Myriam Weber



Alexandra Behle trägt mit frischen Ideen dazu bei, dass die Nahversorgung in Kohlscheid gesichert bleibt.

UNTERNEHMENSNACHFOLGE

PÜTZ-BEHLE: TRADITIONSGESCHÄFT MIT NEUER INHABERIN

Nach mehr als 120 Jahren Firmengeschichte beginnt für das Traditionsgeschäft Pütz-Behle an der Südstraße in Kohlscheid ein neues Kapitel: Alexandra Behle hat das Haushaltswaren- und Schreibwarengeschäft übernommen und führt es mit frischen Ideen in die Zukunft. Mit der Unternehmensnachfolge bleibt ein wichtiger Nahversorger für die Region erhalten – ein positives Signal für den Einzelhandel in Kohlscheid. Das Geschäft bietet neben Haushalts- und Schreibwaren sowie Geschenkartikeln einen Schlüsseldienst sowie verschiedene Serviceleistungen an und ist seit Jahrzehnten eine feste Größe im Ortskern. „Inhabergeführte Fachgeschäfte mit Qualität, Beratung und Kundennähe spielen auch künftig eine wichtige Rolle für lebendige Innenstädte“, ist Alexandra Behle überzeugt. „Wir stehen für persönlichen Service – diese Stärke werde ich bewahren und weiterentwickeln.“ ■

Foto: STAWAG/Rossaint



Wilfried Ullrich bleibt weitere fünf Jahre Vorstand der STAWAG.

STAWAG

Ullrich erneut als Vorstand bestätigt

Wilfried Ullrich bleibt weitere fünf Jahre Vorstand der STAWAG. Der 56-Jährige gehört dem Vorstand seit 2017 an und hat den Wandel des Unternehmens vom klassischen Stadtwerk zum erfolgreichen Regionalversorger maßgeblich mitgestaltet. „Die Energie- und Wasserwirtschaft steht vor tiefgreifenden Veränderungen. Gleichzeitig wachsen die Erwartungen der kommunalen Gesellschafter. Mit einem Führungsduo an der Spitze ist die STAWAG hervorragend aufgestellt, um diese Herausforderungen erfolgreich zu meistern“, sagt Harald Baal, Aufsichtsratsvorsitzender. Ullrich betont: „Unser Ziel ist klar: Wir wollen weiter wachsen, unsere Kundinnen und Kunden mit besseren Services und attraktiven Angeboten langfristig an uns binden und unser Produktportfolio konsequent weiterentwickeln. Gleichzeitig verstehen wir uns als verlässlicher Partner der Kommunen und gestalten gemeinsam die Energie- und Wärmewende in Stadt und Region.“ Seit Januar 2026 ist Alexandra Genten weiteres Vorstandsmitglied. Sie verantwortet Vertrieb, Abrechnung, Erzeugung und Wärme. Ullrich ist für den kaufmännischen Bereich, das Wasser- und Netzgeschäft sowie Erneuerbare Energien zuständig. ■

KREISSPARKASSE EUSKIRCHEN

AZUBIS ÜBERNEHMEN VERANTWORTUNG

Einmal im Jahr wird dem Nachwuchs der Kreissparkasse Euskirchen (KSK) im Rahmen seiner Ausbildung für vier Wochen die Verantwortung für ein BeratungsCenter (BC) im Kreis Euskirchen überlassen. Dieses Mal eroberten die jungen Leute das BC Weilerswist, das eigentlich unter der Leitung von Michael Honert steht. Er hat mit seinem

Kernteam sämtliche Abläufe sichergestellt. Dass die jungen Leute die anfallenden Aufgaben meistern werden, davon waren Personalleiterin Anke Titz und Ausbildungsleiter Stefan Thur von Anfang an überzeugt. Denn die Jungbanker wurden von ihnen monatelang auf die Übernahme eines kompletten BeratungsCenters vorbereitet. ■

Foto: Michael Thalken/Eifeler Presse Agentur/epa



NEUE PARTNERSCHAFT**quip: Roger Lothmann wird Leadinvestor**

Die quip Gruppe stellt die Weichen für ihre weitere Entwicklung. Roger Lothmann wird Leadinvestor des Unternehmens und begleitet die langfristige Ausrichtung der Unternehmensgruppe. Die operative Führung bleibt unverändert in den Händen der bestehenden Geschäftsführung und des Führungsteams. Mit der neuen Partnerschaft werden nun zusätzliche Wachstumspotenziale erschlossen und die strategische Weiterentwicklung der Unternehmensgruppe konsequent vorangetrieben. Dies gilt gleichermaßen für die Tochtergesellschaften e-equipment und AllcuraMed. Auch dort bleibt das operative Geschäft unverändert, während neue Impulse für Wachstum, Innovation und die Weiterentwicklung des Unternehmens gemeinsam umgesetzt werden.

Seit über 30 Jahren unterstützt quip Industrieunternehmen mit technischen Dienstleistungen im Maschinen- und Anlagenbau sowie bei der Umsetzung und Skalierung von Produktionsprozessen. Mit 14 Geschäftsstellen, neun Produktionsstandorten mit einer Gesamtfläche von 51.000 Quadratmetern und 750 qualifizierten Mitarbeitern bietet die quip maßgeschneiderte Montagendienstleistungen, die speziell auf die Bedürfnisse und Anforderungen ihrer Kunden abgestimmt sind. Ergänzt wird das Leistungsportfolio durch Recruiting-Lösungen und Personaldienstleistungen. Mit einem Jahresumsatz von etwa 40 Millionen Euro zählt quip zu den etablierten Partnern der Industrie in Deutschland.

Roger Lothmann verfügt über mehr als 30 Jahre Erfahrung in der Personaldienstleistungsbranche. 1999 gründete er die ZAQUENSIS Gruppe und entwickelte diese gemeinsam mit seinem Team zu einem der TOP-3-Personaldienstleister in Deutschland. Zuletzt war er CEO von TimePartner / House of HR Deutschland und verantwortete dort den weiteren Ausbau der deutschen Unternehmensgruppe.

Für Kunden, Mitarbeitende, Lieferanten und Geschäftspartner bleibt die Zusammenarbeit im Tagesgeschäft unverändert. Bestehende Verträge, Ansprechpartner und Geschäftsprozesse bestehen fort. Gleichzeitig schafft die neue Partnerschaft die Grundlage, um quip strategisch weiterzuentwickeln und zusätzliche Potenziale für Kunden und Mitarbeitende zu erschließen. Roger Lothmann übernimmt im Zuge der Transaktion die Anteile der Luxempart S.A. an der quip Gruppe. Die bisherigen Mitgesellschafter S-UBG, Nomainvest und der ehemalige Vorstand K.H. Guth bleiben weiterhin beteiligt. ■

Foto: quip



Roger Lothmann (Mitte) ist neuer Leadinvestor der quip Gruppe und begleitet die langfristige Ausrichtung der Unternehmensgruppe.



Foto: Abels & Kemmner



Silvia Frankenne, Tobias Brasch (l.), und Peter Szczensny nehmen die Auszeichnung aus den Händen von Karl-Theodor zu Guttenberg (2. v. l.) entgegen.

OP-CONSULTANT-SIEGEL 2026

ABELS & KEMMNER WURDE AUSGEZEICHNET

Das Beratungshaus Abels & Kemmner aus Herzogenrath hat sich beim bundesweiten Beratervergleich Top Consultant erneut durchgesetzt und erhält das Top-Consultant-Siegel 2026. Die Auszeichnung wurde durch Dr. Karl-Theodor zu Guttenberg im Rahmen des Deutschen Mittelstands-Summit in Heidelberg verliehen. Silvia Frankenne, Geschäftsführerin, Tobias Brasch, Seniorberater, und Peter Szczensny, Principal, nahmen die Auszeichnung für das Unternehmen entgegen. Die Auswahl der Preisträger basiert auf einer wissenschaftlichen Analyse durch die Wissenschaftliche Gesellschaft für Management und Beratung (WGMB) und einer unabhängigen Kundenbefragung mittelständischer Unternehmen.

Das 1993 gegründete Unternehmen Abels & Kemmner mit Sitz in Herzogenrath hat sich auf Supply Chain Management, Bestandsoptimierung und simulationsgestützte Planung spezialisiert. Die Wurzeln des Unternehmens liegen im Forschungsinstitut für Rationalisierung (FIR) an der RWTH Aachen. Bis heute verbindet Abels & Kemmner wissenschaftliche Methodik mit konsequenter Umsetzungsorientierung im Unternehmensalltag. Charakteristisch für die Beratung ist ein datenbasierter Ansatz mit digitalen Zwillingen der Lieferketten. „Wir ersetzen Annahmen durch valide Entscheidungsgrundlagen“, erklärt Geschäftsführerin Silvia Frankenne. In der Praxis führt dieser Ansatz typischerweise zu Bestandsreduzierungen von 20 bis 40 Prozent bei stabiler oder verbesserter Lieferfähigkeit. ■

TECHNOLOGIE TRIFFT KREISLAUFWIRTSCHAFT

cylib und Vianode revolutionieren Batteriegraphit-Recycling

Das Aachener Batterierecycling-Unternehmen cylib und der norwegische Batteriematerial-Spezialist Vianode haben eine Absichtserklärung unterzeichnet und bündeln ihre Kräfte für eine europäische Kreislaufwirtschaft. Gemeinsam wollen sie recyceltes Batteriegraphit in die Produktion neuer Anodenmaterialien integrieren – ein Meilenstein für nachhaltiges Batterierecycling und die wirtschaftliche Resilienz der Region. cylib wird hochwertiges recyceltes Graphitkonzentrat liefern, das mit der unternehmenseigenen OLiC-Technologie (Optimized Lithium and Graphite Recovery) zurückgewonnen wird. Diese wasserbasierte Technologie erreicht eine Recycling-Effizienz von über 90 Prozent für Lithium, Graphit, Nickel, Kobalt und Mangan – bei gleichzeitig 80 Prozent reduzierten CO₂-Emissionen im Vergleich zur Primärgewinnung. Vianode wird die Rezepturen mit recyceltem Graphit in seinen Anodenmaterialien entwickeln und testen sowie Pilotprojekte durchführen. Die Zusammenarbeit adressiert ein zentrales Ziel: die europäische Abhängigkeit von Rohstoffimporten für die Batterieproduktion senken. Mit dieser Kooperation entsteht eine robuste Lieferkette für hochreines Graphitkonzentrat – ein kritischer Rohstoff für die Elektromobilität. Vianodes synthetisches Anodengraphit wird bereits mit rund 90 Prozent weniger CO₂-Emissionen als Standardmaterialien hergestellt und erfüllt die Leistungsanforderungen führender Elektrofahrzeug- und Batteriehersteller. Das Ziel: bis 2030 jährlich Materialien für drei Millionen Elektrofahrzeuge bereitstellen. ■

Qualitätskontrolle: Vianode wird die Rezepturen mit recyceltem Graphit in seinen Anodenmaterialien unter wissenschaftlicher Beobachtung entwickeln und testen.



Foto: Vianode, cylib



Foto: Lambertz

GOLDENES JUBILÄUM

Vor 50 Jahren stieg Hermann Bühlbecker beim Familienunternehmen Lambertz ein

„Den Entschluss, direkt in unser Familienunternehmen einzusteigen, habe ich nie bereut. Ganz im Gegenteil: Es war die beste Wahl in meinem Leben“, betont Dr. Hermann Bühlbecker und blickt auf fünf Jahrzehnte zurück – bis hin zu seinem ersten Arbeitstag am 1. Juli 1976 bei der „Aachener Printen- und Schokoladenfabrik Henry Lambertz GmbH & Co. KG“. Mit 26 Jahren – nach dem Studium der Betriebswirtschaftslehre und seiner Promotion – begann er als Assistent seines Onkels Karl F. Kittelberger im Familienunternehmen. Bereits 1978 übernahm Bühlbecker die Geschäftsleitung, 1992 wurde er alleiniger Gesellschafter und seit 2004 ist er Vorsitzender des Beirates der Lambertz-Gruppe. Unter seiner Führung gelang nicht nur die Rettung des Traditionsunternehmens, sondern auch dessen grundlegende Neuausrichtung. Lambertz öffnete sich den Handelskonzernen und den Discountern, optimierte das Sortiment und etablierte einen neuen Markenauftritt. Mit dem Ausbau der Herbst- und Weihnachtsgebäcke sowie dem Einstieg in Ganzjahresgebäcke reduzierte das Unternehmen seine

Vom kleinen Printenhersteller zum Weltmarktführer: Innerhalb von 50 Jahren entwickelte sich die Lambertz-Gruppe unter der visionären Leitung von Dr. Hermann Bühlbecker zu einem der führenden Unternehmen in der nationalen und europäischen Gebäckbranche.

Abhängigkeit vom Saisongeschäft und erschloss neue Märkte.

Durch eine Expansionsstrategie mit strategischen Übernahmen entwickelte sich Lambertz vom traditionsreichen Printenhersteller zum Weltmarktführer für Herbst- und Weihnachtsgebäcke und zu einem der führenden Unternehmen der europäischen Gebäckbranche. Zu den wichtigsten Akquisitionen zählen die Max Weiss Lebkuchenfabrik (1994), Kinkartz (1999), Haeberlein-Metzger und ifri-Schumann (1999) sowie Dr. Quendt (2018).

Ein weiterer Meilenstein war die Internationalisierung des Unternehmens: Mit einer Niederlassung in den USA, Produktionsstandorten in Polen und einer Exportquote von rund 24 Prozent liefert die Lambertz-Gruppe heute in rund 60 Länder weltweit. Neben seinem unternehmerischen Erfolg engagiert sich Bühlbecker seit vielen Jahren im sozialen und gesellschaftlichen Bereich. Er unterstützt unter anderem Organisationen wie American Foundation for AIDS Research (amfAR), die Elton John AIDS Foundation, die Clinton Foundation sowie UNICEF und UNESCO. Zudem fördert er Projekte in den Bereichen Sport, Kultur und Medien und ist seit 1998 Initiator und Gastgeber der „Lambertz Monday Night“ im Rahmen der Internationalen Süßwarenmesse in Köln. Für seine unternehmerischen Leistungen und sein Engagement wurde Bühlbecker

vielfach ausgezeichnet, darunter mit dem Bundesverdienstkreuz am Bande, dem NRW-Verdienstorden, dem Goldenen Zuckerhut sowie dem ISM Award. Seit 2011 ist Bühlbecker Honorarkonsul der Côte d'Ivoire (Republik Elfenbeinküste), dem größten kakaoproduzierenden Land der Welt. Darüber hinaus engagiert er sich in verschiedenen Wirtschaftsverbänden und lehrt als Honorarprofessor an der International School of Management in Dortmund. Die Lambertz-Gruppe erzielte im Geschäftsjahr 2024 einen Jahresumsatz von rund 736 Millionen Euro, beschäftigt rund 4.000 Mitarbeitende und produziert an insgesamt acht Standorten. ■

BÜROGEBÄUDE UND HALLEN

Stahlbau - Holzbau

PLANUNG

PRODUKTION

MONTAGE

Wolf System GmbH
94486 Osterhofen

09932 37-0
mail@wolfsystem.de
www.wolfsystem.de

Foto: Lindt @Sprüngli



Bei der Eröffnung umrahmten vier Maître Chocolatiers die Festredner. Das waren (v.l.): Aachens Oberbürgermeister Michael Ziemons, Ernst Tanner, Verwaltungspräsident von Lindt & Sprüngli, Dr. Adalbert Lechner, Group CEO der Lindt & Sprüngli AG, und Michael Spiller, CEO Lindt & Sprüngli Deutschland.

ZEICHEN FÜR WACHSTUM, INNOVATION & NACHHALTIGKEIT

Lindt & Sprüngli eröffnet neuen Campus in Aachen

Mit der Eröffnung des Lindt Campus setzt Lindt & Sprüngli Deutschland einen Meilenstein für den lokalen Standort. Der neue Campus vereint auf einem Areal, was moderne Unternehmenskultur heute ausmacht: ein Verwaltungsgebäude mit Platz für bis zu 300 Mitarbeitende, spezialisierte Labor- und Sensorikbereiche sowie einen neu konzipierten Werksverkauf. Mit dem Neubau entsteht der Lindt Campus ein zukunftsorientiertes Gesamtareal, das Arbeitswelt, Produktion und Einkaufserlebnis an einem Ort vereint. „Mit der Eröffnung unseres neuen Campus investieren wir gezielt in die Zukunft unseres Unternehmens. Wir schaffen moderne Arbeitsbedingungen für unsere Mitarbeitenden und stärken gleichzeitig unsere Innovationskraft sowie unsere Wettbewerbsfähigkeit“, erklärt Dr. Adalbert Lechner, Group CEO der Lindt & Sprüngli AG. Im Zentrum steht ein zeitgemäßes Arbeitskonzept mit flexiblen Bürostrukturen, offenen Kommunikationsflächen und Begegnungszonen, die den Austausch fördern. Ergänzt wird das Verwaltungsgebäude durch den neuen Werksverkauf, der als integraler Bestandteil des Lindt Campus konzipiert ist und das Markenerlebnis für Besucherinnen und Besucher neu definiert: Neben klassischen Produkten bietet ein integriertes Maître Chocolatier Atelier frische Tafeln und Pralinen sowie personalisierbare Schokoladen. Eine Frischetheke mit Kaffee, Schokoladenge Getränken und sogar Lindt-Eis ergänzt das Einkaufserlebnis und positioniert den Werksverkauf als Ort des Genusses und der Begegnung. „Der Werksverkauf macht unsere Marke unmittelbar erlebbar, während das Verwaltungsgebäude optimale Voraussetzungen für Zusammenarbeit, Innovation und Qualität bietet“, sagt Michael Spiller, CEO Lindt & Sprüngli Deutschland. ■

FUSION

STARKE REGIONALBANK FÜR DIE EIFEL

Mit der Eintragung in das Genossenschaftsregister ist die Fusion der VR-Bank Nordeifel eG und der Raiffeisenbank Westeifel eG offiziell vollzogen. Damit ist eine neue Regionalbank entstanden, die ihre Wurzeln in der Eifel hat und die Region wirtschaftlich stärkt. Die neue VR Bank EifelLand eG verbindet die Stärken zweier traditionsreicher Genossenschaftsbanken und bleibt ihren genossenschaftlichen Grundwerten verpflichtet. Mit einer Bilanzsumme von rund 1,6 Milliarden Euro, etwa 39.700 Mitgliedern und rund 260 Mitarbeitenden entsteht eine leistungsfähige Regionalbank. Kundinnen und Kunden profitieren künftig von gebündelten Kompetenzen und einem erweiterten Leistungsangebot – darunter eine gemeinsame hauseigene Immobilienabteilung und die Raiffeisen-Waren-GmbH Westeifel mit Tankstellen und Märkten an sieben Standorten. Regionale Nähe, persönliche Beratung und moderne Bankdienstleistungen bleiben das Fundament des Geschäftsmodells. Die Bank bleibt mit elf Geschäftsstellen von Kall im Norden bis Arzfeld im Süden in der Fläche präsent. Die neue Bank wird geleitet von den Vorständen Jan Brandenburg, Manfred Heinisch und Kai Zinken, die den Fusionsprozess gemeinsam verantwortet haben. ■

Freuen sich über den erfolgreichen Zusammenschluss zur VR Bank EifelLand eG: Die Vorstände (v. l.) Jan Brandenburg, Kai Zinken und Manfred Heinisch. Mit der Eintragung ins Genossenschaftsregister ist die Fusion von VR-Bank Nordeifel eG und Raiffeisenbank Westeifel eG nun offiziell vollzogen.



Foto: Ronald Larmann/pp/Agentur ProfilPress

UMZUG

TEMA STARTET AN NEUEM STANDORT IN DIE KI-ZUKUNFT

Neuer Standort, neuer Fokus, nächste Entwicklungsstufe: Die TEMA Technologie Marketing AG ist ins ehemalige Kur-Landesbad Aachen-Burtscheid – „Quartier 74 Grad“ – gezogen. Rund 30 Jahre nach ihrer Gründung im Jahr 1994 richtet sich die Aachener Agentur konsequent auf KI-optimiertes B2B-Marketing, 360-Grad-Kommunikation und Zukunftsthemen aus. Rund 50 Mitarbeitende arbeiten heute für TEMA. Das Unternehmen zählt zu den größten spezialisierten B2B-Marketingagenturen für Industrie, Technologie, Wissenschaft und Transformation im deutschsprachigen Raum. „Das ehemalige Landesbad ist für uns mehr als ein neuer Standort“, sagt TEMA-Vorstand Carsten Scheele. „Es ist ein sichtbares Zeichen für den nächsten Schritt: Wir verbinden Technologieverständnis, Kreativität, Daten und Künstliche Intelligenz zu Kommunikation, die komplexe Themen verständlich und wirksam macht.“ ■

Die Terrasse des neuen TEMA-Firmenstandortes: Mit dem „Quartier 74 Grad“ hat die Aachener Agentur einen neuen Ort für Kundenprojekte, Veranstaltungen, digitale Arbeit, Forschungskooperationen und KI-Anwendungen.



Foto: Jenő Gellinek



Foto: SWD

Cord Meyer, Geschäftsführer der Leitungspartner GmbH, Andreas Ohmayer, Leiter Kaufmännische Steuerung, Maria Creeten, Geschäftsführerin der Stadtwerke Düren GmbH, und Alexander Zuza, Leiter Vertrieb, präsentierten die Geschäftszahlen der SWD-Gruppe für das Jahr 2025.

STADTWERKE DÜREN

RÜCKBLICK AUF EIN STABILES GESCHÄFTSJAHR

Die Stadtwerke Düren (SWD) haben im Geschäftsjahr 2025 einen Umsatz in Höhe von 178,1 Millionen Euro (Vorjahr: 185,5 Millionen Euro) erzielt. Der Jahresüberschuss betrug 8,7 Millionen Euro (Vorjahr: 5,1 Millionen Euro). Die Auszahlungen an die Stadt Düren durch Steuern, Konzessionsabgaben und Gewinnausschüttungen lagen mit 6,6 Millionen Euro zwar unter dem von Sondereffekten beeinflussten Wert des Vorjahres (10,1 Millionen Euro) – trotzdem profitieren auch in diesem Jahr wieder alle Dürener Bürger vom positiven Geschäftsverlauf der SWD-Gruppe. „Die Energiebranche steht kontinuierlich vor großen Herausforderungen. Vor diesem Hintergrund sind wir zufrieden mit dem Ergebnis und dem zurückliegenden Jahr“, bekräftigt SWD-Geschäftsführerin Maria Creeten. Wie eng die SWD mit den Menschen in Düren verbunden sind, zeigt unter anderem die im Dezember 2025 veröffentlichte Standortanalyse. Das Ergebnis: 25 Cent von jedem Euro, den Kunden an die SWD zahlen, verbleiben in Düren und der Region. Die regionale Wertschöpfung lag bei rund 48 Millionen Euro. Über 280 Arbeitsplätze gibt es bei der SWD-Gruppe – darüber hinaus sichert sie rechnerisch 747 Arbeitsplätze in der Region. Mit einer Ausbildungsquote von über 5,7 Prozent zählt die SWD-Gruppe zudem zu den wichtigsten Ausbildungsbetrieben vor Ort. Zum 1. März senkten die SWD die Preise für Strom und Gas in der Grundversorgung und führten neue Tarife ein. Möglich wurde das durch eine langfristige Beschaffungsstrategie: Die Mengen für 2026 wurden bereits zwischen 2023 und 2025 zu stabilen Preisen eingekauft. Hinzu kamen sinkende Netzentgelte. Maria Creeten: „Wir geben weiter, was wir einsparen können.“ Gleichzeitig betont Creeten, dass sich die derzeit angespannte Lage an den Energiemärkten künftig in den Preisen niederschlagen kann, falls sie länger anhält. Insgesamt investierten die SWD und ihr Tochterunternehmen Leitungspartner im Jahr 2025 rund 14,3 Millionen Euro in Netze, Anlagen und Versorgungssicherheit – rund 300.000 Euro mehr als im Vorjahr. Der Schwerpunkt lag auf der Vorbereitung der Netze auf die Weiterentwicklung der Energiewende. „Das ist unser Versprechen: Strom, Gas und Wasser sollen in Düren weiterhin sicher fließen – auch wenn sich die Rahmenbedingungen verändern“, so der Geschäftsführer der Leitungspartner, Cord Meyer. ■



ZERTIFIZIERT

GRÜNENTHAL: FAMILIENFREUNDLICHER ARBEITGEBER

Grünenthal wurde erneut für sein Engagement für eine bessere Vereinbarkeit von Beruf und Familie ausgezeichnet. Im Rahmen des audit berufundfamilie wird das Zertifikat mit Prädikat für das Aachener Pharmaunternehmen um weitere drei Jahre verlängert. Bereits zum sechsten Mal in Folge erhält Grünenthal die Auszeichnung für seine familien- und lebensphasenbewusste Personalpolitik. Zu den Angeboten für Mitarbeitende zählen unter anderem die Familienstartzeit, die Betriebskindertagesstätte Karlinis am Standort Aachen sowie das SmartWork-Konzept, das eine bessere Vereinbarkeit von Berufs- und Privatleben ermöglicht. „Zum sechsten Mal erfolgreich zertifiziert zu werden, ist für uns eine schöne Bestätigung“, sagt Oliver Lamm, Head HR Deutschland. „Wir möchten unseren Mitarbeitenden die bestmögliche Unterstützung bieten, damit Beruf und Privatleben gut miteinander vereinbar sind. Daran arbeiten wir kontinuierlich weiter, vor allem mit dem Anspruch, auch in Zukunft ein attraktiver und moderner Arbeitgeber zu sein.“ Das Audit berufundfamilie ist ein strategisches Managementinstrument, das Unternehmen dazu nutzen, ihre Personalpolitik familien- und lebensphasenbewusst auszurichten. Die Arbeitgeber, die sich dem Audit stellen, erarbeiten gemeinsam mit dem Anbieter passgenaue und bedarfsgerechte Maßnahmen. Die erfolgreiche Auditierung wird mit dem Zertifikat belohnt, einem Qualitätssiegel mit dreijähriger Laufzeit. ■



Foto: Mode Nolten

Zusammen feiern sie das 75-jährige Bestehen des Heinsberger Familienunternehmens: (v.l.) Karin Hansen, Petra Houben Erksen, Traudel Schröder, Ira Stefelmans, Kirsten Ritter und Yvonne Mensch.

MODE NOLTEN IN HEINSBERG

Persönliche Beratung seit 75 Jahren

Seit 75 Jahren steht Mode Nolten für persönliche Beratung, Stilbewusstsein und Kontinuität im Heinsberger Einzelhandel. Gegründet wurde das Familienunternehmen 1951 von Anna Nolten. Was einst im kleinen Rahmen begann, entwickelte sich über die Jahrzehnte zu einer festen Größe für Damenmode in der Heinsberger Innenstadt. Nach der Gründerin übernahm ihre Nichte Traudel Schröder die Verantwortung für das Unternehmen. Sie war bereits seit 1971 im Geschäft tätig und prägte über viele Jahre dessen Entwicklung. Seit 2020 führt Ira Stefelmans das Traditionshaus in dritter Generation weiter. In seiner langen Geschichte hat Mode Nolten mehrere Standorte innerhalb der Innenstadt durchlaufen – von der Apfelstraße über die Fußgängerzone bis zum heutigen Geschäftssitz an der Hochstraße. Ein Erfolgsfaktor des Unternehmens ist bis heute die persönliche und individuelle Beratung. Während sich der Modehandel in den vergangenen Jahrzehnten stark verändert hat und digitale Vertriebskanäle an Bedeutung gewonnen haben, setzt Mode Nolten weiterhin auf die Nähe zu seinen Kundinnen.

Zum Unternehmen gehört auch eine Modenschau, die sich über die Jahre zu einer festen Institution entwickelt hat. Viele Jahre fand die Veranstaltung im „Alten Brauhaus“ in Heinsberg-Unterbruch statt, bevor sie in die eigenen Geschäftsräume verlegt wurde. Viele der Models präsentieren die Kollektionen bereits seit Jahren und tragen damit zur besonderen familiären Atmosphäre bei. „Die persönliche Begegnung ist durch nichts zu ersetzen“, sagt Inhaberin Ira Stefelmans. „Gerade in einer Zeit, in der vieles online stattfindet, schätzen unsere Kundinnen den direkten Austausch, eine ehrliche Beratung und die Möglichkeit, Mode unmittelbar zu erleben.“ Mit Blick auf das Jubiläum sieht sie die langjährige Treue der Kundinnen als wichtigste Grundlage des Erfolgs: „Dass uns so viele Menschen über Jahrzehnte begleiten, ist für uns etwas Besonderes. Diese Verbundenheit verstehen wir als Ansporn, auch künftig mit Qualität, Service und persönlichem Engagement für unsere Kundinnen da zu sein.“ Auch nach 75 Jahren bleibt Mode Nolten damit ein familiengeführtes Unternehmen mit enger Verwurzelung in Heinsberg – und ein Beispiel dafür, wie Tradition, persönlicher Service und kontinuierliche Weiterentwicklung erfolgreich miteinander verbunden werden können. ■

NEUER FIRMENHAUPTSITZ DER ESSER OFFICE GROUP

Wo Menschen, Ideen und Innovationen zusammenkommen

Von Stephan Johnen

Wer einen Spaten ergattern konnte, „musste“ arbeiten – alle anderen wurden Teil eines ganz besonderen Familienfotos, bei dem auch für Freunde und Wegbegleiter ausreichend Platz war: „Wir bekennen uns ganz bewusst zum Standort in der Region und legen den Grundstein für weiteres gesundes Wachstum“, erklärte Geschäftsführer Tobias Mandt im Namen der Eigentümerfamilie beim offiziellen Spatenstich für den neuen Hauptsitz der Eßer Office Group in Langerwehe. Zuvor hatte „Senior-Chef“ Andreas Eßer eine Einladung an alle Gäste ausgesprochen, doch Teil dieses besonderen Augenblicks in der 90-jährigen Unternehmensgeschichte zu werden. „Jetzt ist genau der richtige Augenblick für diese Investition“, gab Andreas Eßer zu Protokoll.

Die familiengeführte Gruppe ist nach eigenen Angaben marktführend im Fachhandel für moderne Büro- und Arbeitswelten mit Standorten in Düren, Aachen, Düsseldorf und Köln. Die Immobilien in Düren und Aachen stammen beide aus den 60er-Jahren und sind angemietet. Auch vor diesem Hintergrund hat sich die wachsende Eßer Office Group für das bisher bedeutendste Projekt der Unternehmensgeschichte entschieden. Der neue Hauptsitz wird energetisch nach modernsten Standards geplant und realisiert und soll wirtschaftliche Zukunftsfähigkeit mit nachhaltigem Bauen und innovativen Arbeitswelten

verbinden. Eine großflächige Photovoltaikanlage wird den Standort weitestgehend autark mit Energie versorgen, ergänzend wird eine erweiterte Ladeinfrastruktur für Elektrofahrzeuge installiert. Die Eßer Office Group, die rund 180 Mitarbeitende hat, investiert einen Millionenbetrag im unteren zweistelligen Bereich. Läuft alles nach Plan, soll noch bis Ende 2027 die Einweihung gefeiert werden. Die bisherigen Standorte in Düren und Aachen werden nach Fertigstellung des neuen Hauptsitzes aufgegeben, alle Mitarbeitenden ziehen in den verkehrsgünstig gelegenen Neubau um.

Auf dem 20.000 Quadratmeter großen Grundstück, das auch eine Reservefläche für eine zukünftige Erweiterung vorhält, entstehen in den kommenden 15 Monaten über 3.000 Quadratmeter Bürofläche. Die Lager- und Logistikfläche wird auf zukünftig 4.000 Quadratmeter vergrößert. Das Unternehmen setzt bei Auslieferung, Montage und Kundendienst überwiegend auf eigene Fachkräfte, dadurch entstehen zehn zusätzliche Arbeitsplätze. Ein besonderes Highlight wird die große „Living Office“-Erlebniswelt bilden, bei der Eßer Office neue Maßstäbe für moderne Arbeitswelten setzen möchte. Kunden und Besucher erleben live, wie intelligente Raumkonzepte, digitale Technologien und innovative Arbeitsplatzlösungen zu produktiveren und attraktiveren Arbeitsumgebungen verschmelzen. In der „Living Office“-Erlebniswelt wird sozusagen von den eigenen Mitarbeitenden gelebt, was möglich ist.

„Mit unserem neuen Hauptsitz schaffen wir weit mehr als ein neues Gebäude. Wir schaffen einen Ort, an dem Menschen, Ideen und Innovationen zusammenkommen“, sagte Geschäftsführer Tobias Mandt. „Wir schaffen auch einen Ort, der Identität stiftet, der den Zusammenhalt fördert und eine gute Grundlage für die Zukunft des Unternehmens bildet.“ ■

„Ein deutliches Zeichen für die Zukunft des Unternehmens“, sagt Geschäftsführer Tobias Mandt. Er übernahm im Namen der Eigentümerfamilie die Festansprache zum offiziellen Spatenstich.



PARTNERSCHAFT

RWTH und Siemens schließen neuen Forschungsrahmenvertrag

Die RWTH Aachen und Siemens haben ihre langjährige Partnerschaft mit einem neuen Rahmenvertrag für die gemeinsame Forschung vertieft. Bereits seit mehr als 20 Jahren arbeiten die beiden Partner eng zusammen, nun wird diese Zusammenarbeit durch zusätzliche Forschungs Kooperationen weiter gestärkt. Der neue Vertrag vereinfacht die Abläufe für gemeinsame Forschungsprojekte und trägt so dazu bei, dass Spitzenforschung schneller den Weg in die angewandte Praxis findet. Er legt Prinzipien und Regeln für den vertrauenswürdigen Einsatz und die Weiterentwicklung KI-gestützter Werkzeuge und Methoden in Forschung und Entwicklung fest, unterstützt eine schnellere Entwicklung, datengetriebene Innovationen und stärkt die technologische Souveränität.

Durch regelmäßige Match-Making-Events tauschen RWTH-Forscherinnen und -Forscher und Siemens-Expertinnen und -Experten Ideen aus, erkennen Synergien und starten neue interdisziplinäre Forschungs Kooperationen. Darüber hinaus unterstützt die Zusammenarbeit Lehrende und innovative Studierende der RWTH mit Zugang zu Siemens Software- und Hardwarelösungen. Das „Siemens for Start-ups“-Programm bietet RWTH-Start-ups Mentoring und Software-Lösungen, um die Entwicklung marktreifer Innovationen zu beschleunigen. Studierende profitieren zudem von Career Talks, Innovation Challenges und unternehmerischen Aktivitäten, die gemeinsam mit dem RWTH Career Center und dem Collective Incubator, der Co-Innovationsplattform der RWTH, organisiert werden. ■

Freuen sich auf die weitere Zusammenarbeit (v. l.): Yasemin Cilt (RWTH Innovation), Professor Matthias Wessling (Prorektor für Transfer), Dr. Sebastian Dreßen (Siemens), RWTH-Rektor Professor Ulrich Rüdiger und Professor Michael Riesener (RWTH Innovation).



Foto: Schoeller Werk GmbH & Co. KG

Die Schoeller Werk GmbH & Co. KG hat entschieden, die Aktivitäten für das geplante Rohrzugkompetenzzentrum in Kall vorübergehend zu pausieren. Beirat und Geschäftsführung reagieren damit auf ein anhaltend herausforderndes Investitionsumfeld und eine hohe Volatilität der Märkte. Die strategische Ausrichtung des Unternehmens bleibt davon unberührt.

SCHOELLER WERK GMBH & CO. KG

NEUBAUPLANUNG IN KALL PAUSIERT

Weltweit führen geopolitische Spannungen, Unsicherheiten in den internationalen Märkten und eine insgesamt verhaltene Konjunkturentwicklung zu spürbarer Zurückhaltung bei Investitionen. Für die Schoeller Werk GmbH & Co. KG bedeutet die verzögerte konjunkturelle Erholung konkret, dass die Wachstumsimpulse, mit denen das Unternehmen in seiner Investitionsplanung fest gerechnet hatte, bislang ausbleiben. Vor diesem Hintergrund haben Beirat und Geschäftsführung entschieden, den für dieses Jahr vorgesehenen Baustart des geplanten Neubaus im interkommunalen Gewerbegebiet Kall zunächst zu pausieren. Die Planungen für das Projekt waren bereits weit fortgeschritten; der symbolische erste Spatenstich stand unmittelbar bevor. „Die Entscheidung ist uns nicht leichtgefallen, sie ist jedoch aus unternehmerischer Sicht derzeit notwendig, da wir Investitionen dieser Größenordnung an eine belastbare Umsatzentwicklung knüpfen müssen. Das Unternehmen ist operativ stabil aufgestellt, allerdings hat sich die Umsatzbasis für die geplante Investitionsstufe noch nicht wie erwartet entwickelt“, erklärt Geschäftsführer Alexander Mertens. Die strategische Bedeutung der Produktgruppe gezogener Edelstahlrohre bleibt dabei für Schoeller unverändert hoch. Das Unternehmen hält an seiner langfristigen strategischen Ausrichtung, der konsequenten Weiterentwicklung des Unternehmens sowie der zunehmenden Internationalisierung fest. ■

Foto: Pia Albrecht





„EURaix Evolution“, kurz EVO: Mit ihrem neuen und besonders energieeffizient betriebenen Rechenzentrum setzt die regio iT GmbH in Aachen einen Meilenstein.

DIGITALISIERUNG

REGIO IT ERÖFFNET NEUES ENERGIEEFFIZIENTES RECHENZENTRUM

Rechenzentren sind die Taktgeber der Digitalisierung und entscheidend dafür, wie nachhaltig sie gelingt. Mit ihrem neuen und besonders energieeffizient betriebenen Rechenzentrum „EURaix Evolution“ (EVO) setzt die regio iT GmbH in Aachen einen Meilenstein: Bereits in der Bauphase als Best-Practice-Projekt gehandelt, ging das neue Rechenzent-

rum jetzt offiziell in Betrieb. Seit Jahren schon ist die regio iT mit ihren Rechenzentren fortschrittlich unterwegs und hat die Aspekte energieeffizienter IT-Infrastrukturen und ressourcenschonender Betriebsmodelle konsequent weiterentwickelt. Mit dem neuen EVO hebt der größte kommunale IT-Dienstleister in Nordrhein-Westfalen den „nachhaltigen“ Rechenzentren-Betrieb nun auf eine neue Ebene: „Unser neues energieeffizient konzipiertes Rechenzentrum entwickelt sich zum Leuchtturmprojekt in Sachen Energieeffizienz, das hat uns

schon die Planungsphase gezeigt. Bis 2035 sollen alle Rechenzentren mit deutlich reduzierten Emissionen betrieben sein, hierzu müssen sich alle Akteure gemeinsam auf den Weg machen und voneinander lernen“, sagt Dieter Ludwigs, Vorsitzender der regio iT-Geschäftsführung. Realisiert wurde das wegweisende Rechenzentrums-Projekt mit der Data Center Group als verantwortlichem Bau- und Umsetzungspartner. Für das Zusammenspiel von Design und Funktion sorgte das Aachener Architekturbüro KLEICKER.architektur. ■

Büschel vermietet **Arbeitsbühnen & Baumaschinen**

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

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



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



Nachrichten aus der Euregio

EUREGIONALE ZUSAMMENARBEIT DER HOCHSCHULEN

Elf Hochschulen aus Deutschland, den Niederlanden und Belgien haben sich in Maastricht auf eine verstärkte Zusammenarbeit geeinigt. Sie unterzeichneten eine Absichtserklärung, um die Euregio als Bildungs- und Wissensregion zu stärken. Im Fokus stehen gemeinsame Studienangebote, der Austausch zwischen Studierenden sowie Kooperationen in Forschung und Innovation. In den kommenden Monaten sollen konkrete Projekte im Rahmen der EU-Programme Erasmus Plus und Interreg entwickelt werden.

Zu den Unterzeichnern gehören die Fachhochschule Aachen sowie Hochschulen in Maastricht, Ostbelgien, Lüttich und Limburg. ■

NEUE ATOMKRAFT FÜR DIE NIEDERLANDE

Die Niederlande wollen neue Atomkraftwerke bauen – ein geplanter Standort ist Terneuzen in Zeeland, einer der größten Häfen des Landes. Weil der Ort unmittelbar an der belgischen Grenze liegt, setzen die niederländischen Behörden auf frühe Abstimmung mit Flandern.

Bereits eine Informationsveranstaltung in Gent soll den Dialog mit der belgischen Region, ihren Kommunen und Bürgerinitiativen in Gang setzen. Ziel ist, flämische Stakeholder von Anfang an in den Entscheidungsprozess einzubeziehen. ■

DEUTLICH MEHR FIRMENGRÜNDUNGEN

In der Wallonie ist die Gründungslust gestiegen. Im ersten Quartal 2026 entstanden 7.430 neue Unternehmen – ein Plus von 28 Prozent zum Vorjahr mit 5.799 Gründungen im selben Zeitraum. Besonders Technologie- und Transportbranchen zogen an. Hintergrund ist der Abbau der Bürokratie: Seit Oktober 2025 entfällt in Wallonien die Diplom-Pflicht zum Nachweis „unternehmerischer Fähigkeiten“. Damit sank die Hürde für Gründer deutlich. Kostenlose oder günstige Schulungsangebote wie die des Zentrums für Aus- und Weiterbildung des Mittelstandes (ZAWM) in Ostbelgien helfen Gründern, diese Lücken freiwillig zu schließen. ■

Foto: insta_photos – adobe stock.de



Weniger Hürden, mehr Unternehmerinnen und Unternehmer: Die Wallonie verzeichnet einen Gründungsboom dank vereinfachter Gründungsvoraussetzungen.

GRÖSSTE MEDIENFUSION IN DER WALLONIE

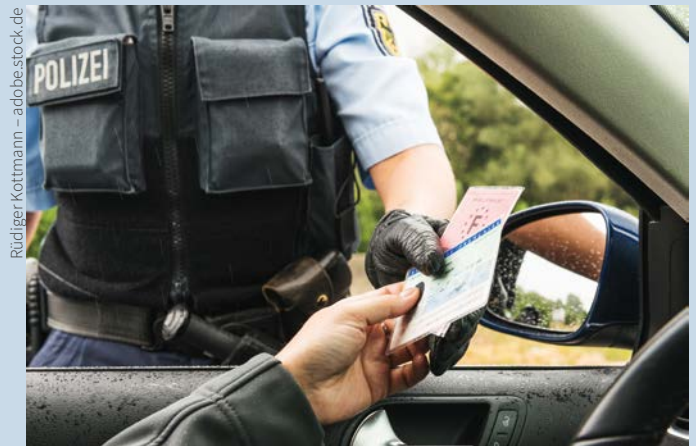
Die belgischen Mediengruppen Rossel und IPM schließen sich zusammen. Dadurch entsteht innerhalb der wallonischen Presselandschaft ein Monopol. Zu Rossel gehören künftig fast alle Titel der frankophonen Tagespresse, darunter Tageszeitungen wie Le Soir, La Meuse-Sudpresse, La Libre und L'Avenir. Auch die ostbelgische Tageszeitung Grenz-Echo gehört bereits mit 75 Prozent Anteilen zur Rossel-Gruppe. Der Zusammenschluss soll die Wettbewerbsfähigkeit gegenüber großen Plattformen wie Meta und Google stärken. Die belgische Wettbewerbsbehörde (ABC) hat der Übernahme der Presseaktivitäten von IPM durch Rossel unter Auflagen offiziell zugestimmt. Besorgt zeigte sich der Verband der Berufsjournalisten (AJP) und prangert einen völligen Mangel an Abstimmung an. ■

VERVIERS' STRUKTURELLE SCHULDENLAST

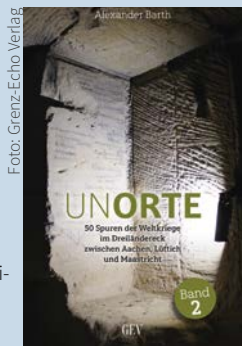
Die Stadt Verviers gehört zu den höchst verschuldeten Städten in der Wallonie. Eine Untersuchung des Verbandes wallonischer Städte und Gemeinden (UVCW) für den Zeitraum 2012 bis 2022 weist Verviers ein dauerhaft strukturelles Defizit nach. Die Gründe liegen laut der Stadt unter anderem an fehlenden großen Gewerbegebieten und attraktiven Hotspots für Touristen. ■

NIEDERLÄNDISCHE KRITIK AN DEUTSCHEN GRENZKONTROLLEN

Seit September 2024 führt Deutschland Grenzkontrollen zu Dänemark, Frankreich, Belgien und den Niederlanden durch. Besonders auf der A76 bei Bocholtz – der Hauptverbindung zu den Häfen Rotterdam und Antwerpen – entstehen dadurch regelmäßig Staus, vor allem freitags und am Wochenende. Die Niederlande kritisieren die deutschen Maßnahmen zunehmend. Sie führen zwar seit Dezember 2024 eigene Kontrollen durch, setzen sie aber deutlich weniger um. Ein Koblenzer Gericht hatte bereits im April festgestellt, dass die deutschen Kontrollen gegen das Schengen-Abkommen verstoßen, das den freien Personen- und Warenverkehr garantiert. ■



Seit September 2024 kontrolliert Deutschland verstärkt an den Grenzen zu den Niederlanden, Belgien, Frankreich und Dänemark.



Das Buch „UnOrte“ beleuchtet 50 Spuren der Weltkriege im Dreiländereck zwischen Aachen, Lüttich und Maastricht.

50 SPUREN DER WELTKRIEGE IM DREILÄNDERECK

„UnOrte – 50 Spuren der Weltkriege im Dreiländereck zwischen Aachen, Lüttich und Maastricht“ ist das 128-seitige Buch betitelt, das der Aachener Journalist Alexander Barth im Eupener Grenz-Echo Verlag veröffentlicht hat. Das sogenannte „Land der fließenden Grenzen“ spielte sowohl im Ersten Weltkrieg von 1914 bis 1918 als auch im Zweiten Weltkrieg von 1939 bis 1945 eine zentrale und zugleich düstere Rolle. Noch heute finden sich dort zahlreiche Schauplätze, deren historische Bedeutung oft erst auf den zweiten Blick sichtbar wird. Alexander Barth hat erneut 50 „UnOrte“ aufgesucht, dokumentiert und in ihren historischen Kontext eingeordnet. ■



Foto: IHK Aachen/Archiv

Die Olivetti-Computer-Umfrage 1976.

Mit dieser Erhebungskarte können Sie einen Olivetti-Computer mit allem Drum und Dran gewinnen.
Bitte ausfüllen und bis 31. August 1976 an die Deutsche Olivetti GmbH, Abt. AG, Postfach 710125, 6000 Frankfurt/M., einreichen.

Umfrage-Teil
Welcher der folgenden Argumente würden Sie gegen die Einführung eines Computers vorbringen?
☐ Mein Betrieb ist für einen Computer zu klein.
☐ Die Kosten sind einfach zu hoch.
☐ Ich verpasse mir von einem Computer für meinen Betrieb keine Rationalisierungsproteste.
☐ Die Umstellung auf Computer ist bei uns zu schwierig.
☐ Wir haben keine Leute in unserem Betrieb, die etwas vom Computer verstehen.
☐ Es gibt keinen Computer in meiner Größenordnung.

Sie können auch mehr als ein Argument ankreuzen oder eines hineinschreiben, das hier nicht aufgeführt ist.

Gewinn-Teil
Zur Ausrüstung der Umfrage und für die Festlegung Ihres Computergewinns (der ja von Ihren Rechnungen zu Urteilen werden muss), ist es wichtig, ein paar allgemeine Daten über Ihr Unternehmen zu wissen.

Teilnehmer-Angaben
 Firma: _____
 Position: ☐ Inhaber ☐ Geschäftsführer ☐ Einkäufer ☐ Organisationsleiter ☐ Betriebsleiter
 Name: _____
 Adresse: _____
 Die Verlosung des Olivetti-Computers findet unter Aufsicht eines Rechtsanwalts statt. Der Rechtsweg ist

Die Branchenzugehörigkeit
☐ 1-9 ☐ 10-19 ☐ 20-49 ☐ 50-99 ☐ 100-199 ☐ 200-499 ☐ 500-999 ☐ über 1000

Die Betriebsgröße (Beschäftigte)
☐ 1-9 ☐ 10-19 ☐ 20-49 ☐ 50-99 ☐ 100-199 ☐ 200-499 ☐ 500-999 ☐ über 1000

Die Umsatzgrößenordnung
☐ unter 500.000,- ☐ bis 100.000.000,-
☐ bis 1.000.000,- ☐ bis 10.000.000,-
☐ bis 5.000.000,- ☐ bis 100.000.000,-
☐ und darüber

Die Anzahl der Rechnungen pro Monat
☐ unter 50 ☐ ca. 100 ☐ ca. 1000 ☐ ca. 5000 ☐ ca. 10000 ☐ mehr

Die Anzahl der Artikel ca. _____
Die Anzahl der Kunden ca. _____
Die Anzahl der Verkaufsgebiete _____

„SAGEN SIE UNS, WESHALB IHR UNTERNEHMEN NOCH KEINEN COMPUTER HAT. UND SIE KÖNNEN EINEN OLIVETTI-COMPUTER GEWINNEN.“

Von 100 Großunternehmen in Deutschland haben 100 einen eigenen Computer. Von 100 Klein- und Mittelbetrieben dagegen haben 98 immer noch keinen. Das kann wohl kaum daran liegen, dass für Unternehmen dieser Größenordnung kein Computer auf dem Markt wäre. Im Gegenteil: Olivetti hat sich auf Computer spezialisiert, mit denen gerade diese Betriebe ihre Buchhaltung, ihr Rechnungswesen, ihr Mahnwesen, ihre Betriebsabrechnung, ihr Angebotswesen und vieles andere wesentlich effektiver machen können. Eher schon, dass mancher Unternehmer so reserviert ist, weil er beim Wort »Computer« unweigerlich an Riesenrechner denkt, die für seinen Betrieb einige Nummern zu groß sind. Viele dieser Unternehmer/Unternehmen sind überrascht, wenn sie erfahren, dass sie sich schon für unter 2000 Mark eine eigene EDV-Anlage ins Haus holen könnten. Es gibt also nicht etwa ein Computer-, sondern ein Informationsproblem. [...]

VORSCHAU AUSGABE NOVEMBER/ DEZEMBER 2026

Engagement stärkt Wirtschaft

Die nächste Ausgabe des IHKmagazins beleuchtet die vielfältigen Formen von Engagement in unserer Region: Unternehmen, die sich über ihre Geschäftstätigkeit hinaus gesellschaftlich engagieren und Mitarbeitende für ein Ehrenamt freistellen. Wirtschaftliches Handeln und gesellschaftliches Engagement bilden das Fundament einer starken, lebenswerten Wirtschaftsregion.

Redaktionsschluss: 08.09.2026

Anzeigenschluss: 23.09.2026

Anzeigenberatung: 0163 5101-621

IMPRESSUM

Die Zeitschrift wird herausgegeben seit 1919.

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

Verbreitete Auflage: 30.000

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

Verantwortlich für den Inhalt:
Sebastian Missel

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

Redaktionelle Mitarbeit:
Texte: Juliane Becher, Helga Hermanns,
Stephan Johnen, Georg Müller-Sieczkarek,
Anja Nolte
Fotos: Stephan Johnen, Heike Lachmann,
Thomas Langens, Thiemo Rudolph,
Andreas Schmitter

Verlag:
Mediahuis Aachen GmbH, Postfach 500 110
52085 Aachen

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

Anzeigenberatung:

Michael Eichelmann
Tel.: 0163 5101-621
michael.eichelmann@aachener-zeitung.de
Anzeigenpreisliste Nr. 46 gültig seit 1. Januar 2026
www.ihk.de/aachen/mediadaten

Layout: büro G29 Koch+Louis GbR

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

Als IHK-Mitgliedsunternehmen nutzen Sie bitte für die Abo-Verwaltung unser Online-Portal: <https://mitglieder-aachen.gfi.ihk.de/identifizierung>



Ansonsten informieren Sie uns bei Abo-Änderungen unter mitgliederservice@aachen.ihk.de

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

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

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



Zertifikatslehrgang KI-Beauftragte:r

5-Tage-Online-Seminar mit offiziellem Kompetenznachweis



Der EU AI Act nimmt Unternehmen in die Pflicht: Gemäß Artikel 4 (AI Literacy) müssen Arbeitgeber sicherstellen, dass ihre Mitarbeitenden über eine ausreichende KI-Kompetenz verfügen. Nutzen Sie unsere strukturierte Weiterbildung zur Erfüllung Ihrer Nachweispflicht.

/ Tag 1

Grundlagen: Wie KI und generative Sprachmodelle funktionieren, verständlich erklärt, ohne Technik-Überforderung

/ Tag 2

Recht & Regulierung: EU AI Act, DSGVO, Haftung und Urheberrecht im Überblick

/ Tag 3

KI-Governance: Rolle, Verantwortlichkeiten und ein funktionierendes KI-Management aufbauen

/ Tag 4

Einsatz & Bewertung: KI sicher nutzen, Tools systematisch auswählen und bewerten

/ Tag 5

Umsetzung & Zertifikat: KI im Unternehmen einführen, Richtlinien erstellen, Abschluss-test

Referentin:

Katharina Stapel, Leiterin der Stapelfux-Akademie, Referentin für Digitalisierung und Künstliche Intelligenz.

© Silke Gall

Ein Weiterbildungsangebot der Aachener Zeitung in Kooperation mit der Stapelfux-Akademie

Zwei Termine zur Auswahl:

/ 28.09. - 02.10.26 oder
02.11. - 06.11.26 /

1.890,- € zzgl. MwSt

Jetzt online anmelden:

aachener-zeitung.de/akademie

 Akademie



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



www.ausbildung.nrw

Die Plattform für Ihre Praktika, Ausbildungsplätze
und dualen Studiengänge.

Registrieren Sie sich noch heute!

