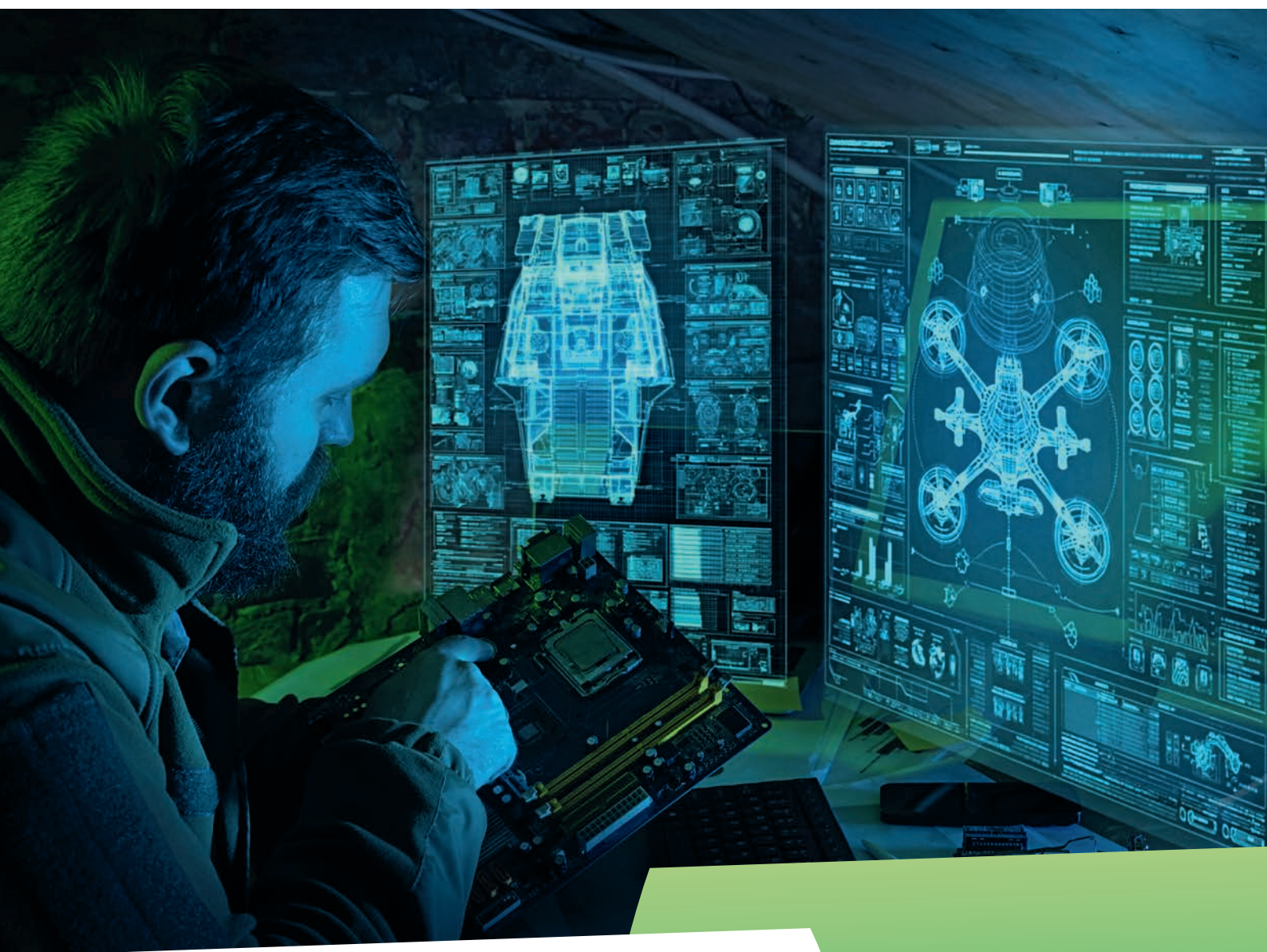


SÜDWESTFÄLISCHE WIRTSCHAFT

Das Magazin der Südwestfälischen Industrie- und Handelskammer zu Hagen



TITELTHEMA

SICHERHEIT- UND VERTEIDIGUNG

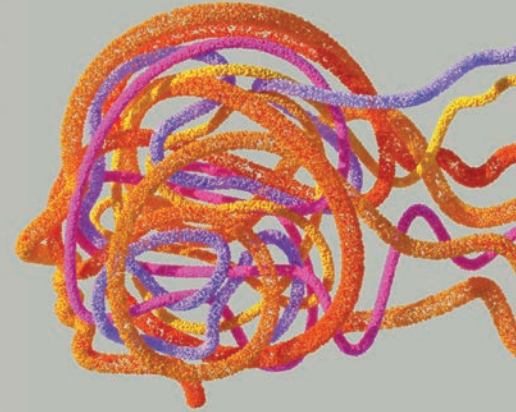
Chancen nutzen und Resilienz gewinnen

IGA 2027

NETZWERKABEND
IM HOHENHOF

Auf dieser Seite
könnten auch Sie werben!
sihk-hagen@zilla.de

KOMMUNIKATION. STRATEGISCH. VERNETZT.



DARAUF KOMMT ES HEUTE AN.

Unternehmenskommunikation zeitgemäß gedacht – jenseits von Standardlösungen.

Seit 30 Jahren setzen wir unsere Kunden in Szene. Branchenübergreifend, individuell und wirkungsvoll. Wir denken nicht in Schubladen, sondern in Lösungen.

Maßgeschneidert, kreativ und messbar erfolgreich: Moderne Kommunikation ist mehr als Social Media und klassische Pressearbeit. Sie verbindet Strategie, Storytelling und digitale Innovation, bricht alte Strukturen auf und bleibt dynamisch. Proaktiv und reaktiv.

Für lang- und kurzfristige Zusammenarbeiten gilt gleichermaßen: Hier sind Sie in guter Gesellschaft. Machen Sie noch heute den nächsten Schritt – mit Zilla an Ihrer Seite.

DAFÜR STEHEN WIR.



- Content Redaktion
- Public Relations
- CEO-Kommunikation
- Krisenkommunikation
- Strategische Netzwerkberatung
- Content Marketing
- Interims-Pressesprecher
- Corporate Publishing



Mehr erfahren unter:
www.zilla.de

ZILLA

Moderne Kommunikationsberatung:
Individuell. Empathisch. Messbar.

Zilla Medienagentur GmbH
Kronprinzenstrasse 72
D-44135 Dortmund

Ihre Ansprechpartner
Sebastian Ahrweiler &
Jürgen Wallinda-Zilla

+49 231 222 446-0
info@zilla.de
www.zilla.de

Stärke durch Vernetzung



Die veränderte Rolle, die Sicherheit und Verteidigung in unserer dynamischen Gegenwart spielen, ist von außen getrieben, muss aber von innen gestaltet werden. Wenn wir heute über die damit zusammenhängende Transformation und eine Steigerung unserer Resilienz sprechen, dann tun wir dies mit dem Fokus auf das Mögliche und auf das Vorteilhafte – ganz im Sinne des Titels dieses SIHK-Magazins: „Chancen nutzen und Resilienz gewinnen“.

Das beginnt vor Ort in Unternehmen und Betrieben – auch und besonders in der südwestfälischen Wirtschaft. So führen etwa wegfallende Märkte in der Automobilindustrie zu Veränderungsdruck, gleichzeitig öffnen sich neue Geschäftsfelder, auch in den Sektoren Sicherheit und Verteidigung.

Um diese bestmöglich zu entwickeln, stellen wir uns als Landesregierung an die Seite unserer Unternehmen – etwa mit Unterstützung der Entwicklung von High-Tech-Innovationen für die Sicherheits- und Verteidigungsforschung mit dem EFRE-Förderaufruf Defence.Tech.NRW oder dem neu eingerichteten Cluster Defence.NRW, das Unternehmen auf ihrem Weg in den Verteidigungsmarkt unterstützt.

Nicht nur bei der Geschäftsfeldentwicklung beobachten wir, wie sich Unternehmen auf den Weg machen, ihre eigene Rolle bei der Sicherstellung von gesamtsstaatlicher Resilienz herauszuarbeiten und proaktiv mitzugestalten – hier mischen sich staatsbürgerliche Verantwortung mit Chancen für Wachstum und Beschäftigung. Die entsprechende Motivation erleben wir auf Veranstaltungen in ganz Nordrhein-Westfalen und darüber hinaus. Das macht Mut für eine positive Gestaltung der Herausforderungen, die die Zeit uns stellt.

Auf Eigeninitiative aufbauend mit Kooperation erfolgreich sein – das ist in vielerlei Hinsicht das Markenzeichen unseres Landes. Gerade bei Sicherheit und Verteidigung müssen wir in Zukunft noch stärker auf Vernetzung setzen. Dazu können die Unternehmen dieses Landes viel einbringen: industrielle Kapazitäten, Flexibilität und Erfahrung.

Vernetzt sind auch die Ziele: Wir wollen gemeinsam die aktuellen Sicherheitsbedarfe decken und gleichzeitig die notwendigen Innovationen schaffen, die auch langfristig für Wachstum, Beschäftigung und Resilienz in Deutschland und Europa sorgen können.

Mona Neubaur

NRW-Ministerin für Wirtschaft, Industrie, Klimaschutz und Energie

Wenn wir heute über die damit zusammenhängende Transformation und eine Steigerung unserer Resilienz sprechen, dann tun wir dies mit dem Fokus auf das Mögliche und auf das Vorteilhafte.

Inhalt



06

Sicherheit und Verteidigung

Sicherheit und Verteidigung betreffen längst nicht mehr nur den Staat, sondern zunehmend auch die Wirtschaft. Denn widerstandsfähige Lieferketten, geschützte Infrastrukturen und neue technologische Lösungen werden zunehmend zu Standortfaktoren.

Neue Wege in der Ausbildung

Mit der „AzubiBox“ bietet die Schlüter-Systems KG aus Iserlohn den eigenen Nachwuchskräften einen besonderen Treffpunkt abseits der üblichen Büroräume an. Das Unternehmen verfolgt dabei einen zeitgemäßen Ausbildungsansatz.



36



26

Takt der Innenstädte

Wer ein Geschäft, ein Restaurant oder einen Dienstleistungsbetrieb in der Innenstadt führt, muss wissen, wann Menschen unterwegs sind. Deshalb erfasst die SIHK zu Hagen an 26 Standorten in zwölf Kommunen die Passantenfrequenzen.



30

EU-Verpackungsverordnung

Die neue EU-Verpackungsverordnung (PPWR) gilt seit dem 12. August 2026 und stellt Unternehmen entlang der gesamten Lieferkette vor neue Herausforderungen.

Südwestfalen macht

„KaTier – Die Futter- & Heumanufaktur“

54



VERANSTALTUNGEN

04 Termine im Überblick

05 SIHK-Jahresempfang 2026

Titelthema

06 Sicherheit braucht eine starke Wirtschaft

08 Defence Week: Wirtschaftliche Resilienz und Sicherheit

12 Gefragte Zulieferer: Sicherheit Made in Südwestfalen

15 Defence und Dual Use / Neue Chancen für den Mittelstand

18 Resilienz beginnt lange vor der Krise

20 Interview: Verteidigung – Markt im Wandel

22 Digitale Souveränität: Kurs liegt an – Ziel unbekannt

Für die Praxis

24 Teilhabechancengesetz: Fach- und Arbeitskräfte finden, wo andere nicht suchen

26 Passantenfrequenzen zeigen den Takt der Innenstädte

27 SIHK-Bürokratiemelder

28 Transparenzpflicht beim EU-AI-Act

30 EU-Verpackungsverordnung: Schritt für Schritt umsetzen

32 Außenwirtschaft: Zoll im Fokus

34 Ausbildung: Unternehmen ausgezeichnet

40 Recht: BAG setzt Grenzen für Arbeitszeugnis nach Arbeitnehmerentwurf

53 IMPRESSUM

Aus der Praxis

54 Südwestfalen macht: KaTier – Die Futter- & Heumanufaktur

55 Regionale Wirtschaft – Unternehmensnachrichten

60 SIHK-Netzwerkabend im Zeichen der IGA 2027

62 IHK-Welt / Wirtschaftsjuvenoren

64 5 Fragen an ... / Vorschau Handel und Innenstädte



SCHROTT- UND METALLGROSSHANDEL

Eisenschrott • Kernschrott • Blechschrott

Eisenspäne • Mischschrott • Gratschrott

Stanzabfälle • Maschinenschrott • Kühlterschrott

Nirosta-Schrott • VA-Schrott

Chromschrott • NE-Metalle • Aluminium

Messing • Kupfer • Bronze

CONTAINERDIENST

Bauschutt • Baumischabfälle

Abfall zur Verwertung

Sperrmüll • Holz • Pappe/Papier



DIE AKTUELLE AUSGABE UND ÄLTERE FINDEN SIE ONLINE UNTER:



A. Menshen GmbH & Co. KG

Im Ohl 7 • 58791 Werdohl

Tel. 02392 9296-0 • Fax 02392 9296-60

menshen@menshen.de • www.menshen.de



21. SEPTEMBER 2026

Cybersicherheit – für den Ernstfall vorbereitet

14 bis 16:30 Uhr in der SIHK zu Hagen,
events.sihk.de/cybersicherheit26

Cyberangriffe können Unternehmen jeder Größe und Branche treffen – und im Ernstfall innerhalb kürzester Zeit zentrale Geschäftsprozesse lahmlegen. Doch was passiert eigentlich, wenn Systeme ausfallen, Daten nicht mehr verfügbar sind oder ein Angriff entdeckt wird? Und vor allem: Wie können sich Unternehmen darauf vorbereiten und im Ernstfall handlungsfähig bleiben? Die Veranstaltung ist der Start der SIHK Defence Week. (Red) ■

7. OKTOBER 2026

Azubis gewinnen – dort, wo sie ihre Zukunft gestalten

10 bis 12 Uhr in der SIHK zu Hagen,
events.sihk.de/fachforumausbildung07-10-26

Im Mittelpunkt steht die Frage: Wie können Unternehmen junge Menschen frühzeitig für Ausbildung begeistern? Gemeinsam diskutieren wir, welche Chancen die Vernetzung von Unternehmen, Sportvereinen und Jugendlichen für Berufsorientierung und Fachkräftesicherung bietet. (Red) ■



15. OKTOBER 2026

KI-Tag 2026

10 bis 15 Uhr in der SIHK zu Hagen,
events.sihk.de/ki-tag26

Wie lässt sich Künstliche Intelligenz sinnvoll im Betriebsalltag einsetzen? Beim KI-Tag zeigen Unternehmensvertreter anhand konkreter Praxisbeispiele, wie sie KI-Projekte angehen und umsetzen. Dabei berichten sie offen über den Nutzen, ihre Erfahrungen und mögliche Stolpersteine. Anschließend können die Teilnehmenden ausgewählte Fragestellungen in kleinen Gruppen vertiefen und sich intensiv austauschen. Zur Auswahl stehen die Themenfelder Produktion, Wissensmanagement sowie die Organisation und Steuerung von Unternehmensprozessen. Eine Begleitausstellung mit verschiedenen Unterstützungsangeboten ergänzt das Programm. Die Teilnahme ist kostenfrei. (Dy) ■





16. NOVEMBER 2026

Wolfgang Kubicki beim SIHK-Jahresempfang

18 bis 23 Uhr in der Stadthalle Hagen,
sihk.de/empfang26

Wolfgang Kubicki, seit Mai 2026 Bundesvorsitzender der FDP, hält die Festansprache auf dem 75. Jahresempfang der Südwestfälischen Industrie- und Handelskammer zu Hagen (SIHK) am 16. November 2026 in der Stadthalle Hagen. Der profilierte Politiker war von 1990 bis 1992 sowie von 2017 bis 2025 Mitglied des Deutschen Bundestages und von 2017 bis 2025 dessen Vizepräsident. Er wird zu den Herausforderungen des Wirtschaftsstandortes Deutschland sprechen. Die Lage der regionalen Wirtschaft im Märkischen Südwestfalen wird zuvor SIHK-Präsident Ralf Stoffels vor den traditionell über 1.000 Gästen aus der Wirtschaft und dem öffentlichen Leben darlegen. (Red) ■



WEITERE TAGESAKTUELLE TERMINE
FINDEN SIE ONLINE UNTER:



sihk.de/veranstaltungen



**ABONNIEREN SIE UNSEREN
NEWSLETTER UNTER:**



sihk.de/newsletter



TERMINE

15. September 2026

FachForum Qualitätsmanagement

Thema „KI-Anwendungen im Unternehmen –
Praxisberichte“

15 bis 17 Uhr, SIHK, Bahnhofstr. 18, 58095 Hagen

events.sihk.de/FFQMSEPTEMBER26

23. September 2026

Gefahrgutverpackungen – welche gibt es, wie werden sie geprüft, wie werden sie zugelassen?

Diese Fragen beantwortet Andreas Haarman, Paul
Müller GmbH, dem SIHK-FachForum Gefahrgut.

14 bis 16:30 Uhr, SIHK, Bahnhofstr. 18, 58095

Hagen

events.sihk.de/fafogefahrgut

24. September 2026

Webinar: Fach- und Arbeitskräfte finden, wo andere nicht suchen

Britta Moranz, Fachberaterin beim Jobcenter

Märkischer Kreis, zeigt Möglichkeiten mit dem

Teilhabechancengesetz auf.

events.sihk.de/teilhabechancengesetz

29. September 2026

Wirtschaftsgespräch Plettenberg.

16 bis 18 Uhr, Rathaus Plettenberg, Grüenstr. 12,

58840 Plettenberg. Schwerpunktthema: Die

wichtigsten öffentlichen Finanzierungshilfen für
die Wirtschaft im Überblick.

events.sihk.de/WIGEPLETTENBERG26

15. Oktober 2026

Webinar: Canapé 7: KI im Marketing-Mix: So gelingt dein Content à la minute

9 Uhr online.

events.sihk.de/canape7

28. Oktober 2026

Startklar 2.0 – Existenzgründungsseminar

9 bis 16:30 Uhr; SIHK zu Hagen, Bahnhofstr. 18,

58095 Hagen

events.sihk.de/startklar_10_26

30. November 2026

Virtueller Zollsprechtag

Online

events.sihk.de/sihkzollsprechtag11_26



↑ Für 2026 sind in Deutschland Verteidigungsausgaben von rund 108 Milliarden Euro vorgesehen. Die Europäische Union will ihre industrielle Basis stärken und Beschaffungen stärker bündeln.

Resilienz

Sicherheit braucht eine starke Wirtschaft

Sicherheit und Verteidigung sind längst mehr als staatliche Aufgaben. Sie prägen Märkte, Lieferketten und Standortentscheidungen. Für Unternehmen entstehen Chancen, aber zugleich wächst die Verantwortung, Produktion, Infrastruktur und Versorgung krisenfest aufzustellen. Die SIHK begleitet diesen Wandel seit der Zeitenwende aktiv.

Die veränderte Sicherheitslage in Europa hat die Wirtschaft längst erreicht. Cyberangriffe, Sabotage, fragile Lieferketten sowie Energie- und Rohstoffabhängigkeiten zeigen, dass Sicherheit nicht allein Aufgabe von Staat und Bundeswehr sein kann. Sie entscheidet darüber, ob Unternehmen produzieren und liefern können. Resilienz wird damit zum Standortfaktor und zur unternehmerischen Aufgabe.

Zugleich wächst der Markt. Für 2026 sind in Deutschland Verteidigungsausgaben von rund 108 Milliarden Euro vorgesehen. Die Europäische Union will ihre industrielle Basis stärken und Beschaffungen stärker bündeln. Davon profitie-

ren nicht nur Hersteller von Waffensystemen. Gefragt sind ebenso Werkstoffe, Präzisionsteile, Elektronik, Sensorik, Software, Logistik, Bauleistungen, Energieversorgung und Dienstleistungen.

Hohe Kompetenzen und Erfahrungen

Südwestfälische Zulieferer bringen dafür viel mit. Sie überzeugen mit hoher Fertigungstiefe, Präzision, Erfahrung mit anspruchsvollen Industriekunden und Serienkompetenz. Viele Betriebe verfügen bereits über Technologien, die zivil und militärisch einsetzbar sind, ohne sich als Teil der Sicherheits- und Verteidigungswirtschaft zu ver-

FACHFORUM

INFO

Mitmachen und Themen setzen

Das FachForum ‚Wirtschaft und Gesamtverteidigung‘ der SIHK zu Hagen bringt Unternehmen mit Fachleuten aus Bundeswehr, Verwaltung, Wissenschaft und Wirtschaft zusammen. Im Mittelpunkt stehen Marktchancen in der Sicherheits- und Verteidigungsindustrie, zivil-militärische Zusammenarbeit, krisenfeste Lieferketten und betriebliche Vorsorge.

Die Themen der quartalsweisen Treffen richten sich gezielt nach den Bedarfen der Unternehmen. Neben fachlichen Impulsen bietet das Forum Raum für Erfahrungsaustausch. Unternehmerinnen und Unternehmer sowie Fach- und Führungskräfte sind eingeladen, das Netzwerk mitzugestalten.

(Red) ■


sihk.de/fachforen

sihk.de/ffanmeldung

stehen. Solche Dual-Use-Potenziale können neue Geschäftsfelder eröffnen.

Der Einstieg ist kein Selbstläufer. Der Markt ist stark reguliert, wobei Auftraggeber und Systemhäuser hohe Anforderungen an Qualität, Nachverfolgbarkeit, Informationssicherheit, Zertifizierungen und Lieferfähigkeit stellen. Wer Chancen nutzen will, braucht Orientierung, ein klares Leistungsangebot und vor allem Geduld.

Absicherung im Krisenfall

Das Thema betrifft weit mehr als mögliche Zulieferer. Gesamtverteidigung umfasst auch Versorgung, Verkehrswege, Energie- und Kommunikationsnetze, Gesundheitswirtschaft und Logistik. Deshalb sollte jedes Unternehmen prüfen, wie sich seine kritischen Prozesse, Daten, Beschäftigten, Produktion und Lieferketten im Krisenfall absichern lassen.

Hier übernehmen die IHKs eine wichtige Rolle. Sie sind Schnittstelle zwischen Wirtschaft, Politik, Verwaltung und Bundeswehr. Sie informieren über Anforderungen und Vergabewege, bündeln Interessen, benennen Hemmnisse und bringen Betriebe mit Auftraggebern, Systemhäusern, Forschung und Partnern zusammen. Gerade für den Mittelstand schaffen sie Zugang zu oft schwer durchschaubaren Strukturen.

Die Südwestfälische Industrie- und Handelskammer zu Hagen (SIHK) will diese Aufgabe als zentrale „Go-to-Defence“-Anlaufstelle ausfüllen. Sie macht Kompetenzen sichtbar, unterstützt bei der Einordnung von Defence- und Dual-Use-Potenzialen und schafft mit Fachforen, Informationen und Matchingformaten Zugänge. Zugleich rückt sie die Resilienz von Lieferketten und Infrastruktur in den Mittelpunkt. Denn industrielle Stärke ist Voraussetzung dafür, dass Wirtschaft, Staat und Gesellschaft auch unter Druck handlungsfähig bleiben.

Sich mit Sicherheit und Verteidigung zu befassen, bedeutet keine Verengung auf Rüstung. Es geht um Marktchancen, technologische Souveränität und Verantwortung. Dabei versteht sich die SIHK als Wegbegleiterin: Sie bietet Hilfestellungen, schafft Orientierung und gibt Impulse, damit Unternehmen Chancen eigenständig erschließen und ihre Widerstandsfähigkeit stärken können.

(Pf) ■


sihk.de/defence


Julian Pflichtenhöfer
02331 390-206

julian.pflichtenhoefer@hagen.ihk.de



TERMINE

MONTAG, 21. SEPTEMBER:

Cyber-Sicherheit für Unternehmen

Zum Auftakt geht es um den Schutz von Daten, IT-Systemen und Produktionsprozessen. Unternehmen erhalten Impulse zur digitalen Vorsorge; zugleich werden Chancen für Anbieter von IT- und Sicherheitslösungen sichtbar.

DIENSTAG, 22. SEPTEMBER

Unternehmerdelegation auf der EUDEX

Die SIHK begleitet eine Unternehmerrgruppe zur Euro Defence Expo in Essen. Vorbereitete Gespräche mit potenziellen Kunden und Kooperationspartnern helfen, Kontakte zu knüpfen und neue Lieferketten zu erschließen.

MITTWOCH, 23. SEPTEMBER:

Rolle der Verkehrswirtschaft im Verteidigungsfall

Transport- und Logistikunternehmen erfahren, welche Aufgaben im Krisen- oder Verteidigungsfall entstehen können. Im Fokus stehen staatliche Anforderungen und die Frage, wie sich Betriebe vorbereiten.

DONNERSTAG, 24. SEPTEMBER:

Internationales Business Speed-Dating

Unternehmen aus Südwestfalen treffen auf eine polnisch-tschechische Wirtschaftsdelegation. Ziel sind neue Kunden- und Lieferantenbeziehungen, gemeinsame Projekte und grenzüberschreitende Kooperationen.

FREITAG, 25. SEPTEMBER:

Vorbereitung der Wirtschaft auf Krisenlagen

Gemeinsam mit dem Märkischen Kreis geht es um den Schutz kritischer Infrastrukturen sowie die Aufstellung von Krisennotfallplänen. Unternehmen, Verwaltung und Sicherheitsakteure diskutieren, wie Notfallvorsorge und Zusammenarbeit verbessert werden können.

SIHK Defence Week

Wirtschaftliche Resilienz und Sicherheit



DEFENCE WEEK

Wenn Sicherheit zum Wirtschaftsfaktor wird

Geopolitische Spannungen, Cyberangriffe und neue Anforderungen an Lieferketten verändern die Rahmenbedingungen für Unternehmen. Gleichzeitig wächst der Sicherheits- und Verteidigungsmarkt und eröffnet neue Geschäftsmöglichkeiten. Mit ihrer ersten Defence Week vom 21. bis 25. September 2026 bringt die SIHK zu Hagen beide Perspektiven zusammen: Wie können sich Unternehmen besser auf Krisen vorbereiten – und welche Chancen entstehen in neuen Märkten?

Fünf Veranstaltungen setzen unterschiedliche Schwerpunkte. Zum Auftakt geht es um Cyber-Sicherheit und den Schutz von Daten, IT-Systemen und Produktionsprozessen. Einen Tag später führt eine Unternehmerdelegation zur Euro Defence Expo (EUDEX) in Essen. Vorbereitete Gespräche sollen dort den Zugang zu potenziellen Kunden, Partnern und neuen Lieferketten erleichtern.

Auch die Rolle der Verkehrswirtschaft im Krisen- und Verteidigungsfall steht auf dem Programm. International wird es beim Business-Speed-Dating mit einer polnisch-tschechischen Wirtschaftsdelegation, bei dem neue Kunden-, Lieferanten- und Kooperationsbeziehungen im Mittelpunkt stehen. Den Abschluss bildet gemeinsam mit dem Märkischen Kreis der Blick auf kritische Infrastrukturen und betriebliche Krisennotfallpläne.

Die Defence Week zeigt damit: Sicherheit ist längst nicht nur eine staatliche Aufgabe. Für Unternehmen wird sie zunehmend zum Faktor für Resilienz, Wettbewerbsfähigkeit und neue Geschäftschancen.

(Red) ■

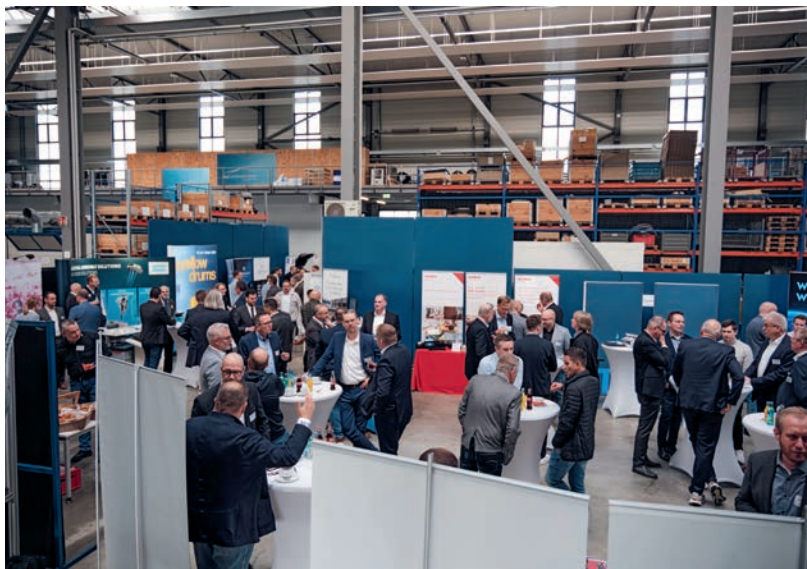


Anmeldung: sikh.de/defenceweek

AUSSTELLER GESUCHT

Defense Supply Chain Summit

Am 3. Dezember 2026 wird Attendorn zum Treffpunkt der Sicherheits- und Verteidigungsindustrie. Die SIHK und das Automotive Center Südwestfalen (ACS) organisieren den Defense Supply Chain Summit.



↑ Der ACS-Netzwerktag zu Jahresbeginn war gut besucht.

Das Format bringt Großunternehmen, Systemhäuser, kleine und mittlere Zulieferer, Bundeswehr, Hochschulen und Forschungseinrichtungen zusammen.

Unter dem Motto „Metall trifft Defense“ stehen industrielle Produktionskapazitäten, resiliente Lieferketten, Materialsicherheit sowie Qualitäts-, Normen- und Zulassungsanforderungen im Mittelpunkt. Fachvorträge, Ausstellung und Networking schaffen Raum für Austausch und konkrete Kooperationen.

Für Südwestfalen bietet der Summit die Chance, seine starke Metall- und Zulieferkompetenz im wachsenden Sicherheits- und Verteidigungsmarkt sichtbar zu machen. Unternehmen können Bedarfe potenzieller Auftraggeber kennenlernen, Kontakte zu Entscheidern knüpfen und neue Lieferbeziehungen anbahnen.

Noch bis zum 30. September 2026 werden insbesondere Aussteller gesucht, die ihre Produkte, Technologien und Fertigungskompetenzen präsentieren. Die Kosten für einen Messestand liegen bei 690 EUR zzgl. MwSt. Eine vielfältige Ausstellung stärkt zugleich die Aussagekraft und Attraktivität des gesamten Events. Darüber hinaus ist auch eine reguläre Teilnahme als Veranstaltungsgast möglich. (Red) ■

 sihk.de/supplychain



Julian Pflichtenhöfer
02331 390-206

julian.pflichtenhoefer@hagen.ihk.de

UNTERNEHMENSREISE

Baltikum: Kooperationspartner kennenlernen

Gemeinsam laden die SIHK zu Hagen und die IHK Düsseldorf Unternehmen vom 26. bis 30. Oktober 2026 zu einer Unternehmensreise nach Riga und Vilnius ein. Im Mittelpunkt stehen Zukunftsthemen wie Defence-Tech, Drohnen, Cyber-Security, Sensorik sowie europäische Lieferketten. Neben Unternehmensbesuchen und exklusivem B2B-Matchmaking erwartet die Teilnehmenden die German-Baltic Defence Industry Conference 2026. Die Reise richtet sich insbesondere an Unternehmen, die neue Geschäftsmöglichkeiten im Sicherheits- und Verteidigungssektor erschließen oder internationale Kooperationspartner kennenlernen möchten.

Anmeldeschluss: 26. September 2026

 sihk.de/veranstaltungen



Claudia Eckert
02331 390-224

claudia.eckert@hagen.ihk.de

VERANSTALTUNG

Bausteinkatalog Drohntechnologie

Welche Chancen bietet die Drohntechnologie für Unternehmen aus Südwestfalen? Im Rahmen des Projekts „Industrieoffensive Märkische Region“ lädt die SIHK am 22. Oktober von 14 bis 17 Uhr zur Veranstaltung „Bausteinkatalog Drohntechnologie“ ein. Fachliche Beiträge aus Wissenschaft, Forschung und Praxis geben Einblicke in das Gesamtsystem Drohne und zeigen auf, an welchen Stellen Unternehmen mit ihren Kompetenzen und Produkten anknüpfen und neue Marktpotenziale erschließen können.

 events.sihk.de/Baustein-katalogDrohntechnologie



Lukas Maruszyk
02331 390-205

lukas.maruszyk@hagen.ihk.de

AUSTAUSCH

Unternehmensreise Frankreich stärkt Kooperationen

Im Rahmen einer Unternehmensreise nach Frankreich erhielten auch Unternehmen aus dem SIHK-Bezirk wertvolle Einblicke in die französische Sicherheits- und Verteidigungsindustrie. Die Reise wurde von NRW.Global Business und der IHK Aachen organisiert, die SIHK unterstützte die Veranstaltung als Partner.

Auf dem Programm standen Unternehmens- und Netzwerkbesuche sowie Gespräche mit Vertretern aus Wirtschaft, Verbänden und Forschung. Ein Höhepunkt war der Besuch der Eurosatory, einer der weltweit führenden Fachmessen für Verteidigung und Sicherheit. Dort informierten sich die Teilnehmenden über aktuelle Technologien, Innovationen und Markttrends.

Die Reise bot den Unternehmen zahlreiche Möglichkeiten, neue Kontakte zu knüpfen und Kooperationspotenziale im französischen Markt auszuloten. Insbesondere für Zulieferer und Unternehmen mit Dual-Use-Kompetenzen eröffnen sich durch die deutsch-französische Zusammenarbeit interessante Perspektiven. (Ec) ■

DABEI SEIN

Deutscher Gemeinschaftsstand auf der MSPO 2027

Die SIHK organisiert gemeinsam mit der AHK Polen einen deutschen Gemeinschaftsstand auf der internationalen Verteidigungsmesse MSPO 2027 in Kielce. Die Messe zählt zu den wichtigsten Veranstaltungen der Sicherheits- und Verteidigungsindustrie in Mittel- und Osteuropa und bietet Unternehmen eine ideale Plattform, um Produkte und Lösungen zu präsentieren sowie internationale Geschäftskontakte zu knüpfen.

Unternehmen, die an einer Teilnahme interessiert sind, können sich bereits unverbindlich auf die Interessentenliste setzen lassen. (Ec) ■



Claudia Eckert
02331 390-224
claudia.eckert@hagen.ihk.de

RECHT

(Re-)Exportkontrolle

Exportkontrolle betrifft längst nicht nur klassische Rüstungsgüter. Auch Maschinen, Anlagen, Software, Technologien oder Ersatzteile können genehmigungspflichtig sein – etwa dann, wenn sie sowohl zivil als auch militärisch genutzt werden können. Für Unternehmen ist daher nicht nur entscheidend, was geliefert wird, sondern auch an wen, in welches Land und zu welchem Zweck.

Besonders relevant ist die Re-Exportkontrolle bei Waren, Software und Technologien mit US-Ursprung. US-Exportkontrollvorschriften können auch dann gelten, wenn sich die Güter außerhalb der USA befinden und von einem deutschen Unternehmen in ein anderes Land weitergeliefert werden. Relevant sein können zudem Produkte, die US-Komponenten, US-Software oder US-Technologie enthalten. Ob eine Genehmigung erforderlich ist, hängt unter anderem von der Einstufung des Produkts, dem Anteil kontrollierter US-Bestandteile, dem Bestimmungsland, dem Empfänger, dem Endverwender und der vorgesehenen Nutzung ab.

Internationale Lieferketten – verschiedene Regelungen

Inzwischen müssen Unternehmen auch chinesische Export- und Re-Exportvorschriften beachten. Bei bestimmten kontrollierten Gütern, Technologien und Materialien chinesischen Ursprungs können Vorgaben zur Weitergabe, zum Endverwender oder zur Endverwendung fortwirken. In internationalen Lieferketten sollte daher geprüft werden, ob neben deutschem und europäischem Recht auch US-amerikanische oder chinesische Regelungen gelten.

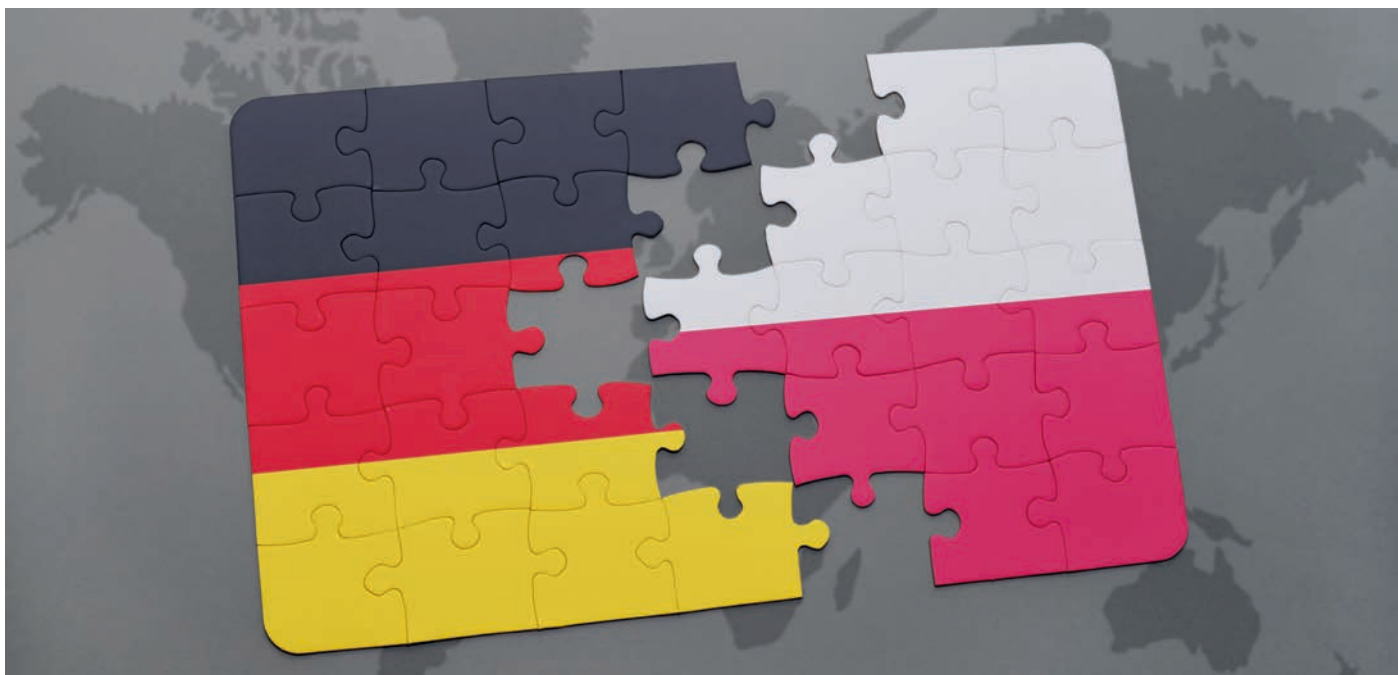
Hilfreich sind Angaben des Lieferanten zur exportkontrollrechtlichen Einstufung und zu möglichen Weitergabebeschränkungen. Klare Zuständigkeiten, dokumentierte Prüfabläufe und geschulte Beschäftigte helfen, Risiken frühzeitig zu erkennen. Verstöße können Lieferstopps, Vertragsprobleme, Bußgelder und Reputationsschäden nach sich ziehen.

Wer Fragen zur Export- oder Re-Exportkontrolle hat, ausländische Waren einordnen oder ein Geschäft prüfen möchte, wendet sich gerne an die SIHK zu Hagen. Das

Team International bietet erste Orientierung und zeigt Informationsquellen und nächste Schritte auf. (Ec) ■



Claudia Eckert
02331 390-224
claudia.eckert@hagen.ihk.de



NATO-PARTNER

Deutsch-polnische Kooperation stärkt Europas Resilienz

Sicherheit und wirtschaftliche Resilienz gehören heute zusammen. Das zeigt sich besonders in der deutsch-polnischen Zusammenarbeit im Verteidigungsbereich.

Das im Juni vereinbarte Abkommen erweitert die Kooperation unter anderem auf Cybersicherheit, Weltraum, Forschung und Entwicklung, die Sicherheit der Ostsee sowie den Schutz kritischer Infrastruktur und maritimer Verkehrswege. Entscheidend ist nun, daraus konkrete industrielle Zusammenarbeit zu entwickeln.

Polen investiert massiv in seine Verteidigungsfähigkeit und gehört innerhalb der NATO zu den Ländern mit den höchsten Verteidigungsausgaben (5 Prozent des Bruttoinlandsprodukts). Damit wächst nicht nur der Bedarf an militärischer Ausrüstung. Gefragt sind auch leistungsfähige Zulieferer, sichere digitale Systeme, Elektronik, Sensorik, Automatisierung, Metallverarbeitung, Maschinenbau und spezialisierte Dienstleistungen. Gerade mittelständische Unternehmen bringen vielfach Technologien und Kompetenzen mit,

die für moderne Verteidigungs- und Sicherheitsstrukturen relevant sind.

Wirtschaftliche Verflechtungen

Deutschland und Polen verfügen dafür über eine wichtige Grundlage: enge wirtschaftliche Verflechtungen und etablierte industrielle Lieferketten. Unternehmen wie Rheinmetall und MAN auf deutscher sowie Huta Stalowa Wola, WB Group und MESKO auf polnischer Seite stehen für bereits bestehende industrielle Kooperationen und Kompetenzen. Das Potenzial reicht jedoch weit über die großen Rüstungsunternehmen hinaus. Für zahlreiche Zulieferer kann der Verteidigungssektor ein neues Geschäftsfeld werden – vorausgesetzt, sie erfüllen die hohen Anforderungen an Technologie, Qualität, Sicherheit und Lieferfähigkeit.

Resilienz entsteht nicht allein durch höhere Verteidigungsbudgets. Sie entsteht dort, wo kritische Technologien

verfügbar sind, Lieferketten funktionieren und industrielle Kapazitäten in Europa erhalten und ausgebaut werden. Genau hier kann die deutsch-polnische Zusammenarbeit ansetzen: durch gemeinsame Projekte, Technologietransfer, verlässliche Lieferbeziehungen und den gezielten Zugang zu Geschäftspartnern auf beiden Märkten.

Die Herausforderung besteht deshalb darin, aus der politischen Annäherung belastbare Wirtschaftsbeziehungen zu machen. Für Unternehmen bedeutet das: neue Märkte, aber auch neue Anforderungen. Für Deutschland und Polen bietet sich zugleich die Chance, industrielle Stärke zu bündeln und damit einen konkreten Beitrag zu einer resilienteren europäischen Sicherheitsarchitektur zu leisten. (Red) ■



Sicherheit „Made in Südwestfalen“

Von intelligenten Computersystemen über Hochleistungswerkstoffe bis hin zur Präzisionstechnik: Immer mehr mittelständische Unternehmen aus der Region entwickeln Schlüsseltechnologien für die Sicherheits- und Verteidigungsindustrie.



Wenn von Sicherheits- und Verteidigungsindustrie die Rede ist, denken viele zunächst an Panzer, Flugzeuge oder große Rüstungskonzerne. Tatsächlich beginnt moderne Verteidigungstechnologie jedoch deutlich früher – bei hochspezialisierten Zulieferern, die Schlüsselkomponenten, intelligente Materialien oder digitale Systeme entwickeln. Auch im Märkischen Südwestfalen sind Unternehmen beheimatet, deren Technologien heute in sicherheitskritischen Anwendungen rund um den Globus eingesetzt werden.

Die veränderte geopolitische Lage, steigende Verteidigungsausgaben in Europa und der Ausbau sicherheitsrelevanter Infrastruktur eröffnen vielen mittelständischen Betrieben neue Perspektiven. Gefragt sind längst nicht mehr ausschließlich klassische Wehrtechnik oder Waffensysteme. Vor allem Innovationen aus den Bereichen Digitalisierung, Werkstoff-

technik und Produktionstechnologie gewinnen zunehmend an Bedeutung – Bereiche, in denen zahlreiche Unternehmen der Region seit Jahrzehnten über ausgewiesene Kompetenzen verfügen.

Innovationen aus Lüdenscheid

Ein Beispiel ist die Hotset GmbH aus Lüdenscheid. Das 1973 gegründete Unternehmen wird heute in dritter Generation von CEO Daniel Honsel gemeinsam mit Geschäftsführer Sven Braatz geführt und beschäftigt weltweit ca. 350 Mitarbeitende an sechs Standorten. Im Stammwerk in Lüdenscheid entwickelt Hotset innovative Lösungen für die industrielle Beheizungs- und Wärmetechnik. „Als Zulieferer und Entwicklungspartner begleiten wir unsere Kunden in Kunststoff-, Oberflächen- und Heißkanaltechnik, Werkzeugbau, Gießereiwesen, Lebensmittel- und Verpackungstechnik sowie vielen weiteren Industriezweigen bei der Optimierung

↑ Unternehmen aus Südwestfalen sind durchaus auch in der Drohnentechnologie gefragte Zulieferer.

thermodynamischer Prozesse. Seit einigen Jahren kommen unsere Produkte zudem verstärkt in den Produktionsprozessen für die Sicherheits- und Verteidigungstechnik zum Einsatz“, erklärt Daniel Honsel.

Mit seiner US-Tochter hat sich das Unternehmen sogar als Lieferant für das amerikanische Verteidigungsministerium qualifiziert und kann sich an entsprechenden Ausschreibungen beteiligen. Für Honsel zeigt sich daran deutlich, dass moderne Verteidigungsfähigkeit längst nicht mehr allein von den Endprodukten abhängt, sondern ebenso von leistungsfähigen industriellen Systemkomponenten. „Wir beteiligen uns beispielsweise beim Thermomanagement für Drohnen, damit diese in großen Flughöhen operieren können“, so Daniel Honsel.

Mit der Mitgliedschaft im Bundesverband der Deutschen Sicherheits- und Verteidigungsindustrie (BDSV) unterstreicht hotset zudem seine strategische Ausrichtung. „Wir wollen mit unseren Produkten einen Beitrag dazu leisten, dass Europa langfristig sicher und wehrfähig bleibt“, betont Honsel. Die stärkere Ausrichtung auf sicherheitsrelevante Anwendungen bringt allerdings auch neue Herausforderungen mit sich. „Uns ist durchaus bewusst, dass wir dadurch verstärkt in das Visier von Cyberkriminellen geraten.“ Entsprechend wurden die eigenen Maßnahmen zur Cybersicherheit konsequent ausgebaut.

Robuste IT aus Meinerzhagen

Wie wichtig digitale Sicherheit inzwischen geworden ist, zeigt auch die iesy GmbH aus Meinerzhagen. Gegründet wurde das Unternehmen 1966 in Kierspe, bevor es 2009 seinen Stammsitz nach Meinerzhagen verlagerte. In dem damals speziell konzipierten Neubau im Industriegebiet Darmche wurde bis zum heutigen Tag stetig investiert. Heute wird das Unternehmen von Martin Steger, Inhaber und CEO, sowie CCO Dennis Nejdrowski geführt. iesy beschäftigt aktuell rund 50 Mitarbeitende und entwickelt robuste Embedded-Computer und IT-Systeme für militärische Fahrzeuge, mobile Gefechtsstände, Feldkommunikation sowie kritische Infrastrukturen wie Leit- und Steuerungssysteme im Schienenverkehr.

„Unsere kundenspezifischen Rechner sind für extreme Umweltbedingungen ausgelegt und erfüllen höchste Anforderungen an Ausfallsicherheit und Cyberschutz“, sagt Dennis Nejdrowski. So kommen iesy-Systeme etwa in Führungs- und Kommunikationssystemen militärischer Fahrzeuge zum Einsatz, wo Ausfallzeiten schlicht nicht vorgesehen sind. Gleichzeitig verfolgt iesy konsequent das Ziel der digitalen Souveränität: Hard- und Software werden weitgehend im eigenen Haus entwickelt, um größtmögliche Unabhängigkeit und Sicherheit zu gewährleisten – ein Ansatz, der angesichts zunehmender Cyberbedrohungen immer wichtiger wird.

„Unsere Stärke liegt im Design spezialisierter modularer Embedded Platt-



DANIEL HONSEL
HOTSET GMBH



Wir wollen mit unseren Produkten einen Beitrag dazu leisten, dass Europa langfristig sicher und wehrfähig bleibt. Uns ist durchaus bewusst, dass wir dadurch verstärkt in das Visier von Cyberkriminellen geraten.



DENNIS NEJDROWSKI
IESY GMBH



Technologische Souveränität ist heute ein entscheidender Faktor für Sicherheit und Handlungsfähigkeit: Die Einsatzbereitschaft moderner Systeme hängt davon ab, wie stabil und transparent die zugrundeliegenden Elektronik-Lieferketten aufgebaut sind – nicht erst auf dem Gefechtsfeld, sondern schon in der Entwicklung.

formen – von der ersten Konzeption bis zur Serienfertigung. Wir entwickeln passgenaue Lösungen, die den strengen Vorgaben sicherheitskritischer Bereiche gerecht werden“, erklärt Dennis Nejdrowski. iesy ist im Bundesverband der Deutschen Sicherheits- und Verteidigungsindustrie (BDSV) engagiert und damit eng in die verteidigungspolitische Industrievernetzung eingebunden. Auch auf regionaler Ebene ist das Unternehmen aktiv: Dennis Nejdrowski leitet seit Mai 2026 das FachForum Wirtschaft und Gesamtverteidigung der SIHK zu Hagen und bringt die Perspektive des Mittelstands so direkt in den Dialog zwischen Industrie, Politik und Streitkräften ein. „Technologische Souveränität ist heute ein entscheidender Faktor für Sicherheit und Handlungsfähigkeit: Die Einsatzbereitschaft moderner Systeme hängt davon ab, wie stabil und transparent die zugrundeliegenden Elektronik-Lieferketten aufgebaut sind – nicht erst auf dem Gefechtsfeld, sondern schon in der Entwicklung“, betont er.

Die zwei Unternehmen stehen stellvertretend für zahlreiche spezialisierte Mittelständler in Südwestfalen. Viele ihrer Kompetenzen stammen ursprünglich aus dem Maschinenbau, der Automobilindustrie oder der industriellen Fertigung. Heute übertragen sie dieses Know-how zunehmend auf sicherheitsrelevante Anwendungen. Dabei entstehen keine kompletten Waffensysteme – wohl aber Schlüsseltechnologien, ohne die moderne Sicherheits- und Verteidigungssysteme kaum denkbar wären.

Für den Wirtschaftsstandort Südwestfalen eröffnet diese Entwicklung neue Chancen. Mit hoher Innovationskraft, ausgeprägter Materialkompetenz und großer industrieller Fertigungstiefe verfügt der Mittelstand über beste Voraussetzungen, sich als verlässlicher Partner in europäischen Wertschöpfungsketten zu etablieren. Sicherheit entsteht damit nicht erst auf dem Gefechtsfeld, sondern bereits in den Entwicklungsabteilungen, Laboren und Produktionshallen der Region. (Mar) ■



BKA

Sicherheitsrisiken nehmen zu

Rüstungsunternehmen und ihre Zulieferer müssen ihre Sicherheitsvorkehrungen angesichts einer verschärften Gefährdungslage weiter verstärken. Darauf weisen aktuelle Informationen des Bundeskriminalamtes (BKA) hin. Hintergrund sind anhaltende geopolitische Spannungen und die wachsende Bedeutung deutscher Unternehmen für die europäische Verteidigungsfähigkeit.

Nach Einschätzung des BKA rücken insbesondere Betriebe in den Fokus, die Drohnen oder Komponenten für die Unterstützung der Ukraine entwickeln, produzieren oder liefern. Neben Ausspähungs- und Sabotageversuchen ausländischer Nachrichtendienste gewinnen auch politisch motivierte Aktionen extremistischer Gruppen an Bedeutung. Das Spektrum reicht von Sachbeschädigungen und Blockaden bis hin zu Brandstiftungen. Auch exponierte Führungskräfte können verstärkt Ziel entsprechender Aktivitäten werden.

Unternehmen sind daher gut beraten, ihre Sicherheitskonzepte regelmäßig zu überprüfen, Mitarbeitende zu sensibilisieren und physische wie digitale Schutzmaßnahmen konsequent weiterzuentwickeln. (Red) ■

sihk.de/krisenvorsorge



INTERVIEW

NRW.BANK

Fördermittel für Unternehmen in NRW

Welche Unterstützung Unternehmen für die Weiterentwicklung in Richtung Verteidigungswirtschaft nutzen können, erläutert Anke Hosse-Doblinger, Leiterin des „Beratungsbüros Wirtschaftsförderung“ bei der NRW.BANK im Gespräch mit der Redaktion der Südwestfälischen Wirtschaft.

Gibt es für Investitionen in Verteidigung und Sicherheit Förderprogramme?

Anke Hosse-Doblinger: Ja, Investitionen in Defence sind förderfähig. Die sicherheitspolitische Zeitenwende eröffnet dem Mittelstand erhebliche Marktchancen. Für viele Betriebe ist das Thema aber noch Neuland. Wir wollen Defence für KMU zugänglicher machen – mit Beratung und mit Finanzierungsförderung.

Gibt es spezielle Förderprogramme für diesen Zweck?

Hosse-Doblinger: Die NRW.BANK kann im Rahmen der bestehenden Förderprogramme Investitionen in Verteidigung und Sicherheit finanzieren. Wenn ein Unternehmen in diesem Bereich seine Produktion erweitert und Arbeitsplätze schafft, ist das ein ganz normaler Fördergegenstand.

Sie sprachen Beratungsangebote an. Wie können Unternehmen davon profitieren?

Hosse-Doblinger: Wir unterstützen Unternehmen bei der Suche nach passender Förderung und prüfen, ob ihre geplanten Investitionen zu bestehen-

den Programmen passen, etwa in den Bereichen Transformation oder Innovation. Um Unternehmen den Marktzugang zu erleichtern und Chancen für Wachstum aufzuzeigen, bieten wir gemeinsam mit den IHKs ein breites Informations- und Workshopangebot über unser Netzwerk „NRW.BANK.Innovationspartner“ an. (Red) ■



↑ Anke Hosse-Doblinger, Leiterin des „Beratungsbüros Wirtschaftsförderung“ bei der NRW.BANK.

Krisenvorsorge

Kostenlosen Vorsorgeplan der SIHK nutzen

Ob Cyberangriff, Stromausfall, Lieferengpass oder Naturereignis – Krisen können jedes Unternehmen treffen. Mit dem Krisenvorsorgeplan für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) unterstützt die Südwestfälische Industrie- und

Handelskammer zu Hagen Betriebe dabei, sich frühzeitig auf mögliche Ausnahmesituationen vorzubereiten. Gut vorbereitet zu sein, ist der beste Schutz für den Ernstfall. Der kompakte Leitfaden enthält praktische Checklisten, Handlungsemp-

fehlungen und Hilfestellungen, um im Ernstfall schnell und strukturiert reagieren zu können. Eine gedruckte Ausgabe des Krisenvorsorgeplans ist kostenfrei bei der SIHK zu Hagen erhältlich.

sihk.de/krisenvorsorge

INFO

DEFENCE UND DUAL-USE

Neue Chancen für Südwestfalens Mittelstand

Technologien, Produkte und Kompetenzen, die sowohl zivil als auch im Sicherheits- und Verteidigungssektor eingesetzt werden können, gewinnen zunehmend an Bedeutung – für die Resilienz unseres Landes aber auch als dynamisches Wachstumsfeld Europas. Als industrielle Herzkammer Nordrhein-Westfalens kann Südwestfalen von Dual-Use wirtschaftlich profitieren.



Eine aktuelle Studie des Marktforschungsinstituts Prognos zeigt: Südwestfalen gehört zu den Regionen Deutschlands mit besonders hohem Potenzial für die Produktion von Dual-Use-Gütern. Spezialisierte mittelständische Unternehmen, innovative Start-ups sowie leistungsfähige Hochschulen bilden ein gutes Innovationsökosystem. Zudem bringen Schlüsselbranchen Südwestfalens wie die Metallherstellung und -verarbeitung, die Automotive-Industrie oder der Maschinenbau ideale Voraussetzungen mit. Denn sie verfügen über Technologien, Produkte und Kompetenzen, die auch in der Sicherheits- und Verteidigungsindustrie gefragt sind. Etwa Präzisionsbauteile, Sensorik, Automatisierungs- und Steuerungstechnik.

Industrielle Stärke neu einsetzen

Gleichzeitig steht die industrielle Stärke Südwestfalens unter Druck. Laut SIHK-

Konjunkturumfrage bewerten nur etwas mehr als zehn Prozent der Industrieunternehmen ihre Geschäftslage als gut, die Geschäftserwartungen sind ebenfalls gedämpft. Gerade in dieser angespannten Lage brauchen kleine und mittlere Unternehmen neue wirtschaftliche Perspektiven. Dual-Use-Güter können jetzt eine Chance sein, neue Absatzmärkte zu erschließen. Dabei geht es nicht um eine grundlegende Neuausrichtung für Unternehmen. Vielmehr eröffnet Dual-Use zusätzliche Märkte und neue Kooperationsmöglichkeiten. Denn zahlreiche Technologien, die heute zum Beispiel im Maschinenbau oder in der Automobilindustrie eingesetzt werden, besitzen zugleich Potenzial für sicherheitsrelevante Anwendungen. Unternehmen, die jetzt in neue Technologien investieren, stärken zusätzlich ihre Innovationskraft. Das schafft Wachstum und sichert Beschäftigung.

Investitionen finanzierbar machen

Wenn es um die Finanzierung geht, kommen Förderbanken wie die NRW.BANK ins Spiel. Wir unterstützen Unternehmen dabei, Innovationen voranzutreiben, Transformationsprozesse zu finanzieren und neue Geschäftsfelder zu erschließen, und sorgen dafür, dass sich diese Investitionen auch wirtschaftlich schneller rechnen. Wichtigstes Instrument sind zinsgünstige Förderkredite, etwa für Maschinen, Anlagen, Forschung, Digitalisierung, Cybersicherheit oder neue Produktionskapazitäten. So trägt Förderung gezielt dazu bei, dass aus sicherheitspolitischen Anforderungen wirtschaftliche Chancen für den Mittelstand in Südwestfalen entstehen.

■ Gabriela Pantring,
Vorsitzende des Vorstands
der NRW.BANK

Foto: © NRW.BANK

SEPTEMBER | OKTOBER 2026 SÜDWESTFÄLISCHE WIRTSCHAFT 15

Dortmund Airport

Seit 100 Jahren Ihre Verbindung in die Welt.

WEHRTECHNIK-KOMPASS

Ansätze für die lokale und überregionale Industrie

Mit dem Gemeinschaftsprojekt „Wehrtechnik-Kompass“ unterstützt das Automotive Center Südwestfalen (acs) Unternehmen dabei, Chancen und Anforderungen des Verteidigungsmarktes frühzeitig zu erkennen. Im Mittelpunkt steht eine Wissensbasis zu Regularien, Marktbedingungen, Produkten, Technologien und relevanten Akteuren. Die Informationen werden fachlich eingeordnet und fortlaufend aktualisiert. So entsteht eine Grundlage für strategische Entscheidungen und neue Geschäftsfelder.

Ein Bestandteil ist der Austausch mit Fachleuten aus Bundeswehr und Industrie. Ein Highlight des jüngsten Projekttreffens war die Keynote von Oberstleutnant i.G. Ludwig Pergovac, Referent im Kommando Luftwaffe. Unter dem Titel „Fähigkeitsbedarf, Marktzugang und Beschaffungsrealität“ zeigte er konkrete Einstiegspunkte für Industrieunternehmen in die Wehrtechnik auf. Dabei verband er ministerielle Erfahrung mit mehr als zehn Jahren Rüstungserfahrung in der Industrie.

Parallel vertiefen die Teilnehmenden ausgewählte Themen in zwei Arbeitsgruppen: „Munition & Industrialisierung“ sowie „Unmanned Ground Vehicles (UGV) mit Dual-Use-Potenzial“. Hier werden Marktbedarfe, technologische Entwicklungen und mögliche Beiträge der regionalen Industrie praxisnah beleuchtet. Der Wehrtechnik-Kompass verbindet Wissenstransfer, Vernetzung und Orientierung – und unterstützt Unternehmen bei einer fundierten Positionierung in diesem anspruchsvollen Markt.

Weitere Informationen:



acs-innovations.de



SICHERHEIT UND VERTEIDIGUNG

Chancen nutzen und Resilienz gewinnen

Das Land Nordrhein-Westfalen unterstützt seine Unternehmen in vielfältiger Weise, nicht zuletzt mit einem thematisch breit gefächerten Spektrum an Cluster-Organisationen.



Seit März dieses Jahres schließt sich hier eine Lücke: Mit dem Cluster Defence.NRW, welches durch das VDI Technologiezentrum ausgerichtet wird, findet der aufstrebende Wirtschaftszweig der Sicherheits- und Verteidigungsindustrie auch seine Anlaufstelle und Fürsprecher.

Ziel des Clusters ist die Vernetzung von Unternehmen, Forschung und weiteren Akteuren aus dem Bereich Sicherheit und Verteidigung. Verteidigung ist eine gesellschaftliche Querschnittsaufgabe und so versteht sich auch das Cluster als Angebot an alle, die mit anpacken wollen. Defence.NRW schafft Räume für gezielte Kooperationen und bringt die relevanten Akteure an einen Tisch – auf regionaler, bundes- und internationaler Ebene. So steht ganz im Sinne des Mottos des Clusters: „gemeinsam stark“ die strategische Verbindung der regionalen Perspektive mit einer europäischen und internationalen Vernetzung im Fokus.

Orientierung, Erfahrungsaustausch und Wissenstransfer

Ein weiterer Schwerpunkt der Clusterarbeit liegt darin, Orientierung zu geben und den Erfahrungsaustausch und Wissenstransfer zu stärken. So dient das Cluster als Erstanlaufstelle für die Beratung etwa zu Technologien und Fähigkeiten sowie zu Förder- und Finanzierungsthemen. Mit der aktuellen Webinarreihe „Defence.NRWissen - Access to Defence“ soll beispielsweise Neulingen im Verteidigungsbereich erklärt werden, wie der Zugang zum Kunden Bundeswehr gelingen kann. Um darüber hinaus Impulse für die Sicherheits- und Verteidigungsindustrie zu geben, bereitet das Cluster jeden Monat Technologieanalysen auf und zeigt, wie die Forschung und Industrie in NRW in bestimmten Schlüsseltechnologien aufgestellt ist. Das aktuelle Schwerpunktthema setzt sich mit dem Defence-Perspektiven für biotechnologische Anwendungen auseinander.

Als vergleichsweise neues Cluster und aufgrund der Querschnittsaufgabe Sicherheit und Verteidigung bieten sich zahlreiche Kooperationsmöglichkeiten an – Defence.NRW ist dafür offen und sieht sich als Möglichmacher.

(Red) ■



defence.nrw

DUAL USE

TIPS bringt Forschung und Unternehmen zusammen

Wie können industrielle Wertschöpfungssysteme intelligenter, nachhaltiger und widerstandsfähiger werden?

Mit dem Institut für nachhaltige Technologien und integrierte Produktionssysteme (TIPS) bündelt die Fachhochschule Südwestfalen ihre Kompetenzen, um Antworten auf diese Frage zu finden. Ziel ist es, für die Herausforderungen von morgen gemeinsam mit Partnern aus Wirtschaft und Wissenschaft innovative Lösungen zu entwickeln.

TIPS verbindet die Forschungsfelder Produktionstechnik und Ressourceneffizienz, Automatisierung und lernende Systeme sowie Logistik, Produktionsmanagement und Netzwerke. Das Spektrum reicht von intelligenter Sensorik und innovativen Fertigungsprozessen über KI-gestützte Steuerung und autonome Optimierung bis zu resilienten Produktions- und Liefernetzwerken.

TIPS fokussiert insbesondere auch auf Dual Use-Technologien: Produktionssysteme werden für sicherheits- und verteidigungstechnologische Anwendungen adaptiert, KI und Drohnen-Technologien unterstützen zivile wie militärische Anwendungen und robuste Lieferketten steigern die wirtschaftliche Resilienz.

Am 30. September 2026 feiert das TIPS ab 14 Uhr am **Standort Iserlohn, Frauenstuhlweg 31, 58644 Iserlohn**, offiziell seine Gründung und gibt Einblicke in aktuelle Forschung und zukünftige Kooperationen. (Red) ■

Informationen zu TIPS
und Anmeldung zur
Gründungsveranstaltung
unter TIPS Website:



↑ Das Team des Instituts mit den Professoren Schwung, Lier und Marré (Mitte, v. l. n. r.).

Foto: © FH Südwestfalen

TECH-INKUBATOR

Start-ups auf dem Weg in den Verteidigungsmarkt

Der Verteidigungsmarkt hat sich in den vergangenen Jahren grundlegend verändert. Neue Technologien, kürzere Innovationszyklen und ein spürbar wachsender Bedarf an Zulieferern eröffnen gerade jungen Unternehmen aus Nordrhein-Westfalen echte Chancen. Genau hier setzt der DefenseTech-Inkubator.NRW an. Er ist ein Projekt der 1stMOVER Management Consulting GmbH, wird rein privatwirtschaftlich betrieben und finanziert sich ausschließlich über seine Partnerunternehmen sowie Städte- und Kreispartner. Öffentliche Fördermittel fließen nicht in den Betrieb, für die aufgenommenen Start-ups ist die Teilnahme kostenfrei.

Neues Angebot in NRW

Ein vergleichbares Angebot gab es in NRW bislang nicht. Der Inkubator bringt dafür sein Partnernetzwerk, einen deutschlandweit besetzten Fachbeirat aus Industrie, Bundeswehr und Investorenwelt sowie das breite Start-up-Ökosystem des Landes zusammen, das die beiden Geschäftsführer Dr. Klemens Gaida und Peter Hornik über Jahre mit Initiativen wie Scale-up.NRW und dem digihub Düsseldorf aufgebaut und geleitet haben. Ergänzt wird es durch eine eigens entwickelte Online-Plattform samt DefenseTech-Academy, über die Wissen zum Verteidigungsmarkt, Events und Matchmaking gebündelt werden.

Das Programm läuft über sechs Monate in drei Phasen. In den Monaten eins und zwei geht es um Fundament und Wissensvermittlung durch die Academy und thematische Fachworkshops. In den Monaten drei und vier folgt die Einbindung ins Netzwerk mit Events und gezielten Kontakten zu Fachbeirat und Partnerunternehmen. Die Monate fünf und sechs stehen unter der Leitfrage „Mit wem wachse ich?“ und öffnen den Zugang zu VCs sowie passenden Fördermöglichkeiten.

Auf der anderen Seite profitieren die Partnerunternehmen und die kommunalen Partner vom direkten Draht zu jungen Talenten und den neuesten Innovationen. Über gezielte Formate, Start-up-Scouting, Marktanalysen und Matchmaking betreibt der Inkubator zusätzlich aktives Business Development im Verteidigungsmarkt und macht NRW so ein Stück weiter zum Standort für einen neuen, verantwortungsvollen Mittelstand im DefenseTech. (Red) ■



Lukas Maruszyk
02331 390-205

lukas.maruszyk@hagen.ihk.de

Resilienz beginnt lange vor der Krise

Warum der Einstieg in die Sicherheits- und Verteidigungswirtschaft mehr ist als eine neue Geschäftschance. Gastautorin Anette von Zitzewitz gibt Impulse.

Die deutsche Sicherheits- und Verteidigungswirtschaft befindet sich in einem grundlegenden Wandel. Sicherheit ist längst nicht mehr allein Aufgabe von Bundeswehr und Behörden. Sie ist zu einem wirtschaftlichen Standortfaktor geworden – und eröffnet Unternehmen aus weit mehr Branchen als der klassischen Rüstungsindustrie neue Perspektiven. Gefragt sind Lösungen aus Digitalisierung, Energie, Logistik, Bau, Immobilienentwicklung und kritischer Infrastruktur.

Gerade die Bau- und Infrastrukturwirtschaft übernimmt dabei eine Schlüsselrolle. Produktionsstandorte, Rechenzentren, Energieversorgung oder hochverfügbare Industrieflächen bilden die Grundlage für Resilienz. Verteidigungsfähigkeit beginnt nicht erst mit dem fertigen System, sondern mit leistungsfähigen Standorten, resilienten Lieferketten und einer Infrastruktur, die auch unter außergewöhnlichen Bedingungen funktioniert.

Der Zugang zu diesem Markt erfolgt jedoch selten über Ausschreibungen. Entscheidend sind gewachsene Wertschöpfungsnetzwerke. Wer frühzeitig den Dialog mit Unternehmen, Verbänden, Clustern und öffentlichen Institutionen sucht, schafft die Voraussetzungen für langfristige Partnerschaften.

Ebenso wichtig ist die strategische Kommunikation. Technologische Kompetenz allein genügt nicht. Unternehmen müssen überzeugend vermitteln, welchen Beitrag sie zur Resilienz, zum Schutz kritischer Infrastruktur und zur technologischen Souveränität Deutschlands und Europas leisten. Erfolgreiche Unternehmen positionieren sich deshalb frühzeitig als kompetente Gesprächspartner für Politik, Verwaltung, Wissenschaft und Industrie – lange bevor Projekte entstehen.

→ In vielen Bereichen werden Bundeswehr und Industrie zukünftig noch enger zusammenarbeiten.



Dabei sprechen Wirtschaft und Politik oft unterschiedliche Sprachen. Während Unternehmen technische Leistungsfähigkeit betonen, stehen für öffentliche Auftraggeber Versorgungssicherheit, Resilienz und strategische Autonomie im Mittelpunkt. Strategische Kommunikation verbindet beide Perspektiven und schafft Vertrauen.

Zielgruppen konstant ansprechen

Ebenso entscheidend ist eine klare Stakeholderstrategie. Ministerien, Verbände, Forschungseinrichtungen, Investoren, Systemhäuser und kommunale Entscheidungsträger prägen Förderprogramme, Investitionen und Kooperationen. Wer diese Zielgruppen versteht und kontinuierlich anspricht, erhöht seine Sichtbarkeit und Glaubwürdigkeit. Public Affairs und strategisches Netzwerkmanagement sind deshalb weit mehr als Begleitdisziplinen. Sie ermöglichen den frühzeitigen Zugang zu relevanten Entscheidern, helfen politische Entwicklungen einzuordnen und schaffen die Grundlage für belastbare Kooperationen.

Die Sicherheits- und Verteidigungs-

wirtschaft ist kein kurzfristiger Wachstumsmarkt. Sie verlangt langfristige Investitionen, hohe Qualitätsstandards und regulatorische Kompetenz. Gleichzeitig entstehen neue Partnerschaften zwischen Bauunternehmen, Cybersecurity-Spezialisten, Energieversorgern, Softwarehäusern und Forschungseinrichtungen. Daraus entwickelt sich ein industrielles Ökosystem, in dem Resilienz bereits beim Planen, Bauen und Vernetzen entsteht.

Meine Empfehlung lautet: Warten Sie nicht auf die erste Ausschreibung. Analysieren Sie Ihre Kompetenzen, bauen Sie Netzwerke auf und entwickeln Sie eine langfristige Positionierung. Erfolgreich werden jene Unternehmen sein, die technologische Exzellenz mit strategischer Kommunikation und belastbaren Beziehungen verbinden. Denn Resilienz beginnt lange vor der Krise – dort, wo Unternehmen, Politik, Wissenschaft und Verwaltung frühzeitig miteinander ins Gespräch kommen und gemeinsam Zukunft gestalten. ■

Anette von Zitzewitz,
Zitzewitz Kommunikation GmbH

Neuer Raum für Industrie und Produktion in Hagen

Neue Perspektiven für Industrie und Produktion im Lennetal

Industrie braucht Flächen und Flächen brauchen eine Perspektive. Auf dem Gelände der ehemaligen Steinfabrik an der Dolomitstraße entsteht mit dem Panattoni Park Hagen ein moderner Industrie- und Logistikstandort. Das Projekt steht beispielhaft für den erfolgreichen Wandel industriell geprägter Flächen und schafft neue Perspektiven für Unternehmen, Beschäftigung und Investitionen in der Region.

Die Lage zwischen Ruhrgebiet und Südwestfalen sowie die Anbindung an die überregionalen Verkehrsachsen machen Hagen zu einem attraktiven Standort für produzierende Unternehmen, Handel und Logistik. Der Panattoni Park Hagen knüpft gezielt an diese Stärken an und schafft moderne Flächen für unternehmerisches Wachstum.

Flexible Flächen ermöglichen vielseitige Nutzungen

Auf dem Areal entstehen bis November 2026 vier Halleneinheiten mit insgesamt rund 34.990 Quadratmetern Hallenfläche von denen noch rund 26.700 Quadratmeter verfügbar sind. Die moderne Immobilie richtet sich insbesondere an Unternehmen aus Produktion, Light Industrial und Logistik. Dank ihrer flexiblen Konzeption können die Flächen an unterschiedliche Nutzungsanforderungen angepasst und langfristig vielseitig genutzt werden.

Dass das Konzept den Bedarf des Marktes trifft, zeigt die erste Vermietung bereits während der Bauphase: Lesjöfors, weltweit führender Hersteller von industriellen Federn, Stanzteilen und Biegeteilen und seit Jahrzehnten in Hagen verwurzelt, hat sich für eine Halleneinheit im Panattoni Park entschieden. Damit bekennt sich das Unternehmen nicht nur zum Standort Hagen. Mit der neuen Produktionsstätte kehrt zugleich produzierendes Gewerbe auf das revitalisierte Industriegelände zurück – ein weiterer Beleg für die Attraktivität des Standorts.

Baustein für den Wirtschaftsstandort Hagen

Hagen zählt zu den traditionsreichsten Industriestandorten in Südwestfalen. Mit dem Panattoni Park Hagen entsteht zusätzlicher Raum für produzierende Unternehmen und Logistikdienstleister, die in der Region wachsen oder sich neu ansiedeln möchten. Das Projekt stärkt damit die Wettbewerbsfähigkeit des Standorts und schafft zusätzliche Entwicklungsmöglichkeiten für Unternehmen in der Region.

Gerne beraten wir Sie persönlich

Jessica Evers

Senior Leasing Manager West

jevers@panattoni.com

+49 151 51 66 75 57

www.panattoni.de



26.740 m²

verfügbare
Hallenfläche

8.180 m²

kleinste verfügbare
Einheit

3

verfügbare Units

Q4 2026

Fertigstellung

Erfahren Sie
mehr zum Projekt



SVI-CONNECT

Zentrale Plattform
der Verteidigung

SVI-Connect eröffnet Unternehmen einen strukturierten Zugang zur Sicherheits- und Verteidigungsindustrie. Die Plattform von BME und BDSV bringt Einkäufer, Systemhäuser und potenzielle Zulieferer zusammen. Unternehmen können dort ihre Produkte, Fertigungsverfahren, Kapazitäten, Zertifikate und besondere Kompetenzen in einem geschützten Bereich präsentieren. Bedarfsträger erhalten so die Möglichkeit, gezielt nach geeigneten Partnern zu suchen und Kontakt aufzunehmen. Eine direkte Beschaffung über die Plattform findet nicht statt.

Für Unternehmen, die in der Sicherheits- und Verteidigungsindustrie Fuß fassen oder ihre Marktposition ausbauen möchten, ist SVI-Connect inzwischen nahezu obligatorisch. Entscheidend ist ein aussagekräftiges Profil: Je konkreter Kompetenzen, Kapazitäten und Nachweise dargestellt werden, desto besser sind die Chancen, von potenziellen Auftraggebern gefunden zu werden. (Red) ■



→ Roland Haag, Geschäftsführer des Bundesverbandes der Deutschen Sicherheits- und Verteidigungsindustrie (BDSV).



VERTEIDIGUNG

Markt im Wandel

Die Sicherheits- und Verteidigungsindustrie wächst, Lieferketten verändern sich und neue Zulieferer rücken stärker in den Fokus. Das eröffnet auch mittelständischen Unternehmen aus Südwestfalen neue Perspektiven. Roland Haag, Geschäftsführer des Bundesverbandes der Deutschen Sicherheits- und Verteidigungsindustrie (BDSV), vertritt die Interessen der Branche gegenüber Politik und öffentlichen Auftraggebern. Im Gespräch mit der Redaktion der „Südwestfälischen Wirtschaft“ spricht er über die Entwicklung des Marktes, die Besonderheiten der Branche, die Bedeutung von Netzwerken und Verbänden sowie die Rolle europäischer Souveränität.

Welche Veränderungen erwarten Sie in den kommenden Jahren bei Marktstrukturen, Lieferketten und industriellen Kapazitäten?

Roland Haag: Natürlich verfügt niemand über die berühmte Kristallkugel. Als Branchenverband lesen wir aber dennoch einige Trends ab. Zunächst ist zu beobachten, dass die Unternehmen der Sicherheits- und Verteidigungsindustrie ihre Kapazitäten deutlich ausweiten.

Zur Bewältigung dieses Ramp-Up wird immer zunächst in die Bestandslieferkette hineingehort, ob diese in der Lage ist, den Mehrbedarf in der Lieferkette zu bewältigen. Dies hat für die Unternehmen zunächst den Vorteil, dass die Bestandslieferanten auch formell die für den Sicherheits-

und Verteidigungsbereich benötigten Qualifizierungen vorweisen können, die branchenspezifische Regulatorik kennen und die Unternehmen insgesamt miteinander eingespielt sind. Es wird aber immer wieder auch Situationen geben, wo diese Kapazi-

täten nicht ausreichen oder mitwachsen können. An diesen Stellen müssen Lieferketten aufgeweitet werden, worauf sich unsere Systemhäuser mit ihren Einkaufsabteilungen permanent neu einstellen. Wir als BDSV begleiten dies wo immer möglich, unter anderem auch über die gemeinsam mit dem Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME) eingerichtete Lieferantenplattform „SVI Connect“, auf der sich interessierte Unternehmen – bspw. aus dem Automobilbereich – registrieren können und darüber eine höhere Sichtbarkeit gegenüber möglichen Einkäufern erhalten. Die Marktstruktur wird sich insofern im klassischen Rüstungsbereich vor allem im Bereich der Lieferantenbasis ändern und erweitern.

International betrachtet kommt hinzu, dass Deutschland als Kooperationspartner im Verteidigungsbereich zunehmend gefragt ist. Diese Kooperationen werden sich auch in neuen Lieferkettenbeziehungen manifestieren, was insgesamt durchaus auf fruchtbaren Boden fällt, da nicht nur Deutschland, sondern auch viele andere befreundete Staaten derzeit ihre sicherheitspolitischen Abhängigkeiten mittels einer Diversifizierungsstrategie verringern wollen.

Neben dem klassischen Rüstungsbereich gibt es nicht zuletzt auch eine zunehmende Anzahl kleinerer Unternehmen, die sich derzeit als Start-ups in neuen Technologiefeldern etablieren und als Innovationsmotoren in die klassische Industrie, aber auch in das Beschaffungswesen der Bundeswehr hineinwirken.

Was unterscheidet den Verteidigungsmarkt aus Sicht eines mittelständischen Zulieferers grundlegend von zivilen Märkten?

Haag: Der Hauptunterschied liegt in der branchenspezifischen Regulatorik. Die SVI ist gleich in mehrfacher Hinsicht Gegenstand staatlicher Regulierung: Zunächst befinden wir uns im sogenannten Öffentlichen Auftragswesen. Hinzu kommt: die Produkte sind oft nicht marktgängig und es können nachfrage- oder angebotsseitig Monopolkonstellationen auftreten. Damit hier keine Missbräuche entstehen können – man denke an die Preisgestaltung – gibt es hierfür eine eigene Preisregulierung, genauer das öffentliche Preisrecht gem. VO / PR Nr. 30/ 53. Nicht alle Anforderungen schlagen auf jeden Zulieferer durch, dennoch muss man sich mit dem regulatorischen Umfeld vertraut machen. Im Bereich der Qualitätssicherung gibt es ebenso besondere Anforderungen. Die Bundeswehr und ihre Lieferanten vereinbaren vertraglich eine Qualitätssicherung und Güteprüfung, deren

Anforderungen ggf. auch auf Lieferanten durchgereicht werden können. Diese Anforderungen sind oftmals in NATO-Qualitätsstandards hinterlegt, die sich im Detail von Zivilen Standards wie der EN 9100 oder ISO 9001 unterscheiden.

Unsere Unternehmen unterliegen einer besonderen Regulatorik mit Blick auf die von ihnen produzierten Güter. Waffensysteme bedürfen einer anderen Sorgfaltspflicht, was sich in einer Vielzahl an Gesetzen und Bestimmungen niederschlägt: das Kriegswaffenkontrollgesetz, das Außenwirtschaftsrecht mit AWG, AWV, die u.a. dem Staat das Recht für Investitionsprüfungen einräumen, seien hier genannt. Für den Markt ist zudem recht typisch, dass wir es im Verhältnis zum Zivilmarkt oftmals mit Kleinstserien und langen Produktlebenszyklen zu tun haben, die teilweise 50 Jahre oder mehr umfassen können.

Welchen konkreten Mehrwert bietet eine Mitgliedschaft im BDSV mittelständischen Unternehmen beim Marktzugang?

Haag: Zunächst verstehen wir uns primär als Interessenvertretung der Sicherheits- und Verteidigungsindustrie – d.h. unser Angebot richtet sich an Unternehmen, die bereits in der Branche aktiv sind und sich im Rahmen einer Mitgliedschaft dazu entscheiden, dass sie im Sinne des Brancheninteresses die Rahmenbedingungen der Branche weiterentwickeln und verbessern wollen. Hierfür bieten wir mit knapp 40 Fachgremien reichhaltige Anknüpfungspunkte für die Diskussion zwischen den Unternehmen der Sicherheits- und Verteidigungsindustrie, aber auch mit unserem relevanten Umfeld aus Politik und Ämtern. Für unsere Unternehmen bieten wir zudem regelmäßige Webinare zu aktuellen branchenrelevanten Entwicklungen, die sich oftmals aus der vorgenannten Gremienarbeit ergeben. Darüber hinaus besteht ein gewichtiger Aspekt der Mitgliedschaft darin, sein Netzwerk in Richtung anderer Mitgliedsunternehmen oder der relevanten Amtsseite ausweiten zu können. (Red) ■

SEPTEMBER | OKTOBER 2026 SÜDWESTFÄLISCHE WIRTSCHAFT 21



**WIR REALISIEREN
IHR BAUVORHABEN.**

Verantwortungsbewusst.
Kosteneffizient.
Zuverlässig.

quast.de

**ZEIT, GROSSES
ZU BEWEGEN.**



OTTO QUAST

Kurs liegt an – Ziel unbekannt

Die geopolitischen Ereignisse sowie das sprunghafte Verhalten der US-Regierung in den vergangenen Monaten haben das Thema „Digitale Souveränität“ ganz oben auf die Agenda zahlreicher IT-Verantwortlicher gesetzt. Aber was bedeutet der Begriff, und wie können Unternehmen die Forderungen nach mehr Unabhängigkeit von Anbietern aus Übersee umsetzen?

Es gibt bei der Diskussion um „Digitale Souveränität“ Ansätze, die unterschiedlicher nicht sein könnten. Das Spektrum reicht von „vollständiger Autarkie“, mit eigener Software-Industrie und Hardware „Made in Europe“ bis hin zu Vorwürfen, dass es vollkommen illusorisch sei, komplett unabhängig zu werden. Eines vorab: Akut zielführend ist keiner dieser Ansätze. Der eine läuft im Endeffekt auf eine verklausulierte Version von ‚Whataboutismus‘ hinaus: „solange wir nicht unsere eigenen Chips fertigen können, brauchen wir uns gar nicht mit Software beschäftigen“. Der andere schaut in erster Linie aufs Geld und merkt an, dass Digitale Souveränität teuer ist.

Ein Begriff ohne klare Definition

Die gesamte Diskussion lässt eine Frage unbeantwortet: Was bedeutet Souveränität in diesem Kontext überhaupt? Der Begriff klingt erst einmal gut. Niemand würde sich gegen das Konzept eines souveränen Europas stellen. Es suggeriert Entscheidungsfreiheit und Kontrolle – beides positiv besetzt und daher marketing-technisch wie auch politisch sehr gefällig. Harte, messbare Kriterien oder eine verbindliche Definition lässt der Diskurs jedoch vermissen, weshalb der Begriff sehr weich und dehnbar ist.



↑ Tim Berghoff ist Security Evangelist bei G DATA CyberDefense aus Bochum. Neben seiner Vortragstätigkeit und Einordnungen zu tagesaktuellen Themen schreibt er für verschiedene Publikationen zu den Themen Sicherheit und Compliance.

Aber im Grunde sind sich beim Begriff alle einig: „Das wollen und brauchen wir – und das am besten gestern.“ Auch wenn jeder etwas anderes darunter versteht.

Oft verkannt ist die Tatsache, dass Digitale Souveränität kein binäres „alles oder nichts“-Konzept ist. Vielmehr haben wir es hier mit einem Geflecht zu tun, das aus Risiken und Abhängigkeiten, sowie der Verfügbarkeit von Alternativen besteht. Wer also an einem Ende des Netzes zieht, verschiebt dabei automatisch an anderer Stelle das Geflecht.

Ernüchterung und Handlungsspielraum

Die Praxis ist jedoch ernüchternd. Zum einen sind etwa in Behörden zahlreiche Fachverfahren exakt auf die Fähigkeiten von MS Office abgestimmt und nicht ohne

Weiteres von dort migrierbar. Zum anderen braucht es potenziell Ausschreibungen, um aktuell eingesetzte Produkte abzulösen. Kurzfristig geht das also schon mal nicht.

Statt in Absoluten zu denken, muss Europa jetzt Risikominderung betreiben. Die unbequeme Wahrheit ist: Primärziel und Strategie zur Erreichung von Souveränität ist hier nicht „weg von Hersteller X“. Und nicht überall, wo „Souveränität“ draufsteht, ist auch welche drin. Es gilt hier, im täglichen operativen Geschäft nach Möglichkeiten und Alternativen zu suchen, und einen Um- oder Ausstieg zu planen. Das ist nicht glamourös und zumeist losgelöst von wohlklingender und öffentlichkeitswirksamer Rhetorik. Es ist nicht so, dass etablierte US-Hersteller uneinholbar und alternativlos sind. Zeit ist hier jedoch die entscheidende Komponente. Und was die eigenen Fähigkeiten angeht, muss Europa sich nun wirklich nicht verstecken.

(Tim Berghoff) ■



TERMIN

IT-Sicherheitstag NRW 2026

Unter dem Motto „IT-Sicherheit aus einem Guss – Gemeinsam digital und sicher“ findet der diesjährige IT-Sicherheitstag NRW in Duisburg statt, zu dem die Industrie- und Handelskammern in Nordrhein-Westfalen e. V., gemeinsam mit dem Partner DIGITAL.SICHER.NRW – dem Kompetenzzentrum für Cybersicherheit in der Wirtschaft, einladen. Am Dienstag, 8. Dezember, stehen von 10 bis 17 Uhr im Landschaftspark Duisburg-Nord die Themen Cybersicherheit, sichere IT-Systeme und der Schutz sensibler Daten im Mittelpunkt.

Cyberangriffe wie Datendiebstahl oder digitale Erpressung zeigen: IT-Sicherheit ist heute ein zentraler Faktor für Wirtschaft, Verwaltung und Gesellschaft. Der IT-Sicherheitstag NRW greift diese Herausforderungen mit einem vielfältigen Programm auf. Expertinnen und Experten beleuchten aktuelle Bedrohungslagen, den Einfluss Künstlicher Intelligenz auf Cyberangriffe und Verteidigungsstrategien sowie den Faktor Mensch in der IT-Sicherheit. Praxisnahe Vorträge, Live-Demonstrationen zu Themen wie Deepfakes, CEO-Fraud oder Social Engineering, interaktive Formate und Erfahrungsberichte aus Unternehmen vermitteln konkrete Handlungsempfehlungen – von der Entwicklung einer IT-Sicherheitsstrategie über Notfallmanagement bis hin zu rechtlichen Fragestellungen nach einem Cybervorfall.

(Dy) ■



it-sicherheitstag-nrw.de



Dr. Michael Dolny
02331 390-200

michael.dolny@hagen.ihk.de

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

TEILHABECHANCEGESETZ

Fach- und Arbeitskräfte finden, wo andere nicht suchen

Viele Unternehmen konkurrieren auf klassischen Recruiting-Kanälen um dieselben Bewerberinnen und Bewerber. Gleichzeitig bleiben qualifizierte und motivierte Menschen unbeachtet, weil ihre Erwerbsbiografien Brüche aufweisen. Das Teilhabechancengesetz kann Unternehmen als strategischer HR-Hebel dienen.

Eine Unterbrechung im Lebenslauf bedeutet nicht zwangsläufig, dass Qualifikation, Berufserfahrung und Motivation verloren gegangen sind. Genau hier setzt das Teilhabechancengesetz an. Es unterstützt Unternehmen bei der sozialversicherungspflichtigen Einstellung langzeitarbeitsloser oder besonders arbeitsmarktferner Menschen. Lohnkostenzuschüsse reduzieren das wirtschaftliche Risiko während der Einarbeitung. Zusätzlich begleitet ein vom Jobcenter finanziertes Coaching das neue Arbeitsverhältnis und hilft dabei, persönliche oder organisatorische Hürden frühzeitig zu bearbeiten.

Wie das in der Praxis funktionieren kann, zeigt der Stadtreinigungs-, Transport- und Baubetrieb Lüdenscheid, kurz STL. Der kommunale Betrieb nutzt die Förderung bereits seit 2019 und zieht eine positive Bilanz.

„Wir können offene Stellen mit motivierten Mitarbeitenden besetzen, die bereit sind, Verantwortung zu übernehmen“, berichtet die stellvertretende Werkleiterin. Die längerfristige

Förderung schaffe den notwendigen Spielraum, neue Kolleginnen und Kollegen schrittweise einzuarbeiten und gezielt in die betrieblichen Abläufe zu integrieren.

Jobcoach hilft bei Problemen

Als besonders hilfreich erweist sich die enge Zusammenarbeit mit dem Jobcenter. Treten während der Beschäftigung Schwierigkeiten auf, können sie gemeinsam mit dem Jobcoach frühzeitig angegangen werden. Beim STL hat sich dieser Ansatz bereits mehrfach ausgezahlt: Geförderte Beschäftigte konnten sich im Arbeitsalltag bewähren und anschließend über interne Ausschreibungen in reguläre, unbefristete Arbeitsverhältnisse wechseln.

Die Förderung allein garantiert noch keine erfolgreiche Integration. Unternehmen sollten deshalb auch bei geförderten Einstellungen sorgfältig prüfen, ob Aufgaben, Fähigkeiten und Entwicklungspotenzial zusammenpassen.

Hilfreich sind ein klar definiertes Stellenprofil, feste Ansprechpersonen und eine strukturierte Einarbeitung mit realistischen Zwischenzielen. Regelmäßige Rückmeldungen und eine offene Kommunikation helfen, Schwierigkeiten frühzeitig zu erkennen. Das Jobcoaching kann diesen Pro-

zess stabilisieren, ersetzt aber weder die fachliche Einarbeitung noch gute Führung.

Das Teilhabechancengesetz ist mehr als eine sozialpolitische Maßnahme. Richtig eingesetzt, kann es ein wirksames Instrument der Personalgewinnung und -entwicklung sein. Unternehmen erschließen einen Bewerberkreis, der über klassische Recruiting-Wege häufig nicht erreicht wird und erhalten Unterstützung beim Aufbau eines tragfähigen Arbeitsverhältnisses.

Das Beispiel aus Lüdenscheid zeigt: Wer bereit ist, hinter Brüche im Lebenslauf zu schauen und Menschen eine realistische Entwicklungschance zu geben, kann engagierte Mitarbeitende gewinnen – und zugleich einen Beitrag zur wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Teilhabe in der Region leisten. (Mü) ■

VERANSTALTUNGSHINWEIS



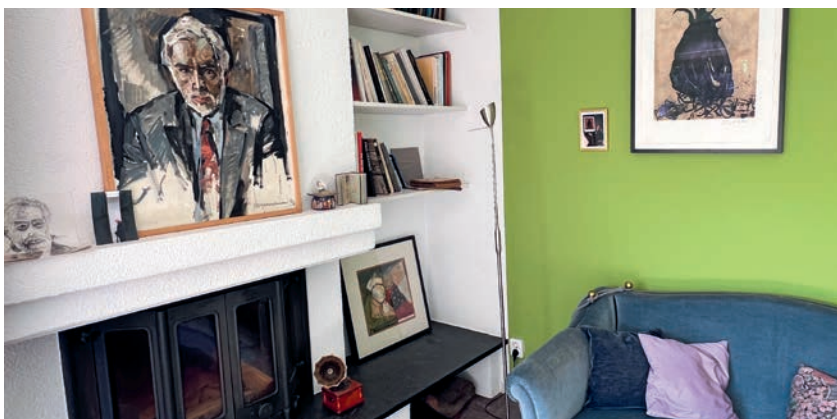
Webinar zum Teilhabechancengesetz am 24. September von 9:00 bis 10:30 Uhr

Britta Moranz, Fachberaterin beim Jobcenter Märkischer Kreis, begleitet Unternehmen und potenzielle Mitarbeitende auf dem Weg zu neuer Beschäftigung. Sie stellt das Verfahren vor, berichtet aus der Praxis und steht für Fragen zur Verfügung.

events.sihk.de/teilhabechancengesetz



← Die längerfristige Förderung durch das Teilhabechancengesetz schafft den notwendigen Spielraum, neue Kolleginnen und Kollegen schrittweise einzuarbeiten und gezielt in die betrieblichen Abläufe zu integrieren.



↑ Das ehemalige Wohnhaus Runar Enwaldts wurde zum Kunstprojekt „Heimathaus – Einzug der Bohème“.

FLIEGENDER SALON

Zwischen Vergangenheit und Gegenwart

Manche Häuser bewahren Geschichten – und manchmal schreiben sie neue. Die Villa in der Hagener Stadtgartenallee, in der der langjährige Hauptgeschäftsführer der Südwestfälischen Industrie- und Handelskammer zu Hagen (SIHK), Runar Enwaldt, mit seiner Familie lebte, ist dafür ein besonderes Beispiel. Wo einst Gespräche über Wirtschaft, Kultur und die Zukunft der Stadt geführt wurden, wurde im Sommer 2026 erneut kreatives Leben eingehaucht.

Mit dem Kunstprojekt „Heimathaus – Einzug der Bohème“ verwandelte sich das leer stehende Gebäude für einige Tage in einen außergewöhnlichen Ort der Begegnung. Initiatorin Kimberly Hardt und ihr „Fliegender Salon“ gestalteten gemeinsam mit weiteren Künstlerinnen und Künstlern zehn Räume mit Installationen, Malerei, Musik und Workshops. Im Mittelpunkt stand die Idee, Leerstände kulturell zu beleben und Menschen über Kunst miteinander ins Gespräch zu bringen. Der „Fliegende Salon“ versteht sich als wanderndes Kulturprojekt, das an wechselnden Orten kreative Netzwerke entstehen lässt.

Dass ausgerechnet das ehema-

lige Wohnhaus der Familie Enwaldt dafür geöffnet wurde, verlieh dem Projekt eine besondere Symbolkraft. Runar Enwaldt prägte die SIHK fast ein Vierteljahrhundert als Hauptgeschäftsführer und engagierte sich darüber hinaus für das öffentliche Leben der Region. Seine Tochter Gesine Enwaldt zeigte sich beeindruckt vom Engagement der jungen Kunstszene. Sie erinnerte daran, dass das Elternhaus schon früher ein offener Ort für Begegnungen gewesen sei – und durch das Projekt wieder zu einem solchen geworden ist. Die Aktion fügt sich in die lebendige Kulturlandschaft Hagens ein. (Mar) ■

Runar Enwaldt (1933–2017)

INFO

- Hauptgeschäftsführer der SIHK zu Hagen von 1972 bis 1996
- Prägte die Entwicklung der SIHK über fast 25 Jahre
- Engagierte sich für die wirtschaftliche und gesellschaftliche Entwicklung der Region
- Sein ehemaliges Wohnhaus in der Hagener Stadtgartenallee wurde im Sommer 2026 mit dem Kunstprojekt „Heimathaus – Einzug der Bohème“ temporär zu einem Ort für Kunst, Kultur und Begegnung.

HAGENER FUHRPARKBRÜCKE

SIHK fordert Deutsche Bahn zum Handeln auf

Die SIHK zu Hagen fordert die Deutsche Bahn (DB) auf, alle notwendigen Voraussetzungen dafür zu schaffen, dass der dringend erforderliche Neubau der Fuhrparkbrücke während der geplanten Sperrpause der Korridorsanierung Hagen-Hamm im Jahr 2028 umgesetzt werden kann.

„Die DB muss jetzt alle Abstimmungen treffen, damit die Fuhrparkbrücke während der Sperrpause 2028 erneuert werden kann“, fordert Stefan Nickel, SIHK-Teamleiter ‚Standort und Infrastruktur‘. Aus SIHK-Sicht müsse die DB selbst ein hohes Interesse an einer zeitnahen Umsetzung haben. Die Fuhrparkbrücke überspanne rund 30 Gleise am Hagener Hauptbahnhof. Sollte die Standfestigkeit der Brücke nicht mehr gewährleistet sein, wäre auch der Bahnverkehr unter der Brücke betroffen. „Die Auswirkungen einer einsturzgefährdeten Fuhrparkbrücke würden weit über Hagen hinaus auch den Nah- und Fernverkehr auf einer der wichtigsten NRW-Bahnstrecken massiv beeinträchtigen“, so Nickel. Die 2028 vorgesehene Sperrpause biete die Chance, Arbeiten gebündelt durchzuführen. (Ni) ■

DB-KORRIDORSANIERUNG

Strecke Köln – Wuppertal – Hagen muss wieder zuverlässig funktionieren

Angesichts bestehender Einschränkungen auf der Bahnstrecke zwischen Köln, Wuppertal und Hagen zeigt sich die SIHK nach Abschluss der Korridorsanierung enttäuscht. „Sowohl Wirtschaft als auch Pendlerinnen und Pendler haben die erheblichen Belastungen während der Sanierung mitgetragen – in berechtigter Erwartung, dass die Strecke danach umfassend fit für die Zukunft ist“, betont SIHK-Verkehrsexperte Stefan Nickel. Umso größer sei die Enttäuschung über weiterhin erhebliche Einschränkungen. Wer Akzeptanz für solch weitreichende Baumaßnahmen erwarte, müsse am Ende auch liefern und transparent kommunizieren. (Ni) ■



Stefan Nickel
02331 390-287

stefan.nickel@hagen.ihk.de



Passantenfrequenzen zeigen den Takt der Innenstädte

Wer ein Geschäft, ein Restaurant oder einen Dienstleistungsbetrieb in der Innenstadt führt, muss wissen, wann Menschen unterwegs sind. Deshalb erfasst die Südwestfälische Industrie- und Handelskammer zu Hagen (SIHK) seit November 2023 an 26 Standorten in zwölf Kommunen die Passantenfrequenzen anonym anhand von Handysignalen.

Die Daten zeigen, welche Tage und Uhrzeiten besonders stark sind, wie sich einzelne Lagen entwickeln und wann Aktionen oder Veranstaltungen viele Menschen erreichen können. Alle Grafiken und Ergebnisse sind unter sihk.de/passanten abrufbar.

Der Vergleich von Hagen, Iserlohn, Lüdenscheid und Gevelsberg zeigt zunächst eine klare Gemeinsamkeit: Das Wochenende ist für viele Innenstadtlagen besonders wichtig. In Iserlohn und Lüdenscheid ist der Samstag an allen aktuellen Messstellen der stärkste Wochentag. In Hagen liegen bei WOLFF 1782 und Soeren Fashion die Dienstage vorn, bei M12 dagegen der Samstag. In Gevelsberg erreichen expert mittwochs und Euronics freitags die höchsten Tagesmittel; die stärksten einzelnen Stunden werden jedoch an beiden Standorten samstags gemessen.

„Für Unternehmen zählt nicht nur, wie viele Menschen kommen, sondern auch, wann sie kommen. Wer die starken Zeiten kennt, kann Personal, Aktionen, Service und Öffnungszeiten gezielter planen“, sagt Tobias Prinz, Teamleiter Gründung, Unternehmensentwicklung und Digitale Chancen der SIHK zu Hagen.

Starke Werte in Lüdenscheid

Damit unterschiedlich große Städte besser vergleichbar werden, wurden die stärksten Tageswerte zusätzlich auf 1.000 Einwohner bezogen. Lüdenscheid liegt mit 513 Zählungen je 1.000 Einwohner vorn: Bei Optik Lüttringaus wurden am 10. Mai 2026 insgesamt 36.303 Zählungen registriert. Es folgen Gevelsberg mit 497 bei expert, Iserlohn mit 282 bei Kotte am Markt und Hagen mit 253 bei M12. Hagen erreichte mit 48.058 Zählungen zwar den höchsten absoluten Ta-



geswert, hat aber auch mehr Einwohner. Die Kennzahl dient nur dem Größenvergleich; sie ist keine Besucherquote, denn auch Pendler, Gäste und wiederholte Wege fließen ein.

Auch im stärksten Monat Mai liegt Lüdenscheid vorn. Die 580.236 Zählungen bei Optik Lüttringaus entsprechen 8.194 je 1.000 Einwohner. Dahinter folgen expert in Gevelsberg mit 4.813 im März, M12 in Hagen mit 4.628 im Mai und Kotte am Markt in Iserlohn mit 4.164 im März. Das zeigt: Auch kleinere und mittlere Städte können an zentralen Orten eine hohe Frequenz bündeln.

Im Vergleich zu 2025 entwickeln sich die Lagen unterschiedlich. In Hagen liegen alle drei Standorte im Plus: WOLFF 1782 um 2,3 Prozent, Soeren Fashion um 88,1 Prozent und M12 um 47,7 Prozent. Iserlohn verzeichnet bei Schuhhaus Hammerschmidt ein Plus von 11,2 Prozent und bei Kotte am Markt von 17,5 Prozent, während die Stadtbücherei 10,0 Prozent unter dem Vorjahreswert liegt. In Lüdenscheid steigt Optik Lüttringaus um 4,0 Prozent, Friseur Le Maestro liegt 32,3 Prozent darunter. In Gevelsberg ging die Frequenz bei ex-

↑ Die Rathaus-Galerie in der Innenstadt von Hagen. Am stärksten frequentiert sind Innenstädte am Wochenende.

pert um 27,7 Prozent zurück; bei Euronics lagen die vergleichbaren Monate Januar und Februar zusammen 6,8 Prozent unter dem Vorjahr.

„Die Zahlen sind kein Ranking der Innenstädte. Sie zeigen vielmehr, wo Dynamik entsteht, wann besonders viel Bewegung herrscht und an welchen Stellen genauer hingeschaut werden sollte. Gerade diese Unterschiede sind für Unternehmen und Stadtmarketing wertvoll“, betont Prinz.

Für die Vorjahresvergleiche wurden jeweils nur passende Zeiträume berücksichtigt. Gezählt wird anonym anhand von Handysignalen; persönliche Daten werden nicht gespeichert. (Pz) ■

 sihk.de/passanten



Tobias Prinz
02331 390-345
tobias.prinz@hagen.ihk.de

SIHK-BÜROKRATIEMELDER

Bürokratieabbau in der Praxis

Mit ihrem neuen SIHK-Bürokratiemelder will die Südwestfälische Industrie- und Handelskammer zu Hagen (SIHK) dazu beitragen, bürokratische Belastungen aus dem Unternehmensalltag sichtbar zu machen und konkrete Verbesserungen anzustoßen. Unternehmen können diese Belastungen nun direkt und unkompliziert online an die SIHK melden.

Die Beschlüsse der Bundesregierung sind aus Sicht der SIHK bereits ein wich-

tiges Signal für den Bürokratieabbau. „Die Richtung stimmt“, so Stefan Nickel, SIHK-Teamleiter ‚Standort und Infrastruktur‘. „Jetzt muss der Bürokratieabbau aber auch in den Betrieben ankommen. Dafür brauchen wir konkrete Beispiele aus der unternehmerischen Praxis, um uns für unsere Mitglieder erfolgreich gegenüber Politik und Verwaltung einsetzen zu können. Unser Bürokratiemelder ist dabei eine wertvolle Unterstützung. Jede Meldung soll sichtbar machen, wo Vorschriften, Verfahren oder Berichtspflichten Unternehmen unnötig Zeit, Geld und Personal kosten.“ Das Formular ist online verfügbar. Die Angaben werden vertraulich behandelt. (Ni) ■



Stefan Nickel
02331 390-287
stefan.nickel@hagen.ihk.de

GESCHÄFTSLAGE

Jetzt bei der Umfrage zur Konjunktur mitmachen

Vom 14. bis 25. September haben heimische Unternehmen wieder die Möglichkeit, sich mit Angaben über ihre aktuelle Situation und Zukunftserwartungen in die Konjunkturumfrage der Südwestfälischen Industrie- und Handelskammer zu Hagen (SIHK) einzubringen. Der auf diesen Angaben basierende Konjunkturbericht wird die wirtschaftliche Lage in Südwestfalen repräsentativ abbilden und der SIHK als Basis für ihre Forderungen an Politik und Verwaltung dienen. Gebündelt werden die Ergebnisse aller deutschen IHKs und für die politische Arbeit in Düsseldorf, Berlin und Brüssel benutzt. (!) ■



Foto: © RISHAD - stock.adobe.com (KI-generiert)



SEPTEMBER | OKTOBER 2026 SÜDWESTFÄLISCHE WIRTSCHAFT 27

Naust PARTNER

Immer gut beraten. Mit Sicherheit.

Naust – Immer an Ihrer Seite.

ISERLOHN
Lange Straße 19
D-58636 Iserlohn
T +49 (0) 23 71 / 77 46 0

HAGEN
Elbersufer 1
D-58095 Hagen
T +49 (0) 23 31 / 37 607 0

ATTENDORN
Röntgenstraße 33
D-57439 Attendorn
T +49 (0) 27 22 / 95 52 0

WITTEN
Sprockhöveler Straße 4
D-58455 Witten
T +49 (0) 23 02 / 28 26 00

SIEGEN
Rosterstraße 37
D-57074 Siegen
T +49 (0) 27 1 / 33 58 30

Naust PARTNER
info@naust.de
www.naust.de



TRANSPARENZPFLICHT BEIM EU-AI-ACT

KI-generierte Bilder, Videos und Audios richtig kennzeichnen

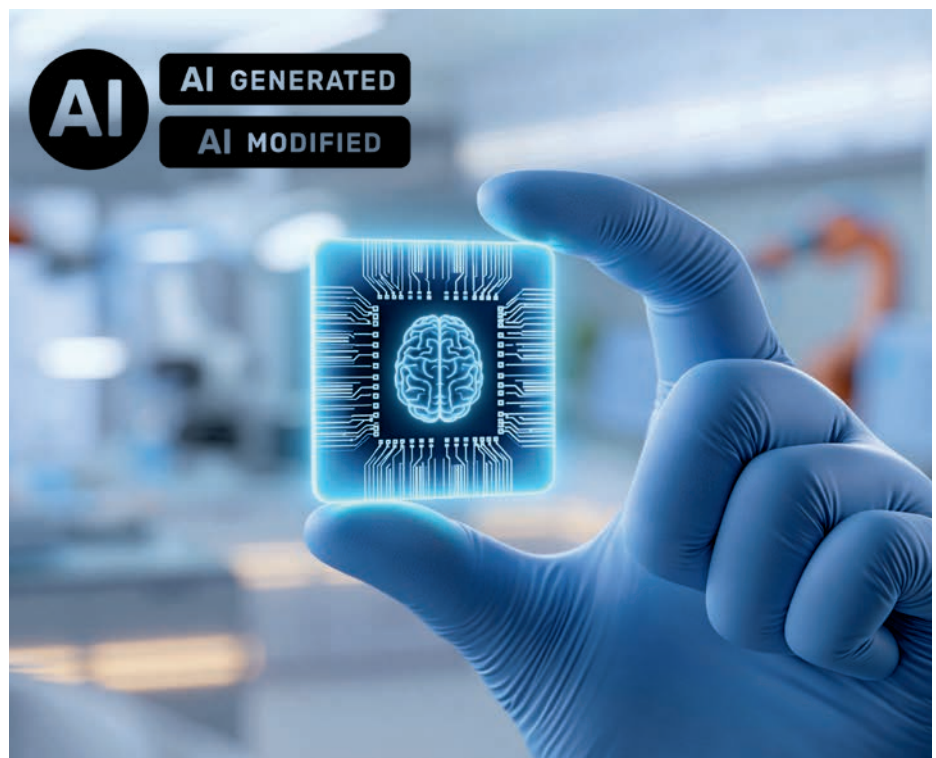
Seit dem 2. August 2026 gelten erstmals zentrale Transparenzpflichten des europäischen AI Act. Sie sollen dafür sorgen, dass Menschen erkennen können, wenn Bilder, Videos oder Audioaufnahmen künstlich erzeugt oder wesentlich mithilfe von KI verändert wurden.

Für Unternehmen ist insbesondere dann eine Kennzeichnung erforderlich, wenn Inhalte echt wirken und reale oder glaubhaft erscheinende Personen, Gegenstände, Orte, Unternehmen oder Ereignisse darstellen. Das betrifft beispielsweise ein künstlich erzeugtes Foto eines vermeintlich realen Betriebs, ein Video mit einer KI-generierten Person oder eine täuschend echte künstliche Stimme.

Da die rechtliche Abgrenzung im Einzelfall schwierig sein kann, empfiehlt es sich in der Praxis häufig, vollständig KI-generierte oder wesentlich mit KI veränderte Bilder, Videos und Audioaufnahmen grundsätzlich zu kennzeichnen. Das schafft Transparenz und reduziert das Risiko von Fehleinschätzungen. Meist reichen dafür kurze und verständliche Hinweise wie „KI-generiert“, „Mit KI erstellt“, „Mit KI bearbeitet“, „KI-modifiziert“ oder „Stimme mit KI erzeugt“ aus. Der Hinweis sollte bereits beim ersten Kontakt mit dem Inhalt gut wahrnehmbar sein. Bei Bildern kann die Kennzeichnung etwa direkt im Bild oder unmittelbar in der Bildunterschrift erfolgen. Bei Videos bietet sich eine Einblendung zu Beginn an, bei Audioaufnahmen ein hörbarer Hinweis.

Wann ist in der Regel keine Kennzeichnung erforderlich?

Nicht jede Nutzung von KI löst automatisch eine Transparenzpflicht aus. Wird KI lediglich unterstützend eingesetzt, ohne dass der Inhalt wesentlich verändert wird – etwa für Rechtschreibkorrekturen, Farb- oder Helligkeitsanpassungen, Bildrauschreduzierung oder andere rein technische Optimierungen –, ist eine Kennzeichnung in der Regel nicht erforderlich. Maßgeblich ist, ob durch den KI-Einsatz ein Inhalt entsteht



↑ Mit KI-Logos können Fotos auf kurze und verständliche Weise gekennzeichnet werden.

oder wesentlich verändert wird, der für Betrachter oder Zuhörer den Eindruck eines echten Geschehens oder einer realen Person erwecken kann.

Zur einfachen Umsetzung stellt die Europäische Kommission drei frei verwendbare EU-Symbole bereit: ein allgemeines KI-Symbol sowie Varianten für vollständig KI-generierte und teilweise mit KI veränderte Inhalte. Die Symbole können kostenlos in verschiedenen Ausführungen und Dateiformaten heruntergeladen werden. Die EU-Seite enthält außerdem konkrete Empfehlungen zur Größe, Platzierung, Verständlichkeit und Barrierefreiheit der Kennzeichnung. (Dy) ■

Hinweis:

Dieser Beitrag dient ausschließlich der allgemeinen Information und stellt keine Rechtsberatung dar. Trotz sorgfältiger Erstellung kann keine Gewähr für die Vollständigkeit, Aktualität oder rechtliche Richtigkeit der Inhalte übernommen werden. Im Einzelfall sollte rechtlicher Rat eingeholt werden.

 sihk.de/ki-kennzeichnung



Dr. Michael Dolny
02331 390-200
michael.dolny@hagen.ihk.de

KI-KOOPERATIONEN

Praxis trifft Hochschule

Die Fachhochschule Südwestfalen lädt Unternehmen dazu ein, eigene Fragestellungen aus dem Bereich Künstliche Intelligenz gemeinsam mit Studierenden und Forschenden zu bearbeiten. Die Kooperationsmöglichkeiten reichen von Projektgruppen und Abschlussarbeiten bis zu gemeinsamen Forschungsprojekten.

Fragestellungen mit Praxisbezug

Wie lässt sich Künstliche Intelligenz sinnvoll im Unternehmen einsetzen? Welche Aufgaben können automatisiert, welche Daten besser ausgewertet werden? Unternehmen, die solchen Fragen nachgehen möchten, können dabei mit der Fachhochschule Südwestfalen zusammenarbeiten. Im Mittelpunkt stehen konkrete Problemstellungen aus der Praxis.

Ein mögliches Format ist die Projektgruppe im Masterstudiengang „Angewandte Künstliche Intelligenz“.

Teams aus fünf bis zehn Studierenden bearbeiten über zwei Semester ein Thema, das ein Unternehmen einbringt und fachlich begleitet. Vorgesehen sind eine Auftaktveranstaltung, regelmäßige Abstimmungen sowie eine Zwischen- und eine Abschlusspräsentation. Als Ergebnisse können etwa Konzepte, Analysen oder Prototypen entstehen.

Bereits umgesetzte studentische Projekte zeigen deren breites Spektrum. Dazu zählen etwa die Entwicklung eines Sprachtrainingssystems oder eine lokale KI-Infrastruktur zur Erstellung von Gesprächsprotokollen. Weitere Arbeiten beschäftigten sich mit Audiodeskriptionen, handschriftlichen Notizen oder Sprachmodellen für die Deutsche Gebärdensprache. Auch ein Fahrerassistenzsystem oder Anwendungen zur Dokumentenanalyse und Zusammenfassung wurden entwickelt.

Für Unternehmen kann eine Kooperation eine Gelegenheit sein, eine klar umrissene KI-Fragestellung mit wissenschaftlicher Begleitung zu untersuchen – und zugleich Studierende sowie mögliche Nachwuchskräfte kennenzulernen. (Dy) ■



fh-swef.de



kooperation.iserlohn@fh-swef.de
02371 566-1046

FÖRDERPROGRAMM

**Bis zu 25.000 Euro
für den KI-Einstieg**

Künstliche Intelligenz bietet Unternehmen große Chancen. Vielen kleinen und mittleren Unternehmen fehlt jedoch eine fundierte externe Expertise als Entscheidungsgrundlage, um passende KI-Anwendungen zu identifizieren und Investitionen gezielt und strukturiert vorzubereiten.

Beratung im Mittelpunkt

Genau hier setzt das neue Förderprogramm „NRW.BANK.Impuls KI“ an. Es unterstützt kleine und mittlere Unternehmen (KMU) mit Sitz in Nordrhein-Westfalen bei der Vorbereitung konkreter KI-Vorhaben. Im Mittelpunkt stehen externe Beratungsleistungen, beispielsweise zur Identifikation geeigneter Anwendungsfelder, und zur Erstellung eines Umsetzungskonzepts. Die Förderung erfolgt als nicht rückzahlbarer Zuschuss in Höhe von 50 Prozent der förderfähigen Ausgaben, maximal 25.000 Euro innerhalb von zwei Jahren. Förderanträge können über das Kundenportal der NRW.BANK gestellt werden. (Dy) ■



nrwbank.de/impuls-ki

SEPTEMBER | OKTOBER 2026 SÜDWESTFÄLISCHE WIRTSCHAFT 29

BMS
Industriebau.

NEUBAU EINES FIRMENSTANDORTES

GEISE Elektrotechnik GmbH
in Marsberg



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



EU-VERPACKUNGSVERORDNUNG (PPWR)

PPWR: Schritt für Schritt umsetzen

Die neue EU-Verpackungsverordnung (PPWR) gilt seit dem 12. August 2026 und stellt Unternehmen entlang der gesamten Lieferkette vor neue Herausforderungen.

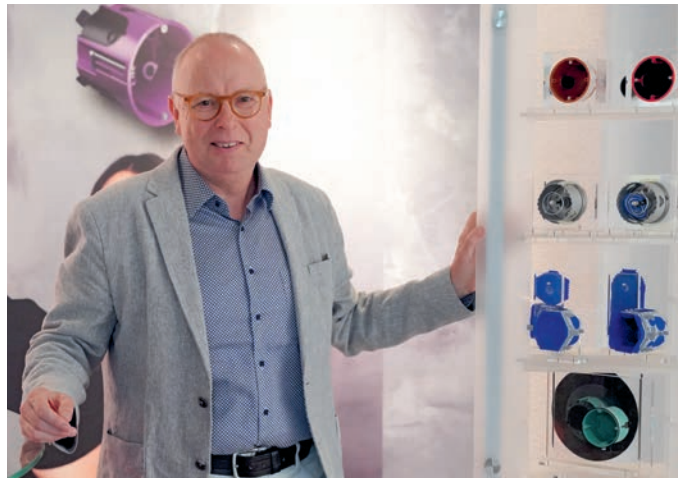
Jede nach Rolle – etwa als Lieferant, Erzeuger, Hersteller, Importeur oder Vertreiber – gelten unterschiedliche Pflichten. Hinzu kommen Anforderungen an technische Dokumentation, Konformitätsbewertung, Kennzeichnung und Registrierung. Weitere Vorgaben, beispielsweise zur Recyclingfähigkeit oder zu Rezyklatanteilen in Kunststoffverpackungen, treten schrittweise bis 2030 und darüber hinaus in Kraft.

Wie Unternehmen die Anforderungen bewältigen können, zeigte die SIHK-Veranstaltung „PPWR und VerpackDG – Verpackungsrecht aktuell“, an der mehr als 250 Interessierte teilnahmen. Neben der rechtlichen Einordnung stand die praktische Umsetzung im Mittelpunkt.

Start mit Bestandsaufnahme

Wie sich die Anforderungen der PPWR systematisch umsetzen lassen, zeigte das Praxisbeispiel der KAISER GmbH & Co. KG aus Schalksmühle. Das Unternehmen entwickelt und produziert seit 122 Jahren Systemlösungen für die Geschäftsfelder Elektroinstallation, Industrie mit Schwerpunkt Kabelverschraubungen sowie Connectivity für den Glasfaser- und Breitbandausbau und beschäftigt rund 300 Mitarbeitende in Schalksmühle. Gemeinsam mit den Tochtergesellschaften AGRO in der Schweiz, ATTEMA in den Niederlanden und HELIA in Belgien ist die KAISER Group europaweit aktiv.

Rüdiger Kassühlke ist seit Anfang 2024 Nachhaltigkeitsmanager bei KAISER. „Auch wenn viele Detailfragen der PPWR noch offen sind, führt an ihrer Umsetzung kein Weg vorbei. Ein strukturiertes Vorgehen mit einer umfassenden Bestandsaufnahme hat uns sehr geholfen“, erklärt Kassühlke. Den Auftakt bildete bei KAISER ein Workshop mit



← Rüdiger Kassühlke ist Nachhaltigkeitsmanager bei der KAISER GmbH & Co. KG.

externer Unterstützung, an dem auch die Geschäftsleitung teilnahm. „Dadurch wurde deutlich, dass die Umsetzung nicht nur Einkauf oder Qualitätsmanagement betrifft, sondern nahezu alle Unternehmensbereiche eingebunden sind“, erläutert Rüdiger Kassühlke.

„Zunächst haben wir geklärt, welche Rolle unser Unternehmen nach der PPWR einnimmt. Darauf aufbauend haben wir die Anforderungen umgesetzt, die jetzt gelten. Weitere Verpflichtungen kommen mit den nächsten Stufen der Verordnung hinzu. So lässt sich die Umsetzung Schritt für Schritt angehen, anstatt die gesamte Komplexität der PPWR von Anfang an bewältigen zu müssen“, so Kassühlke. KAISER startete mit einer Bestandsaufnahme aller eingesetzten Verpackungen im Unternehmen. Bereits vorhandene Daten wurden digital zusammengeführt. Ergänzend erfassten Mitarbeitende die Verpackungen direkt in der Produktion und dokumentierten sie fotografisch. So entstand vollständige Transparenz über die eingesetzten Verpackungen, ihre Materialzusammensetzung sowie den Stand der vorliegenden Lieferanteninformationen.

Anschließend gliederte das Unternehmen sämtliche Verpackungen in Verpackungssysteme mit den jeweiligen Verpackungselementen, z. B. Faltpapier, Folienbeutel im Faltpapier oder Gitterbox mit PE-Inliner. Diese Struktur bildet die Grundlage für die technische Dokumentation und die Konformitäts-

erklärung. „Mit der vollständigen technischen Dokumentation haben wir die Grundlage geschaffen. Darauf aufbauend haben wir nur eine Konformitätserklärung erstellt“, erklärt Rüdiger Kassühlke. „Möglich war das, weil wir die Verpackungen in entsprechende Kategorien zusammengefasst haben.“

Die Erfahrungen von KAISER zeigen, dass eine vollständige Bestandsaufnahme, klar definierte Zuständigkeiten und belastbare Daten die Grundlage schaffen, um die Anforderungen der PPWR Schritt für Schritt effizient und rechtsicher umzusetzen.

Trotz der europaweit geltenden PPWR bleibt der Aufwand insbesondere für exportierende Unternehmen hoch. Zwar schafft die Verordnung einheitliche Anforderungen, doch die Registrierung und die erweiterte Herstellerverantwortung werden weiterhin auf nationaler Ebene organisiert. Unternehmen, die Verpackungen in mehreren EU-Mitgliedstaaten in Verkehr bringen, müssen daher die jeweiligen nationalen Verfahren und Meldesysteme beachten. (We) ■

Unterstützung bieten die deutschen Außenhandelskammern (AHK) in den jeweiligen Zielmärkten: www.ahk.de. Aktuelle Informationen zur PPWR bietet die SIHK unter:

sihk.de/ppwr



PLANUNGSVERFAHREN IM WANDEL

Durch Reformen schneller, digitaler, nachhaltiger

Schnellere Verfahren, weniger Bürokratie und höhere Anforderungen an Umwelt- und Naturschutz: Gesetzliche Änderungen prägen 2026 und 2027 Planung und Infrastruktur. Für Unternehmen ergeben sich Chancen und Herausforderungen.

Digitale Verfahren

Auf EU-, Bundes- und Landesebene sind wichtige Neuerungen beschlossen oder in Umsetzung. Dazu zählen die EU-Verordnung zur Wiederherstellung der Natur, das Infrastruktur-Zukunftsgesetz sowie Änderungen im Umwelt- und Straßenrecht. Ein Schwerpunkt liegt

auf schnelleren, digitalen Planungs- und Genehmigungsverfahren. Das seit Juli 2026 weitgehend geltende Infrastruktur-Zukunftsgesetz setzt auf digitale Planfeststellung und Priorisierung wichtiger Vorhaben, etwa bei Schienen, Straßen, Brücken sowie im Hochwasser- und Küstenschutz. Vereinfachungen sollen Doppelprüfungen vermeiden.

Auch NRW treibt die Digitalisierung voran. Mit Änderung des Straßen- und Wegegesetzes wurden die elektronische Einreichung und Veröffentlichung von Planungsunterlagen gestärkt und Möglichkeiten zur



Für Unternehmen sollen Planungs- und Genehmigungsverfahren digitaler und einfacher werden. Gleichzeitig gewinnen Natur-, Flächen- und Klimaschutz weiter an Bedeutung und sollten bei neuen Vorhaben frühzeitig berücksichtigt werden.

Plangenehmigung erweitert. Das kann Investitionen in leistungsfähige Infrastruktur beschleunigen. Parallel rückt die Wiederherstellung natürlicher Ökosysteme stärker in den Fokus. Deutschland erarbeitet einen Nationalen Wiederherstellungsplan. Ein erster Entwurf soll im September 2026 an die EU-Kommission gehen, die endgültige Fassung im September 2027 folgen. (I) ■



Katharina Sophie Ingebrand
02331 390-272

Katharina.Ingebrand@hagen.ihk.de

Foto: © SHK/Thomas Seuthe

SEPTEMBER | OKTOBER 2026 SÜDWESTFÄLISCHE WIRTSCHAFT 31

**JETZT MIT UNS:
WIR BRINGEN
IHRE PV-ANLAGE
AUF'S DACH!**



Senken Sie Ihre Energiekosten mit Solarstrom vom eigenen Dach! Photovoltaik-Anlagen von Mark-E liefern saubere Energie direkt für Ihr Unternehmen – wirtschaftlich, nachhaltig und mit Rundum-Service von der Beratung bis zur Inbetriebnahme. Mehr erfahren unter www.mark-e.de/geschaeftskunden/photovoltaik

Jetzt folgen auf:



mark E
Energie, die bewegt.

Zollverantwortliche steuern internationales Geschäft

Unternehmen mit internationalem Warenverkehr haben komplexe zoll- und außenwirtschaftsrechtliche Anforderungen zu bewältigen. Die oder der festgelegte Zollverantwortliche oder betriebliche Zollbeauftragte schafft hierbei Struktur, Transparenz und Rechtssicherheit.

Die zollverantwortliche Person übernimmt dabei eine Schlüsselfunktion. Sie steuert und überwacht im Unternehmen die Einhaltung aller Zoll- und Außenwirtschaftsgesetze. Die Etablierung einer solchen verantwortlichen Person garantiert Rechtssicherheit und minimiert für die Geschäftsführung die Haftungsrisiken.

Fachliche Verantwortung

Der Begriff „Zollverantwortliche“ ist im deutschen oder EU-Recht nicht gesetzlich definiert. Es handelt sich rein um eine unternehmensinterne Funktion, die nicht zwangsläufig installiert werden muss. Er handelt im Rahmen einer internen Aufgabenübertragung. Fachlich ist er damit zwar verantwortlich, jedoch nicht kraft seiner Funktion „Zollschuldner“. Die Verantwortung gegenüber den Zollbehörden bleibt beim Unternehmen, konkret bei der Geschäftsleitung bzw. den gesetzlichen Vertretern. Eine wirksame Aufgabenübertragung erfordert schriftliche Bestellung, klare Kompetenzregelung, ausreichende Ressourcen und Kontrollmechanismen. Ohne diese Elemente kann im Ernstfall eine Organisationspflichtverletzung vorliegen.

Relevante gesetzliche Grundlagen für den Zollverantwortlichen sind der Unionszollkodex (UZK), das nationale Zollrecht (z. B. Zollverwaltungsgesetz) und das Außenwirtschaftsrecht (z. B. AWG/AWV).

Notwendig wird ein Zollverantwortlicher aber dann, wenn zollrechtliche Vereinfachungen, also Bewilligungen (EA, AEO, SDE ...), angestrebt werden. Dieser dann namentlich zu benennende zentrale Ansprechpartner muss eine entsprechende Qualifikation, z. B. durch Schulungen und Seminare, nachweisen.



↑ Eine zollverantwortliche Person kontrolliert die Frachtpapiere.

In diesem Zusammenhang muss dann auch eine Arbeits- und Organisationsanweisung erstellt werden.

Typische Aufgabenstellung

Die konkrete Ausgestaltung der Funktion hängt von Größe, Branche und Internationalisierungsgrad des Unternehmens ab. Typische Aufgaben sind dabei u. a.:

- Sicherstellung ordnungsgemäßer Zollabwicklung (Einfuhr, Ausfuhr, Versand)
- Überwachung aller zollrelevanten Unternehmensprozesse
- Vermittlung/Bindeglied zwischen beteiligten Abteilungen
- Sicherstellung der Einhaltung von Sanktions- und Embargobeschränkungen
- Umsetzung und Kontrolle zollrechtlicher Bewilligungen
- Kommunikation mit Zollbehörden inkl. Vorbereitung und Begleitung von Zoll-, Außenwirtschafts- und Präferenzprüfungen
- Evaluierung des Schulungsbedarfs und Schulung interner Mitarbeitenden

Erforderliche Rechte

Die Rechte des Zollverantwortlichen müssen von der Geschäftsleitung übertragen und – wichtig! – etabliert werden. Sie sollten u.a. umfassen:

- Zugang zu allen zollrelevanten Informationen aller eingebundenen Abteilungen
- Einbindung in relevante Geschäftsprozesse
- Weisungs- bzw. Mitwirkungsrechte im definierten Aufgabenbereich, mit ggf. Stopp-Funktion bei kritischen Fällen
- Teilnahme an strategischen Entscheidungen mit Zollbezug

Der Zollverantwortliche ist demgemäß nicht nur operativer Sachbearbeiter, sondern eine zentrale Compliance- und Steuerungsfunktion im internationalen Geschäft. (No) ■



Kordula Nolte
02331 390-223

kordula.nolte@hagen.ihk.de

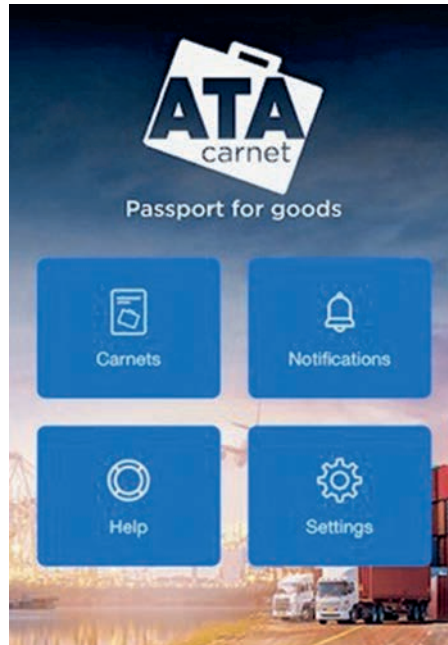
DIGITALE ZOLLPROZESSE

Positive Erfahrungen mit dem E-Carnet

Seit der Einführung des voll digitalen Carnets sammeln Unternehmen und IHKs erste praktische Erfahrungen mit dem neuen Verfahren. Die Rückmeldungen fallen überwiegend positiv aus: Die digitale Abwicklung per QR-Code vereinfacht die Zollprozesse, reduziert den Papieraufwand und sorgt für mehr Transparenz bei der vorübergehenden Ein- und Ausfuhr von Waren.

Übergangsphase für Papier-Carnet

In den ersten Wochen zeigte sich, dass insbesondere die Einrichtung der App und die Umstellung auf die neuen Abläufe etwas Einarbeitungszeit erfordern. Mit entsprechender Vorbereitung funktioniert die Abwicklung zuverlässig. Während der Übergangsphase bleibt für Reisen in Länder, die das digitale Verfahren noch nicht eingeführt haben, weiterhin ein Papier-Carnet erforderlich. Seit 1. Juni 2026 nutzen die EU-Mitgliedstaaten, die Schweiz, das Vereinigte Königreich und Norwegen das voll digitale Carnet-Verfahren. Weitere Länder werden die digitale Abwicklung bis Ende 2027 einführen. Insgesamt ist



der Start ein gelungener und wichtiger Schritt zu einer modernen, effizienteren Außenwirtschaft. (Ec) ■



FACHFORUM INTERNATIONAL

Neuerungen in der Außenwirtschaft im Fokus

Zur 4. Sitzung des FachForums International begrüßte die SIHK zu Hagen Vertreterinnen und Vertreter aus ihren Mitgliedsunternehmen. Im Mittelpunkt standen aktuelle Entwicklungen im Zoll- und Außenwirtschaftsrecht und deren Auswirkungen auf die betriebliche Praxis.

Nach der Begrüßung durch den Vorsitzenden Daniel Westphal (OTTO FUCHS KG) informierte das SIHK-Team International über Neuerungen in der Außenwirtschaft. Themen waren u. a. Freihandelsabkommen mit den Mercosur-Staaten, Indien, Australien und Mexiko, Änderungen bei Lieferantenerklärungen und Ursprungs-

nachweisen sowie neue Regelungen im USA-Warenverkehr. Zudem ging es um CBAM, die EU-Entwaldungsverordnung (EUDR), digitale Ursprungszeugnisse und Carnets. Im zweiten Teil brachten die Teilnehmenden aktuelle Fragestellungen aus ihrem Arbeitsalltag ein und tauschten Erfahrungen aus. Beim anschließenden Networking wurden Gespräche fortgesetzt und Kontakte gepflegt. Die nächste Sitzung findet am 3. November 2026 bei der OTTO FUCHS KG in Hagen statt. Interessierte Unternehmen können sich über die SIHK-Website anmelden. (Ec) ■



SIHK-ZOLLSPRECHTAG

Zollfragen? Die SIHK hilft weiter

Die Zollabwicklung im Export- und Importgeschäft wird immer komplexer. Gerade kleine und mittlere Unternehmen stehen vor der Herausforderung, zahlreiche gesetzliche Vorgaben einzuhalten. Fehler oder Versäumnisse können dabei nicht nur kostspielig, sondern auch rechtlich folgenreich sein.

Viermal im Jahr bekommen Mitgliedsunternehmen praktische Unterstützung. Sie haben die Möglichkeit, individuelle Zollfragen in einem vertraulichen virtuellen Einzelgespräch mit erfahrenen Experten zu besprechen. Themen sind unter anderem: Organisationsablauf im Zoll- und Außenwirtschaftsmanagement, Einreihung von Waren, Ursprungsregeln, erforderliche Außenhandelsdokumente, Erleichterungen bei der Zollabwicklung sowie die Vorbereitung auf Zollprüfungen. Der nächste virtuelle Zollsprechtage findet am 30. November 2026 statt. Infos und Anmeldung gibt es auf der SIHK-Website. (Ec) ■



Machen Sie Ihre Sicherheit zu unserer Aufgabe!

- Fenster- und Türsicherung
- Einbruchmeldeanlagen Funk & Draht
- Brandmeldeanlagen Funk & Draht
- Schließanlagen / Zutrittskontrolle
- Elektroarbeiten

NEU 0 % Finanzierung und günstiges Leasing möglich

für Privat und Gewerbe

zertifiziert nach DIN EN 16763



Bebelstraße 19 · 58453 Witten
Tel. 02302 278 11 77

me-sicherheit.de



NEUE AUSBILDUNGSBETRIEBE

Unternehmerisches Engagement für beruflichen Start geehrt

Insgesamt 40 Unternehmen, die jungen Leuten im vergangenen Jahr zum ersten Mal eine duale Ausbildung ermöglicht haben, konnte die SIHK zu Hagen in diesem Jahr auszeichnen. Mit einer Urkunde geehrt wurden acht neue Ausbildungsbetriebe in Hagen, elf im Ennepe-Ruhr-Kreis, neun im Märkischen Nord- und zwölf im Märkischen Südkreis.

Für die Betriebe in der Region sei das vergangene Jahr eines mit wirtschaftlichen und logistischen Schwierigkeiten gewesen, resümiert Thomas Haensel, SIHK-Geschäftsbereichsleiter, 'Menschen bilden'.

Herausforderungen für Unternehmen

„Umfassende Sanierungsmaßnahmen im Schienenverkehr und an Autobahnbrücken, steigende Benzinpreise infolge der militärischen Auseinandersetzung in Nahost und anhaltend hohe Ausgaben für Energie sind Beispiele dafür, wie auch unsere heimischen Unternehmen belastet wurden. Umso mehr ist das Engagement wertzuschätzen, möglichst vielen jungen Menschen einen erfolgreichen Start ins Berufsleben zu ermöglichen“, würdigt Thomas Haensel den unternehmerischen Einsatz in schwierigen Zeiten.

Fachkräftemangel abfedern

Nur durch die Gewinnung junger, motivierter Nachwuchskräfte könne es gelingen, den Fachkräftemangel abzufedern. Und so wünscht Thomas Haensel den Betrieben Mut, Zuversicht, einen optimistischen Blick in die Zukunft und motivierte junge Menschen, die ihre Karriere mit der dualen



↑ Neue Ausbildungsbetriebe im Märkischen Südwestfalen: Allianz-Generalvertretung Christoph Luthe in Ennepetal (oben l.), Pflegestern GmbH in Hagen (oben r.), Bike Galerie in Werdohl (u. l.) und die hochton GmbH in Balve (u. r.).

Ausbildung beginnen wollen. Ansprechpartner bei der SIHK für Unternehmen, die zum ersten Mal ausbilden wollen, sind die Ausbildungsberaterinnen und -berater der SIHK, die die Betriebe dabei gern unterstützen. (Kru) ■

Jetzt noch Ausbildungsplätze melden



Freie Ausbildungsplätze auch noch für das laufende Jahr können die Unternehmen bei der SIHK melden. Informationen gibt es Online unter:



sihk.de/ausbildungsplatzmelden



sihk.de/ausbildungsberatung

AUSBILDUNGSBERATUNG

Ausbildung erlebbar machen: SIHK beim „FeriK“-Festival

Selbst 36 Grad im Schatten konnten die ElektroPop-Fans nicht abhalten: Sie strömten zu Tausenden zum „FeriK-Festival“, das jährlich auf dem Gelände des Naturbades „Platsch“ in Ennepetal stattfindet. Mittendrin kam das SIHK-Team Ausbildungsberatung und Bildungsprojekte an seinem Ausbildungsmobil mit viel Equipment mit musikbegeisterten jungen und alten Menschen ins Gespräch.



Infos zu Aus- und Weiterbildung

Und so gab es für die Besucherinnen und Besucher nicht nur die Auftritte der angesagten DJs, sondern auch viele Informationen rund um Aus- und Weiterbildung. „Wir wollen das Thema in ungezwungener Atmosphäre erlebbar machen“, sagt Thomas Haensel, Geschäftsbereichsleiter ‚Menschen bilden‘ bei der SIHK, zum Engagement seines Teams. Und das haben die Mitarbeitenden geschafft, wie die Gespräche, der Besucheransturm am Glücksrad und viele Portionen Wassereis bewiesen. (Kru) ■



↑ Für zahlreiche Festival-Besucherinnen und -Besucher wurde das Thema Ausbildung erlebbar gemacht.

DIHK-UMFRAGE

Passende Azubi-Bewerber bleiben Mangelware

Die Unternehmen im Märkischen Südwestfalen wollen ausbilden, doch passende Nachwuchskräfte zu finden, bleibt anspruchsvoll. Das zeigt die Ausbildungsumfrage der DIHK, an der sich 149 Ausbildungsbetriebe aus dem SIHK-Bezirk beteiligt haben.

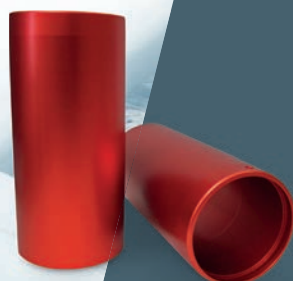
Mehr als jeder vierte Ausbildungsplatz blieb im vergangenen Ausbildungsjahr unbesetzt – meist wegen fehlender geeigneter Bewerber. 95 Prozent der Betriebe sehen Defizite bei schulischen oder sozialen Kompetenzen, besonders bei Rechnen, Sprache, Belastbarkeit und Disziplin. „Entscheidend ist, den Übergang von der Schule in den Beruf weiter zu verbessern und die berufliche Bildung nachhaltig zu stärken“, so SIHK-Bildungsgeschäftsführer Thomas Haensel. Mehr als ein Drittel bildet auch junge Menschen mit Unterstützungsbedarf aus. KI gewinnt an Bedeutung: Über die Hälfte sieht einen mittleren bis hohen Nutzen, etwa für Lern- und Prüfungsvorbereitung sowie Ausbildungsmarketing. (He) ■

 sikh.de/ausbildungsumfrage

SEPTEMBER | OKTOBER 2026 SÜDWESTFÄLISCHE WIRTSCHAFT 35

OBERFLÄCHENTECHNIK. LEISTUNG, DIE MAN SPÜRT.

Mit der speziellen HERNEE Härtungs- und Beschichtungstechnologie machen wir aus Aluminium einen Hochleistungs-Werkstoff, der die ökonomische Effizienz Ihrer Produkte maßgeblich erhöht. Hart, haltbar, nachhaltig – das ist Leistung, die man spürt.



www.hernee.de

 **HERNEE**
OBERFLÄCHENTECHNIK

AUSBILDUNGSKONZEPT

Zwischen Chill-Lounge und Prüfungsvorbereitung

Mit der „AzubiBox“ bietet die Schlüter-Systems KG aus Iserlohn den eigenen Nachwuchskräften einen besonderen Treffpunkt abseits der üblichen Büroräume an. Das Unternehmen verfolgt dabei einen zeitgemäßen Ausbildungsansatz.

Daniel Hagelstange deutet nach-
einander auf die drei Bereiche vor
ihm: „Das ist der Bereich zum Ent-
spannen, in diesem Raum ist Platz für
die Arbeit und da hinten geht es um
Themen, die auch nicht so viel Spaß
machen“, beschreibt er die Räume vor
sich mit einem Augenzwinkern. Der
Leiter der gewerblichen Ausbildung
bei der Schlüter-Systems KG führt da-
bei durch die „AzubiBox“ des Unter-
nehmens. Der neue Treffpunkt für
den Firmennachwuchs bietet den 48
Auszubildenden unter anderem eine
Chill-Lounge, einen offen gestalteten
Unterrichtsraum sowie einen Raum
zur Prüfungsvorbereitung.

Das „Herzstück der Ausbildung“ hat
das Unternehmen bereits im Mai 2025
feierlich eröffnet. Mit der Neugestalt-

ung einer ehemaligen Sparkassenfiliale
in unmittelbarer Nähe zum Hauptstand-
ort in Iserlohn verfolgt Schlüter-Sys-
tems einen zeitgemäßen Ausbildungs-
ansatz: Im Mittelpunkt stehe weiterhin
die fachliche Entwicklung der Azubis,
bekräftigt Ausbildungsleiter Daniel Ha-
gelstange, zugleich gehe es heutzutage
aber immer mehr auch um die Persön-
lichkeitsentwicklung der jungen Men-
schen. Für diese individuelle Betreuung
brauche man „Ruhe, Zeit und Platz“.

„Mit der ‚AzubiBox‘ haben wir für die
Azubis und uns Ausbilder einen siche-
ren Ort für die Problembewältigung
jeglicher Art geschaffen – egal ob im
privaten, schulischen oder beruflichen
Bereich“, erläutert Daniel Hagelstange.
Gemeinsam mit der Kollegin Sarah Rud-
zki-Roden bildet er das Schlüter-Kom-

petenzteam „Berufsausbildung und
Nachwuchsförderung“, das dem Be-
reich ‚Human Resources‘ zugeordnet ist.

Alles unter einem Dach

Das Duo bündelt die Inhalte der kauf-
männischen und gewerblichen Aus-
bildungsbereiche und kümmert sich
um die strategische Weiterentwicklung
der Ausbildung. In Zusammenarbeit mit
den drei Hauptausbildern des Unter-
nehmens werden die Azubis zudem
durch die Ausbildung begleitet. Sie sit-
zen ebenfalls als Ansprechpartner vor
Ort in der „AzubiBox“. Hier zieht Sarah
Rudzki-Roden nach einem Jahr eine
positive Bilanz. „Die Ausbildung ist zu-
sammengewachsen.“

Während seiner Ausbildung als
Fachkraft für Lagerlogistik im zweiten



← Entspannter Austausch in der Chill-Lounge der „AzubiBox“ (v. l.): die beiden Auszubildenden Jerome Lessow und Tim Hackenberg mit Sarah Rudzki-Roden (Schlüter-Kompetenzteam).

→ Im Prüfungsraum spricht Daniel Hagelstange (l.; Schlüter-Kompetenzteam) mit dem dualen Studenten Sunny Pham auch über Themen, „die mal nicht so viel Spaß machen“.

Lehrjahr besucht Tim Hackenberg die „AzubiBox“ fast täglich. Dort erledigt er kleinere Aufgaben wie die Berichtsheftführung oder bereitet sich mit den anderen Azubis auf Prüfungen vor. „Man sieht sich häufiger als vorher und lernt sich so auch untereinander besser kennen“, erzählt er.

Auch Jerome Lessow und Sunny Pham kommen regelmäßig zu Redaktionssitzungen in der „AzubiBox“ zusammen. Lessow absolviert im ersten Lehrjahr eine Ausbildung zum Kaufmann für Digitalisierungsmanagement, Pham ist im zweiten Jahr des dualen Studiums BWL-Handel. Gemeinsam mit den weiteren Mitgliedern der Azubi-Redaktion planen und produzieren sie Inhalte für den Instagram- und TikTok-Kanal der Auszubildenden. „Unserer Kreativität sind keine Grenzen gesetzt“, sagt Pham.



Moderne Konzepte sind gefragt

Mit der „AzubiBox“ investiert Schlüter-Systems in die Zukunft des Betriebs und der jungen Menschen. „Seit Jahren reden alle vom drohenden Fachkräftemangel. Jetzt sind wir mittendrin und stehen dennoch erst am Anfang. Statistiken prophezeien seit längerem, dass zur Mitarbeitergewinnung und -bindung moderne Konzepte und Ideen gefragt sind“, betont Sandra Fontein, Personalleiterin bei der Schlüter-Systems KG, mit Blick auf den neuen Treffpunkt der Nachwuchskräfte.

Dass die Azubis hier ein vertrauensvolles Umfeld vorfinden, in dem sie ihre Probleme äußern könnten, sei eine große Chance, um beispielsweise auch Ausbildungsabbrüche zu vermeiden.

„Die hohe Bindung und Loyalität zum Ausbildungsunternehmen bieten in vielen Fällen das Fundament für eine langjährige, vertrauensvolle Zusammenarbeit. Eine Ausbildung ermöglicht es uns, junge Menschen frühzeitig ans Unternehmen zu binden und zielgerichtet – mit allen Besonderheiten an spezifische Stellen und Bedarfe – passgenau auszubilden“, so Sandra Fontein.

Das sollte für Ausbildungsleiter Daniel Hagelstange grundsätzlich der Anspruch einer Ausbildung sein, die räumliche Ausstattung sei dabei nicht entscheidend: „Ich sollte mich um meine Auszubildenden kümmern, egal, ob ich eine ‚AzubiBox‘, einen Schulungsraum oder ein Einzelbüro habe.“ (Ht) ■

DANIEL HAGELSTANGE
SCHLÜTER-KOMPETENZTEAM
„BERUFSAUSBILDUNG UND
NACHWUCHSFÖRDERUNG“



„Mit der ‚AzubiBox‘ haben wir für die Azubis und uns Ausbilder einen sicheren Ort für die Problembewältigung jeglicher Art geschaffen – egal ob im privaten, schulischen oder beruflichen Bereich.“

Veranstaltungsreihe „Ausbildung Aktuell“

INFO

Die SIHK bietet allen an der Berufsausbildung Interessierten ein Veranstaltungsformat, bei dem es regelmäßig um aktuelle Themen der Ausbildungspraxis geht. In jeweils 60 Minuten informieren sachkundige Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der SIHK in einer digitalen Informationsveranstaltung aus der Praxis für die Praxis. Dabei werden sie teilweise durch externe Referenten unterstützt. Eine Übersicht zu den aktuellen Terminen gibt es unter:



sihk.de/ausbildungaktuell

IHK FOSA

Ausländische Qualifikationen sicher anerkennen

Internationale Fachkräfte sind für viele Unternehmen im Märkischen Südwestfalen ein wichtiger Baustein zur Fachkräftesicherung. Umso wichtiger ist ein verlässliches und transparentes Verfahren zur Anerkennung ausländischer Berufsqualifikationen. Die IHK Foreign Skills Approval (IHK FOSA) hat ihre Anerkennungsbescheide deshalb weiterentwickelt: Seit Juni 2026 sind alle neu ausgestellten Bescheide mit einem QR-Code versehen, der eine digitale Echtheitsprüfung ermöglicht.

Zentrale Informationen

Durch das Scannen des QR-Codes können berechtigte Stellen zentrale Informationen zum Anerkennungsbescheid direkt abrufen. Angezeigt werden unter anderem die Person, für die der Bescheid ausgestellt wurde, der Referenzberuf, das Ergebnis des Anerkennungsverfahrens sowie die Gültigkeit des Bescheids.

„Der QR-Code erleichtert die Prüfung von Anerkennungsbescheiden erheblich und schafft zusätzliche Sicherheit für Unternehmen, Behörden und internationale Fachkräfte. Das stärkt die Transparenz im Anerkennungsverfahren und unterstützt eine verlässliche Fachkräftezuwanderung“, sagt Thomas Haensel, Leiter des Geschäftsbereichs ‚Menschen bilden‘ der Südwestfälischen Industrie- und Handelskammer zu Hagen.

Die IHK FOSA ist bundesweit für die Anerkennung ausländischer Berufsabschlüsse in den IHK-Berufen zuständig. Ergänzend bietet die SIHK zu Hagen eine kostenlose Beratung zu Anerkennungsverfahren an. Weitere Informationen gibt es online. (He) ■

 sihk.de/anererkennung



↑ Matthias Heidmeier, Staatssekretär im Ministerium für Arbeit, Gesundheit und Soziales des Landes Nordrhein-Westfalen.

AZUBITRAIN NRW

Aufbau von KI-Kompetenz für die Ausbildung

Künstliche Intelligenz verändert die Arbeitswelt – und damit auch die Anforderungen an die berufliche Ausbildung. Mit AzubiTrain NRW steht Unternehmen in Nordrhein-Westfalen ein kostenfreies Angebot zur Verfügung, das Auszubildende und Auszubildende beim Aufbau praxisnaher KI-Kompetenzen unterstützt.

Das Projekt vermittelt in digitalen Lernmodulen und Online-Sessions Grundlagenwissen über Künstliche Intelligenz und ihren Einsatz im Berufsalltag. Die Inhalte richten sich an Ausbildungsbetriebe aller Branchen und zeigen, wie KI-Anwendungen verantwortungsvoll genutzt werden können.

„Die KI-Skilling-Initiative ist ein wichtiger Baustein, um Unternehmen und ihre Beschäftigten auf die Veränderungen durch Künstliche Intelligenz vorzubereiten. Wer frühzeitig Kompetenzen aufbaut, stärkt

nicht nur die Zukunftsfähigkeit seiner Auszubildenden, sondern des gesamten Unternehmens“, betont Thomas Haensel, Leiter des SIHK-Geschäftsbereichs ‚Menschen bilden‘.

Teilnehmende Unternehmen profitieren vom Austausch im Netzwerk und positionieren sich als moderne Arbeitgeber. Aktuell werden Gastgeber für ein zweitägiges PraxisLab gesucht, in dem Auszubildende KI-Anwendungen praxisnah erproben können. (He) ■

AZUBITRAIN NRW

ist ein kostenfreies Angebot des Fördervereins für Jugend- und Sozialarbeit e. V. und wird vom Land Nordrhein-Westfalen, der Europäischen Union sowie weiteren Partnern gefördert.

 azubitrain.nrw

INFO

Elflein
Isolierbau GmbH

- Bauwerksabdichtungen
- Beschichtungen
- Gussasphalt

In Wohnungen · auf Balkonen · auf Parkdecks · in Hallen

☎ 02331-55021

www.elflein-isolierbau.de



**SPAREN
SIE MIT DEM
BILDUNGSSCHECK 2.0.**

Jetzt weiterbilden!

**IHK-Meisterkurse
IHK-Weiterbildungen
Prüfungsvorbereitungen
Webinare, Seminare &
Zertifikatslehrgänge**



Mehr Wissen. Mehr Sicherheit. Ihre Weiterbildung!

AUSBILDUNG DER AUSBILDER – AUSBILDEREIGNUNG (AEVO)

29.09.2026	Ausbildung der Ausbilder – Teilzeit	Hagen
01.10.2026	Ausbildung der Ausbilder	Webinar
	Weitere Termine: 14.10., 22.10., 22.10., 11.11., 19.11., 09.12., 10.12.	
05.10.2026	Ausbildung der Ausbilder – Kompakt	Webinar
	Weitere Termine: 02.11., 25.11.	
05.10.2026	Ausbildung der Ausbilder – Intensivlehrgang	Hemer
	Weitere Termine: Hagen: 23.11.	
10.10.2026	Ausbildung der Ausbilder Crash Kurs	Hagen
	Weitere Termine in Hagen: 05.12.	
	Lüdenscheid: 02.11. Hemer: 14.11.	
16.11.2026	Ausbildung der Ausbilder Abendlehrgang	Hagen
21.11.2026	Ausbildung der Ausbilder – Samstagslehrgang	Lüdenscheid
01.12.2026	Vorbereitung auf die mündliche Prüfung	Hagen

AUSSENWIRTSCHAFT

09.10.2026	Einkauf von Frachten im nationalen und internationalen	Hagen
12.10.2026	Exportmanager	Webinar
	Weitere Termine: 23.11.	
04.11.2026	Warenursprung und Präferenzen / Lieferantenerklärungen	Webinar
04.11.2026	Das Ausfuhrverfahren ATLAS	Webinar

AZUBIS

**Top
Tipp!**

Die SIHK Akademie bietet regelmäßig viele Prüfungsvorbereitungskurse für kaufmännische Ausbildungsberufe an. Tel. 02331 92267-358, begic@sihk-akademie.de

21.09.2026	Prüfungsvorbereitung Bankkaufleute (Teil 2)	Hagen
28.09.2026	Prüfungsvorbereitung Industriekaufmann*frau (VO2024) (Teil 2). Weitere Termine: 30.09. Hemer, 05.10. Hagen	Lüdenscheid
05.10.2026	Prüfungsvorbereitung Kaufmann*frau im Groß- & Außenhandelsmanagement (Teil 2 – Außenhandel)	Webinar
	Weitere Termine: 02.11.	
06.10.2026	Prüfungsvorbereitung Kaufmann*frau für Groß- & Außenhandelsmanagement (Teil 2 – Großhandel)	Webinar
	Weitere Termine: 10.11.	
13.10.2026	Kaufmann*frau im Gesundheitswesen	Webinar

DIGITAL / KURSE ZU KI

NEU

24.09.2026	ChatGPT in der Unternehmenspraxis – KI erfolgreich für Marketing und Prozessoptimierung einsetzen	Webinar
05.10.2026	KI-Manager/-in (IHK)	Webinar
05.10.2026	KI-Spezialist/-in für Business Analytics	Webinar
13.10.2026	Digitalisierungsmanager*in	Webinar
	Weitere Termine: 09.11., 16.02.27, 20.04.27	
13.10.2026	E-Commerce Manager	Webinar
13.10.2026	E-Commerce – Grundlagen für den erfolgreichen Handel im Web	Webinar
	Weitere Termine: 09.11.	
21.10.2026	KI-Spezialist/-in für Online-Marketing (IHK)	Webinar
26.10.2026	KI-Spezialist/-in für E-Commerce (IHK)	Webinar
16.11.2026	KI in der Praxis – Einstieg und Umsetzung	Webinar
26.11.2026	KI im Recruiting	Webinar

ENERGIE / NACHHALTIGKEIT

02.09.2026	EnergieManager	Hybrid
------------	----------------	--------

FINANZEN & RECHNUNGSWESEN

25.09.2026	Jahresabschluss, Bilanz und Bewertung (IHK)	Webinar
	Weitere Termine: 19.10., 05.11., 08.03.27	
28.09.2026	Kosten- und Leistungsrechnung in der Praxis (IHK)	Webinar
01.10.2026	Lohnbuchhalter*in	Webinar
	Weitere Termine: 05.10., 13.10., 10.11., 16.11., 03.12., 07.12...	
19.10.2026	Fachkraft für Buchführung	Webinar
	Weitere Termine: 17.11., 11.01.27, 01.02.27, 02.03.27...	
05.10.2026	Geprüfte*r Bilanzbuchhalter*in (IHK)	Webinar
	Weitere Termine: 03.11., 09.03.27, 05.04.27, 16.09.27...	

GESUNDHEITSWESEN

02.11.2026	Gerüfte*r Fachwirt*in im Gesundheits- und Sozialwesen – Vollzeitkurs	Webinar
01.12.2026	Geprüfte*r Fachwirt*in im Gesundheits- und Sozialwesen (IHK)	Webinar

HÖHERE BERUFSBILDUNG MIT IHK-PRÜFUNG

02.11.2026	Geprüfte*r Wirtschaftsfachwirt*in (IHK) Intensiv-Webinar	Webinar
06.11.2026	Logistikmeister*in (IHK)	Webinar
26.11.2026	Industriemeister*in Fachrichtung Metall	Webinar
01.02.2027	Industriemeister*in Metall – Abendlehrgang	Hagen
12.01.2027	Geprüfte*r Industriefachwirt*in (IHK) – Präsenzlehrgang	Hagen
06.02.2027	Industriemeister*in Fachrichtung Metall**1	Hagen/Hemer/Lüdenscheid
06.02.2027	Kunststoff/Kautschuk – Samstagslehrgang**1	Hagen/Hemer/Lüdenscheid
06.02.2027	Industriemeister*in Elektrotechnik – Samstagslehrgang**1	Hagen/Hemer/Lüd.
06.02.2027	Logistikmeister*in – Samstagslehrgang**1	Hagen/Hemer/Lüdenscheid
	**1 Wahlweise auch in Hemer und Lüdenscheid buchbar.	

PERSONAL / MANAGEMENT

29.10.2026	Social Recruiting – Personalgewinnung mit Instagram, LinkedIn, Facebook & Co.	Webinar
23.11.2026	Agile*r Projektmanager*in – Zertifikatslehrgang	Webinar
24.11.2026	Konflikte bewusst angehen – Strategien zum konstruktiven Umgang mit Konfliktsituationen	Hagen

ZERTIFIZIERTE SCHWEISSAUSBILDUNG (DVS)

	Auf Anfrage MAG und WIG Schweißen (3 Wochen-Kurs)	Hagen
--	---	-------

TECHNISCHE ANGEBOTE / QUALITÄTSMANAGEMENT

08.10.2026	ISO 9001:2015 Grundlagen	Webinar
	Für weitere Angebote zu diesen Themenbereichen, sowie den Kern- und Fachqualifikationen für Azubis; Prüfungsvorbereitung für technische Berufe / Schweiß-Technik-Lehrgänge, wenden Sie sich an Peter Voß. Tel. 02331 92267-324, voss@sihk-akademie.de	

WEITERBILDUNGEN FÜR ELEKTROFACHKRÄFTE AUF ANFRAGE (auch als Inhouse buchbar)

	Prüfen elektrischer Anlagen	Hagen
	Prüfen elektrischer Betriebsmittel	Hagen
	Prüfen elektrischer Maschinen	Hagen
	Jahresunterweisung für Elektrofachkräfte (EFK) zum Fachkundeerhalt	Hagen
	Elektrotechnisch unterwiesene Person	Hagen
	Arbeiten unter Spannung – AuS	Hagen
	Jahresunterweisung Arbeiten unter Spannung – AuS	Hagen

SIHK Akademie gGmbH 02331 92267-0
info@sihk-akademie.de www.sihk-akademie.de

ARBEITSRECHT

BAG setzt Grenzen für Arbeitszeugnis nach Arbeitnehmerentwurf

Das Bundesarbeitsgericht (BAG) hat die Rechte von Arbeitgebern bei der Formulierung von Arbeitszeugnissen gestärkt und entschieden, dass ein Arbeitgeber nicht per Zwangsgeld verpflichtet werden kann, ein vom Arbeitnehmer vorformuliertes Zeugnis zu erteilen, wenn nachvollziehbare Zweifel an dessen Wahrheit bestehen.

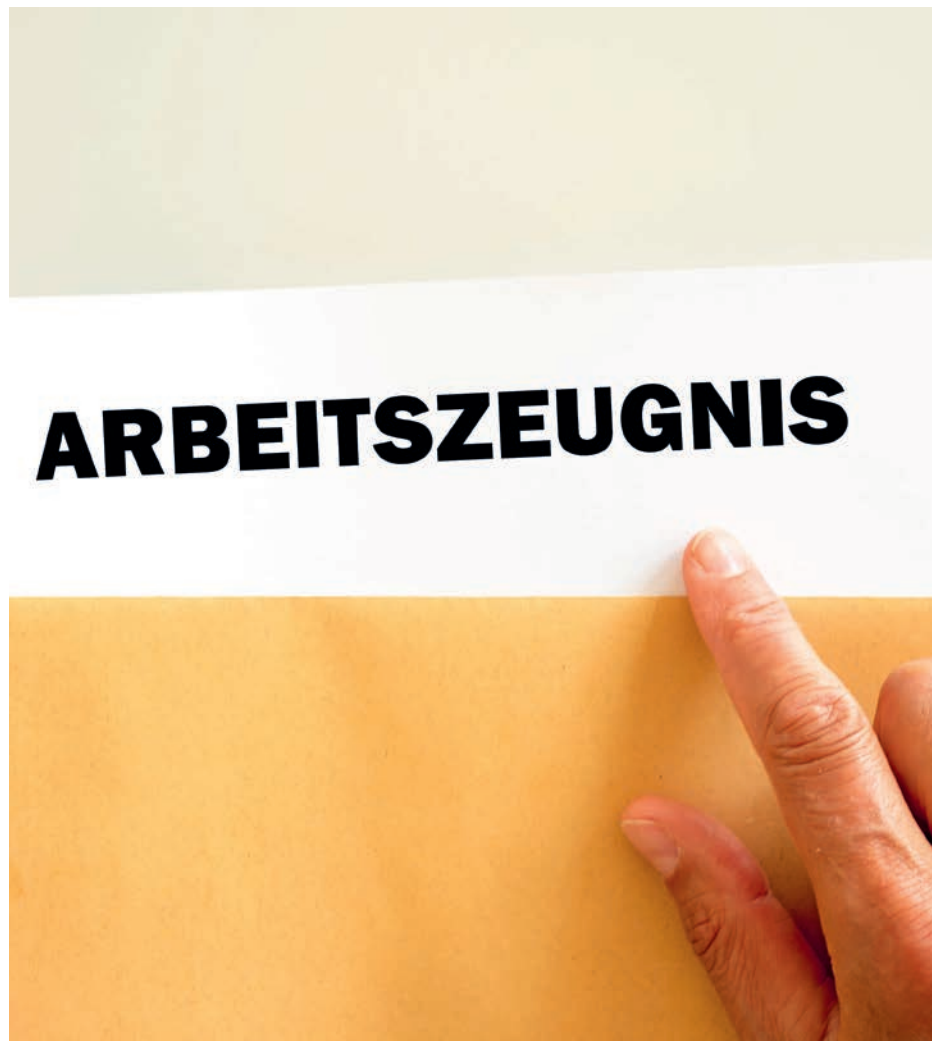
Dem Fall lag ein Kündigungsschutzstreit zwischen einem Geschäftsführer und einem Krankenhaus zugrunde, in dem sich die Parteien gerichtlich verglichen hatten. Der Arbeitgeber hatte sich verpflichtet, dem früheren Arbeitnehmer ein wohlwollendes qualifiziertes Zeugnis mit guter Leistungs- und Verhaltensbeurteilung nach Arbeitnehmerentwurf zu erteilen. Abweichungen von der Vorgabe sollten nur aus wichtigem Grund möglich sein. Da der Arbeitgeber die Tätigkeitsbeschreibung dennoch anders einschätzte und vom Entwurf abwich, beantragte der ehemalige Geschäftsführer ein Zwangsgeld nach der Zivilprozessordnung.

Nachvollziehbare Abweichungen

In der ersten Instanz wies das Arbeitsgericht Solingen den Antrag zurück, da das erteilte Zeugnis dem Entwurf im Wesentlichen entsprach und die Klinik ihre geringfügigen Abweichungen nachvollziehbar mit der Zeugniswahrheit begründet hatte. Das Landesarbeitsgericht Düsseldorf bestätigte dies und hielt den Vergleich für nicht hinreichend bestimmt. Da der genaue Zeugnistext beim Vergleichsschluss noch nicht feststand, sei unklar, welches Zeugnis die Klinik konkret erteilen müsse.

Zeugniswahrheit und -klarheit

Das BAG entschied nun, dass eine solche Klausel grundsätzlich möglich sei, der Arbeitgeber aber abweichen dürfe, wenn der Entwurf möglicherweise gegen die Zeugniswahrheit oder Zeugnisklarheit verstoße. Der Arbeitgeber hatte bestritten, dass der ehemalige Arbeitnehmer die im Entwurf dargestellten Leitungs- und Managementaufgaben allein innegehabt hätte.



Weil die Klinik nachvollziehbare Umstände vorgetragen hatte, die eine mögliche Verletzung der Zeugniswahrheit erkennen ließen, hätte kein Zwangsgeld festgesetzt werden dürfen. Der ehemalige Geschäftsführer muss nun seinen gewünschten Zeugnisinhalt gegebenenfalls in einem neuen gerichtlichen Erkenntnisverfahren klären lassen. (BAG, Beschluss v. 7. Mai 2026, Az. 8 AZB 25/25) (Jana Hoppmann) ■

↑ BAG-Urteil: Arbeitgeber kann nicht per Zwangsgeld verpflichtet werden, ein vom Arbeitnehmer vorformuliertes Zeugnis zu erteilen, wenn nachvollziehbare Zweifel an dessen Wahrheit bestehen.



Natalie Weskamp
02331 390-341

natalie.weskamp@hagen.ihk.de

BÜROKRATIEABBAU

Weiterbildungspflicht für Immobilienmakler entfällt

Das „Gesetz zum Bürokratierückbau in der Gewerbeordnung und dem Energieverbrauchskennzeichnungsgesetz sowie anderer Rechtsvorschriften zur Aufhebung von Berichtspflichten“ wurde am 23. Juli 2026 im Bundesgesetzblatt verkündet.

Ein zentraler Bestandteil des Gesetzes ist die Abschaffung der gesetzlichen Weiterbildungspflicht für Immobilienmakler nach § 34c GewO. Bislang waren Immobilienmakler verpflichtet, innerhalb eines Zeitraums von drei Jahren 20 Stunden Weiterbildung nachzuweisen sowie die entsprechenden Nachweise zu dokumentieren und aufzubewahren. Diese Verpflichtung entfällt künftig. Die hierfür erforderlichen Anpassungen wurden durch Änderungen der

Gewerbeordnung sowie der Makler- und Bauträgerverordnung umgesetzt.

Entlastung für KMU

Für Wohnimmobilienverwalter besteht die Weiterbildungspflicht dagegen unverändert fort. Die Bundesregierung begründet die Änderung mit dem Ziel des Bürokratieabbaus. Insbesondere kleine und mittlere Unternehmen sollen von Schulungs-, Dokumentations- und Verwaltungsaufwänden entlastet werden. Das Gesetz ist Teil eines umfassenderen Vorhabens zur Senkung von Bürokratiekosten für die Wirtschaft. (vH) ■



Sandra von Heine
02331 390-279

sandra.vonheine@hagen.ihk.de



↑ Die Weiterbildungspflicht und Dokumentierung für Immobilienmakler nach § 34c GewO entfällt. Für Wohnimmobilienverwalter besteht die Weiterbildungspflicht dagegen unverändert fort.

URTEILE

Kurioses aus dem Straßenverkehr: Was Gerichte entscheiden

Ob betrunken im Parkhaus oder angebliche Strandgebühren: Im Straßenverkehr kommt es immer wieder zu kuriosen Fällen. Anhand ausgewählter Entscheidungen zeigen ARAG Experten, welche Maßstäbe dabei gelten und worauf Verkehrsteilnehmer achten sollten.



Versteckte Strandgebühr

Wer an beliebten Küstenorten direkt am Strand parken möchte, muss häufig zahlen. Doch handelt es sich dabei womöglich um versteckte Strandgebühren? Davon war ein Küstenbewohner in der Gemeinde Wangerland überzeugt und klagte gegen Parkentgelte für strandnahe Parkplätze. Er sah darin eine versteckte, unzulässige Gebühr für den Zugang zum Strand. Doch nach Ansicht der Richter handelt es sich bei den erhobenen Beträgen um Entgelte für die Nutzung von Parkflächen und nicht um Gebühren für den Strandbesuch selbst.

Entscheidend war in diesem Fall, dass Besucher nicht verpflichtet sind, die kostenpflichtigen Parkplätze zu nutzen. Beahlt wird lediglich für den Komfort, das Fahrzeug in unmittelbarer Strandnähe abzustellen. Der freie Zugang zum Strand bleibt davon unberührt. (Verwaltungsgericht Oldenburg, Az.: 6 A 1883/24). (ARAG) ■

Betrunken im Parkhaus

Ein Fahrer wollte sichtlich betrunken mit seinem Auto das Parkhaus verlassen. Eine Mitarbeiterin des Parkhauses verhinderte dies, indem sie die Schranke an der Ausfahrt deaktivierte. Der Fahrer fuhr zu seinem Parkplatz zurück. Die anschließende Blutprobe ergab einen Blutalkoholwert von 1,98 Promille. Gegen die Verurteilung wegen fahrlässiger Trunkenheit im Verkehr argumentierte er, er habe auf einem Privatgelände eingesperrt nicht am „Verkehr“ teilgenommen. Die Richter des Bayerischen Oberlandesgerichts folgten dieser Argumentation nicht. Ihrer Ansicht nach handelte es sich bei der Fahrt vom Parkplatz zur Schranke und wieder zurück sehr wohl um eine Trunkenheitsfahrt im öffentlichen Verkehr. Der Parkhaus-Fahrer wurde zu einer Geldstrafe verurteilt und verlor seine Fahrerlaubnis (Az.: 204 StRR 102/26).



Helle Köpfe nehmen Dunkel
Ihre Arbeitsbühnenvermietung
Aus Herscheid & Meschede



www.dunkel.co

NACHFOLGE

Die Antwort lautet: 42 – und die Zukunft beginnt in Werdohl

Wie aus einer beharrlichen Nachfolgesuche eine neue Wachstumsgeschichte wurde. Die Computronik Systemhaus GmbH hat neue Eigentümer, bleibt ihren Wurzeln treu und wird zugleich Teil einer größeren unternehmerischen Strategie.

Wer Detlef Bruns' Dienstwagen sieht, bekommt einen Hinweis darauf, wie der neue Geschäftsführer und Inhaber tickt. Auf dem Kennzeichen stehen neben „IT“ die Ziffern 42. Zufall? Keineswegs. Bruns ist Science-Fiction-Fan. Und wer Douglas Adams' „Per Anhalter durch die Galaxis“ kennt, weiß: 42 ist die Antwort auf die ultimative Frage „nach dem Leben, dem Universum und dem ganzen Rest“. Bei Computronik ging es um eine andere, aber ebenso wichtige Frage: Wie gelingt Unternehmensnachfolge?

Seit 1998 steht Computronik in Werdohl für IT-Lösungen und persönliche Betreuung. Gegründet wurde das Unternehmen von Ulrich Hartmann und Uwe Jerchel. Sie entwickelten den Betrieb zu einem etablierten IT-Partner für Service, Netzwerke, Sicherheit, Cloud, Telefonie und Datensicherung.

Als die Nachfolge anstand, begann eine längere Suche. Mehrere Anläufe scheiterten, doch Hartmann und Jerchel hielten an ihrem Ziel fest: Das Unternehmen sollte weiterbestehen, die Mitarbeitenden eine Perspektive behalten und die Kunden verlässlich betreut bleiben.

Übergabe heißt nicht Abschied

Über die Unternehmensnachfolgeborse next-change kamen die bisherigen Eigentümer schließlich mit Detlef Bruns und Florian Seiler aus Leer (Ostfriesland) zusammen. Aus ersten Kontakten wurden Gespräche, Vertrauen und schließlich der Abschluss. Im Dezember 2025 wurde die Übernahme vollzogen.

Hartmann und Jerchel bleiben dem Unternehmen verbunden und unterstützen die neuen Eigentümer beratend. Intern setzt Computronik ebenfalls auf Kontinuität: Die langjährige Mitarbeiterin Charline Ditten ist seit der Übernahme Prokuristin.



↑ Computronik-Systemhaus Geschäftsführer Detlef Bruns, Prokuristin Charline Ditten und der frühere Unternehmensgründer Ulrich Hartmann.

Teil einer größeren Strategie

Computronik gehört heute zur Redefine Group, unter deren Dach Bruns und Seiler ihre Aktivitäten bündeln. Ihre Strategie: kontrolliert wachsen, das Leistungsportfolio erweitern und auf wirtschaftlich gesunde, etablierte Unternehmen setzen. Statt neue Strukturen selbst aufzubauen, wollen sie bestehende Kompetenzen und Geschäftsmodelle weiterentwickeln.

Auch in Werdohl stehen die Zeichen auf Entwicklung. Mit Anke Otigbu wurde bereits eine erfahrene Vertrieblerin gewonnen. Weitere Stellen für Technikerinnen, Techniker und IT-Fachkräfte sind geplant. Ziel ist kein Wachstum um jeden Preis, sondern eine schrittweise Entwicklung mit neuen Kompetenzen, zusätzlichen Dienstleistungen und starker Präsenz vor Ort.

Der Fall zeigt das Potenzial des Generationswechsels im Mittelstand. Viele Unternehmen suchen Nachfolger, während andere wachsen und Verantwortung übernehmen wollen. next-change kann dabei als Brücke dienen

– auch wenn bis zum erfolgreichen Abschluss Ausdauer gefragt ist.

Für Bruns und Seiler ist Werdohl daher nicht das Ende der Entwicklung. Sie suchen weiterhin kleine und mittelständische Systemhäuser und IT-Dienstleister, die zur Redefine Group passen. Entscheidend sind ein tragfähiges Geschäftsmodell, wirtschaftliche Stabilität und eine gemeinsame Perspektive.

Und die 42? Vielleicht ist sie nicht auf jede unternehmerische Frage die Antwort. Auf Detlef Bruns' Nummernschild bleibt sie eindeutig. (Schn) ■

Informationen und Kontakt
rund um das Thema Nachfolg:



sihk.de/nachfolge



Knut Schneider
02331 390-291

knut.schneider@hagen.ihk.de

”**ICH BIN MITGLIED IM VEREIN
„WIRTSCHAFT FÜR SÜDWESTFALEN“,
WEIL ...**

Arndt G. Kirchhoff
*Vorsitzender des Aufsichtsrats
der Kirchhoff Gruppe*



**WIR SÜDWESTFALEN
NUR GEMEINSAM STARK
MACHEN KÖNNEN.**”

Lassen Sie uns gemeinsam dafür sorgen, dass die Wirtschaftskraft der Region bekannter wird.
Mehr als 400 Unternehmen aus allen Branchen sind schon dabei – Sie bald auch?

www.regionalmarketing-swf.com



UNTERNEHMENSFÜHRUNG

Wenn Erfolg zum blinden Fleck wird

Mirco Utracik kann auf langjährige Erfahrung in der Führung von mittelständischen Unternehmen zurückblicken. Im Gespräch mit der Redaktion äußert er sich zum Thema: „Wie Unternehmen Wandel erkennen, gestalten und für sich nutzen.“



SIHK: *Wann beginnt eine Krise im Mittelstand wirklich – und welche Frühwarnsignale werden von Geschäftsführungen am häufigsten übersehen?*

Mirco Utracik: Eine Krise beginnt fast nie mit einem lauten Knall. Sie schleicht sich an – leise, über Monate, manchmal über Jahre. Wenn wir ehrlich sind, beginnt sie meistens genau dann, wenn das Unternehmen von außen noch glänzt: Der Umsatz stimmt, die Auftragsbücher sind voll, die Mannschaft ist eingespielt. Genau in dieser Phase übersehen viele die ersten Risse im Fundament.

Zu den häufigsten Frühwarnsignalen gehören schleichend sinkende Margen – obwohl der Umsatz stabil bleibt. Die Kosten wachsen schneller als die Preise, und niemand merkt es rechtzeitig, weil der Ertrag noch stimmt. Ein weiteres Signal ist die stille Abwanderung von Schlüsselkunden, die nicht laut kündigen, sondern weniger bestellen. Oder Mitarbeitende, die innerlich schon gegangen sind – die Fluktuation steigt, das Engagement sinkt.

Besonders übersehen wird das Signal der Investitionsmüdigkeit: Wenn eine Geschäftsführung aufgehört hat, in Maschinen, Prozesse oder Menschen zu investieren. Die Substanz des Unternehmens wird still aufgebraucht.

Zusätzlich kommt in Deutschland aktuell der Wandel der Industrie dazu. Wir, die fast alle am Nabel der Automobilindustrie hängen, müssen uns der Transformation stellen.

Mein Rat: Wer regelmäßig ehrlich auf ein paar Kennzahlen schaut hat ein sehr gutes Frühwarnradar. Dabei möchte ich mich gar nicht auf bestimmte KPI's festlegen. Aus meiner Erfahrung gelten diese häufig individuell.

Warum fällt es Unternehmerinnen und Unternehmern oft so schwer, rechtzeitig gegenzusteuern, obwohl erste Warnzeichen längst sichtbar sind?

Utracik: Ich glaube, die Antwort ist zu tiefst menschlich: Wir glauben, was wir sehen wollen. Wer ein Unternehmen über Jahrzehnte aufgebaut hat, der hat eine emotionale Bindung an das Produkt, an das Geschäftsmodell, an die Art, wie die Dinge laufen. Diese Bindung ist eine Stärke – aber sie kann zum blinden Fleck werden.

Ich nenne es das Sättigungsproblem: Der deutsche Mittelstand ist in vielen Bereichen enorm erfolgreich. Und genau dieser Erfolg macht uns anfällig. Man denkt: ‚Das hat doch immer funktioniert.‘ Man glaubt, das eigene Produkt sei zeitlos – bis es plötzlich keines mehr ist.

Dazu kommt eine systemische Ursache: In vielen mittelständischen Unternehmen gibt es keine strukturierten Prozesse, die Veränderungssignale aus dem Markt, von Mitarbeitenden oder aus den Kennzahlen systematisch nach oben tragen. Die Information ist da – aber sie landet nicht beim Entscheider. Oder sie landet dort und wird wegeklärt.

Gegensteuern erfordert Mut, das Bestehende infrage zu stellen, Unbequemes anzusprechen. Und manchmal den Mut, externe Perspektiven einzuholen – auch wenn das für manche nach Schwäche aussieht. Es ist das Gegenteil davon.

Welche drei Dinge muss eine Geschäftsführung in den ersten Tagen einer akuten Krise sofort klären?

Utracik: In einer Krise ist Klarheit das Wichtigste. Hektik hilft nicht – aber schnelle, strukturierte Orientierung

schon. Aus meiner Erfahrung gibt es drei Kernfragen, die frühzeitig beantwortet werden müssen:

Erstens: Wie lange kann das Unternehmen noch atmen? Das bedeutet: Wo steht die Liquidität heute, was sind die nächsten vier bis acht Wochen an Verbindlichkeiten, und was ist realistisch einzunehmen? Ich sage immer: Umsatz ist Ego, Liquidität ist Realität. Man kann profitabel sein und trotzdem zahlungsunfähig werden.

Zweitens: Was ist die echte Ursache – nicht das Symptom? Viele Krisenpläne adressieren das Symptom. Umsatz bricht ein, also werden Kosten gekürzt. Aber wenn der eigentliche Grund ein veraltetes Produkt oder ein verlorener Großkunde ist, dann löst Kostenreduktion das Problem nicht. Die ehrliche Ursachenanalyse ist unbequem, aber unerlässlich.

Drittens: Wer muss jetzt was wissen? Die Kommunikationsfrage ist in einer Krise oft der unterschätzte Faktor. Mitarbeitende spüren, dass etwas nicht stimmt. Das Schweigen der Führung erzeugt Gerüchte, die schlimmer sind als die Wahrheit. Banken brauchen Signale, dass die Geschäftsführung die Lage im Griff hat. Kunden und Lieferanten müssen wissen, ob sie sich auf Sie verlassen können. Wer in der Krise klar kommuniziert, der erhält Vertrauen. Und Vertrauen ist in einer Krise das wertvollste Kapital.

Wie offen sollte ein Unternehmen in schwierigen Zeiten mit Mitarbeitenden, Banken, Kunden und Lieferanten kommunizieren?

Utracik: Meine klare Antwort: offener als es sich in der ersten Sekunde richtig anfühlt.

Die natürliche Reaktion in einer Krise ist Rückzug. Man will die schlechten Nachrichten kontrollieren, nichts Falsches sagen, niemanden unnötig beunruhigen.

Gegenüber Mitarbeitenden gilt: Ehrlichkeit schlägt Euphemismus. Menschen, die täglich im Unternehmen sind, merken, wenn die Lage angespannt ist. Wer sie im Dunkeln lässt, verliert ihr Vertrauen – und damit ihre Leistungsbereitschaft in genau der Phase, in der man sie am meisten braucht. Gleichzeitig gilt: Man muss nicht jeden Gedanken teilen. Aber klare Orientierung – ‚Das ist unsere Situation, das ist unser Plan, das brauchen wir von Euch‘ – schafft Halt.

Gegenüber Banken empfehle ich maximale Transparenz. Wer wartet, bis die Bank anruft, hat verloren. Wer proaktiv auf die Bank zugeht, mit einem klaren Lagebericht und einem realistischen Plan, der zeigt Steuerungsfähigkeit. Banken finanzieren keine Probleme – aber sie finanzieren Lösungen, denen sie vertrauen.

Kunden und Lieferanten wollen vor allem Verlässlichkeit. Sie brauchen keine Jahresabschlüsse – sie brauchen das Gefühl, dass Lieferzusagen eingehalten werden und dass ein fairer Partner auf der anderen Seite sitzt. Ehrliche, proaktive Kommunikation – auch wenn es schlechte Nachrichten sind – ist besser als Ausweichen.

Was unterscheidet Unternehmen, die gestärkt aus Krisen hervorgehen, von denen, die dauerhaft geschwächt bleiben?

Utracik: Ich habe beides erlebt – und der Unterschied liegt selten im Kapital oder im Markt. Er liegt in der Haltung.

Unternehmen, die gestärkt aus Krisen hervorgehen, haben eines gemeinsam: Sie betrachten die Krise nicht als Katastrophe, sondern als Korrektiv. Sie nutzen den Druck des Moments, um Dinge anzugehen, die sie ohne exter-

nen Anstoß nie angefasst hätten – ein überholtes Produkt, eine ineffiziente Struktur, ein Geschäftsmodell, das nicht mehr zeitgemäß ist.

Dazu kommt der Faktor Geschwindigkeit. In der Krise zählt jede Woche. Unternehmen, die entscheiden, klar kommunizieren und konsequent umsetzen, gewinnen gegenüber solchen, die in endlosen Abstimmungsschleifen verharren.

Ein weiterer, oft unterschätzter Faktor ist die Teamorientierung. Ich habe erlebt, dass Unternehmen eine Krise überlebt haben, die eigentlich nach allen betriebswirtschaftlichen Kennzahlen hätten scheitern müssen – weil die Mannschaft zusammengehalten hat.

Und dann gibt es den Werteanker. Unternehmen, die wissen, wofür sie stehen, die in der Krise nicht die Seite wechseln, nicht Qualität gegen schnellen Gewinn tauschen, nicht Lieferanten fallenlassen – diese Unternehmen kommen gestärkt heraus, weil sie ihr Vertrauenskapital nicht verbraucht haben.

Wie gut sind mittelständische Unternehmen vorbereitet, wenn die zentrale Geschäftsführer- oder Unternehmerperson plötzlich ausfällt?

Utracik: Das ist ein Thema, das viele verdrängen – aber eines der wichtigsten überhaupt. Die meisten mittelständischen Unternehmen sind darauf nicht ausreichend vorbereitet.

Der Mittelstand lebt von starken Unternehmerpersönlichkeiten. Das ist eine Stärke – und gleichzeitig eine Schwäche. Wenn eine Person, die alle Fäden in der Hand hält, plötzlich ausfällt, entstehen Lücken, die weit über das Operative hinausgehen: Wer kennt die strategischen Prioritäten? Wer hat die Bankbeziehungen? Wer entscheidet in einem Konflikt zwischen zwei Abteilungsleitern? Wessen Wort gilt bei einem wichtigen Kunden?

Was viele Unternehmen nicht haben: eine klare Vertretungsregelung, eine dokumentierte Entscheidungsarchitektur und einen Notfallplan. Ich empfehle jedem Unternehmer, sich einmal pro Jahr eine einfache Frage zu stellen: Wenn ich morgen für sechs Monate ausfalle – wer führt dieses Unternehmen, wer hat welche Vollmachten, und weiß diese Person, was ich über die strategische Richtung denke?

Was sollten Unternehmerinnen und Unternehmer einmal im Jahr konkret überprüfen, um ihr Unternehmen krisenfester zu machen – und wo kann die SIHK dabei Impulse geben?

Utracik: Ich habe für mich eine Art ‚Jahres-Fitness-Check‘ entwickelt. Erstens: Ist unser Geschäftsmodell noch zeitgemäß? Ist es fit für die nächsten fünf Jahre? Das bedeutet: Wie verändert sich unser Markt, was tun Wettbewerber, was fordern Kunden heute, was werden sie morgen fordern?

Zweitens: Zahlenprüfung. Kenne ich meine Marge je Produkt und Kunde? Nicht nur den Gesamterfolg, sondern die Rentabilität im Detail. Es ist immer wieder überraschend, welche Produkte oder Kunden tatsächlich Gewinn bringen.

Drittens: Die Personenfrage. Wo sind meine Leistungsträger? Wer könnte morgen für die Führung einspringen? Wo fehlen Kompetenzen, die wir in zwei Jahren brauchen werden?

Viertens: die Risikofrage. Was sind die drei größten Risiken für mein Unternehmen – und was ist unser Plan B für jedes davon?

Mit Blick auf die SIHK – Sie haben den Überblick, kennen Branchenentwicklungen, bieten Netzwerke zu anderen Unternehmern und bringen externe Impulse ohne kommerzielle Eigeninteressen.

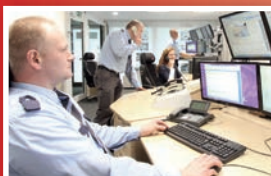


Für Schutz und Sicherheit!

HWS Wachdienst Hobeling GmbH – seit 1979.

Telefon (0 23 31) 47 300 • www.hws-wachdienst.de

- VdS-Notruf-Leitstelle (EN 50518)
- Brandmeldeanlagen (DIN 14675)
- VdS-Einbruchmeldeanlagen
- Alarmanlagen-Komplettsysteme
- Videotürme
- Videoleitstelle
- Videoüberwachung
- Videorundgänge
- Wachroboter
- Objekt- & Werkschutz



Satzung der Südwestfälischen Industrie- und Handelskammer zu Hagen

Die Vollversammlung der Südwestfälischen Industrie- und Handelskammer zu Hagen hat in ihrer Sitzung am 09. Juli 2026 gemäß § 4 Abs. 2 S. 2 Nr. 1 des Gesetzes zur vorläufigen Regelung des Rechts der Industrie- und Handelskammern vom 18. Dezember 1956 (BGBl. I S. 920), zuletzt geändert durch Artikel 1 des Zweiten Gesetzes zur Änderung des Gesetzes zur vorläufigen Regelung des Rechts der Industrie- und Handelskammern vom 7. August 2021 (BGBl. I S. 3306), folgende Satzung beschlossen:

§ 1 Name und Sitz

(1) Die IHK führt den Namen „Südwestfälische Industrie- und Handelskammer zu Hagen (SIHK)“.

(2) Sie hat ihren Sitz in Hagen und umfasst die kreisfreie Stadt Hagen, den Märkischen Kreis und den Ennepe-Ruhr-Kreis ohne die Städte Witten und Hattingen.

(3) Die SIHK ist eine Körperschaft des öffentlichen Rechts mit Dienstherrenfähigkeit. Sie führt ein öffentliches Siegel.

§ 2 Aufgaben

(1) Die SIHK hat die Aufgaben:

1. das Gesamtinteresse der ihr zugehörigen Gewerbetreibenden ihres Bezirkes, einschließlich der Gesamtverantwortung der gewerblichen Wirtschaft, die auch Ziele einer nachhaltigen Entwicklung umfassen kann, auf regionaler, nationaler, europäischer und internationaler Ebene wahrzunehmen,

2. für die Förderung der gewerblichen Wirtschaft zu wirken,

3. für die Wahrung von Anstand und Sitte der ehrbaren Kaufleute einschließlich deren sozialer und gesellschaftlicher Verantwortung, zu wirken und dabei die wirtschaftlichen Interessen einzelner Gewerbebezüge oder Betriebe abwägend und ausgleichend zu berücksichtigen.

(2) Im Rahmen ihrer Aufgaben hat die SIHK insbesondere

1. durch Vorschläge, Gutachten und Berichte die Behörden zu unterstützen und zu beraten,

2. das Recht, zu den im Gesamtinteresse der ihr zugehörigen Gewerbetreibenden liegenden wirtschaftspolitischen Angelegenheiten ihres Bezirkes in behördlichen oder gerichtlichen Verfahren sowie gegenüber der Öffentlichkeit Stellung zu nehmen.

§ 3 Organe

Organe der SIHK sind:

- die Vollversammlung,
- das Präsidium,
- der Präsident,
- der Hauptgeschäftsführer,
- der Berufsbildungsausschuss im Rahmen der in § 79 Berufsbildungsgesetz genannten Aufgaben.

§ 4 Vollversammlung

(1) Die Vollversammlung besteht aus bis zu 90 Mitgliedern. 79 Mitglieder der Vollversammlung werden in unmittelbarer Wahl von den SIHK-Zugehörigen gewählt. Bis zu 11 Mitglieder können in mittelbarer Wahl von den unmittelbar gewählten Vollversammlungsmitgliedern gewählt werden, die insoweit als Wahlpersonen handeln. Das Wahlverfahren sowie die Dauer und vorzeitige Beendigung der Mitgliedschaft wird durch die Wahlordnung geregelt.

(2) Die Mitglieder der Vollversammlung sind Vertreter der Gesamtheit der SIHK-Zugehörigen und an Aufträge und Weisungen nicht gebunden. Sie

nehmen ihre Aufgabe ehrenamtlich wahr und haben über alle Mitteilungen, Tatsachen und Verhandlungen, die ihrer Natur nach vertraulich sind oder ausdrücklich als vertraulich bezeichnet werden, Stillschweigen zu bewahren.

(3) Die Mitglieder der Vollversammlung sind vor Aufnahme ihrer ehrenamtlichen Tätigkeit vom Präsidenten durch Handschlag zu einer objektiven Wahrnehmung ihrer Aufgaben zu verpflichten.

§ 5 Aufgaben der Vollversammlung

(1) Die Vollversammlung bestimmt die Richtlinien der SIHK-Arbeit ihres Bezirkes und beschließt über Fragen, die für die SIHK zugehörige gewerbliche Wirtschaft oder die Arbeit der SIHK von grundsätzlicher Bedeutung (§ 4 Abs. 2 Nr. 9 IHKG) sind.

(2) Der Vollversammlung bleibt ferner vorbehalten die Beschlussfassung über:

- a) die Satzung (§ 4 Abs. 2 S. 2 Nr. 1 IHKG),
- b) die Wahl des Präsidenten und des Präsidiums (§ 6 Abs. 1 IHKG),
- c) die Bestellung des Hauptgeschäftsführers (§ 7 Abs. 1 IHKG),
- d) die Wahl-, Beitrags-, Sonderbeitrags- und Gebührenordnung (§ 4 Abs. 2 S. 2 Nr. 2 IHKG),
- e) die Wirtschaftssatzung, in der der Wirtschaftsplan festgestellt und der Maßstab für die Beiträge und Sonderbeiträge festgesetzt werden (§ 4 Abs. 2 S. 2 Nr. 3, 4 IHKG),
- f) das Finanzstatut (§ 4 Abs. 2 S. 2 Nr. 8 IHKG),
- g) die Erteilung der Entlastung (§ 4 Abs. 2 S. 2 Nr. 5 IHKG),
- h) die Wahl der ehrenamtlichen Rechnungsprüfer,
- i) Ernennung von Ehrenpräsidenten und Ehrenmitgliedern,
- j) die Übertragung von Aufgaben auf andere Industrie- und Handelskammern, die Übernahme dieser Aufgaben, die Übertragung von Aufgaben auf die Deutsche Industrie- und Handelskammer, die Bildung von öffentlich-rechtlichen Zusammenschlüssen und die Beteiligung hieran gem. § 10 IHKG sowie die Beteiligung an Einrichtungen nach § 1 Abs. 3 b IHKG (§ 4 Abs. 2 S. 2 Nr. 6 IHKG),
- k) die Art und Weise der öffentlichen Bekanntmachung (§ 4 Abs. 2 S. 2 Nr. 7 IHKG),
- l) die Errichtung von Zweig- und Außenstellen,
- m) die Gründung und Beteiligung an Gesellschaften,
- n) die Bildung von Ausschüssen, mit Ausnahme des Berufsbildungsausschusses,
- o) den Vorschlag der Arbeitgebervertreter für den Berufsbildungsausschuss,
- p) den Erlass von Vorschriften auf dem Gebiet des Sachverständigenwesens,
- q) die Errichtung des Ausschusses nach § 111 Abs. 2 ArbGG,
- r) die wesentlichen personalwirtschaftlichen Grundsätze, insbesondere die allgemeinen Grundlagen der Gehaltsfindung,
- s) Regelungen zur Erstattung von Aufwendungen für die Mitglieder der Vollversammlung, des Präsidiums und der beratenden Ausschüsse sowie den Präsidenten nach § 9 a.

(3) Über die aufgrund des Berufsbildungsgesetzes von der SIHK zu erlassenden Vorschriften für die Durchführung der Berufsausbildung beschließt der Berufsbildungsausschuss. Diese Beschlüsse bedürfen der Zustimmung der Vollversammlung, wenn zu ihrer Durchführung die für die Berufsbildung im laufenden Wirtschaftsplan vorgesehenen Mittel nicht ausreichen oder in folgenden Geschäftsjahren Mittel bereitgestellt werden müssen, die die Ausgaben für die Berufsbildung des laufenden Wirtschaftsplans nicht unwesentlich übersteigen.

§ 6 Sitzungen und Beschlüsse der Vollversammlung

(1) Die Vollversammlung wird vom Präsidenten nach Bedarf, mindestens jedoch drei Mal jährlich zu einer ordentlichen Sitzung einberufen. Die Vollversammlung ist vom Präsidenten zu einer außerordentlichen Sitzung einzuberufen, wenn ein Fünftel ihrer Mitglieder es unter Angabe des Beratungsgegenstandes verlangt. Der Präsident leitet die Sitzungen.

(2) Die Einladung der Vollversammlung erfolgt in Textform mindestens eine Woche vor der Sitzung und unter Mitteilung der Tagesordnung. Die Sitzungstermine sollen mindestens vier Wochen vor der jeweiligen Sitzung den Mitgliedern mitgeteilt werden. Anträge für die Vollversammlung sind spätestens 14 Tage vor der Sitzung der SIHK mitzuteilen und zu begründen, damit sie auf die Tagesordnung gesetzt werden können. Die Tagesordnung wird vom Präsidenten aufgestellt und soll alle rechtzeitig vorliegenden Anträge berücksichtigen, sofern nach Ermessen des Präsidenten durch die Anzahl der Tagesordnungspunkte nicht eine angemessene Behandlung durch die Vollversammlung in Frage gestellt wird. Bleiben Anträge gemäß Abs. 2 Satz 3 unberücksichtigt oder können Tagesordnungspunkte aus Zeitgründen nicht behandelt werden, ist in der Vollversammlung ein Beschluss herbeizuführen, ob zur Behandlung der Anträge eine Sondersitzung einberufen wird, ob sie auf der nächsten ordentlichen Sitzung der Vollversammlung behandelt werden sollen oder ob die Anträge auf Behandlung in der Vollversammlung abgelehnt werden. Die Behandlung kann insbesondere abgelehnt werden, wenn über denselben Gegenstand bereits einmal verhandelt wurde und die dafür relevanten Umstände sich nicht wesentlich geändert haben.

(3) Außerhalb der Tagesordnung dürfen Anträge und Eingaben nur behandelt werden, wenn kein anwesendes Mitglied der Vollversammlung widerspricht.

(4) Die Mitglieder der Vollversammlung sind verpflichtet, rechtzeitig mitzuteilen, wenn sie an einer Sitzung nicht teilnehmen können; eine Vertretung ist unzulässig.

(5) Die Vollversammlung ist beschlussfähig, wenn mindestens die Hälfte der Mitglieder anwesend ist. Sie gilt als beschlussfähig, so lange nicht ein Mitglied vor einer Beschlussfassung verlangt, die Beschlussunfähigkeit festzustellen. Der Präsident kann, wenn ihm dies aus dringenden Gründen notwendig erscheint, zugleich mit der Einladung vorsorglich für den Fall, dass die Vollversammlung nicht beschlussfähig sein sollte, zu einer weiteren, unmittelbar anschließenden Sitzung mit der gleichen Tagesordnung, die auch nicht durch Beschluss gemäß Abs. 3 geändert werden darf, einladen. Diese zweite Vollversammlung ist ohne Rücksicht auf die Zahl der anwesenden Mitglieder beschlussfähig. Hierauf ist in der Einladung hinzuweisen.

(6) Der Präsident hat auf eine zügige Durchführung der Vollversammlung hinzuwirken. Er bestimmt nach pflichtgemäßem Ermessen die Reihenfolge des Aufrufs der Wortmeldungen. Er ist dabei an die zeitliche Reihenfolge der Wortmeldungen nicht gebunden. Das Rederecht eines Teilnehmers kann vom Versammlungsleiter individuell beschränkt werden, wenn dieser nach entsprechender Abmahnung nicht zu dem aufgerufenen Punkt der Tagesordnung spricht oder sich wiederholend äußert. Der Versammlungsleiter kann darüber hinaus die Rede- und Fragezeit eines Mitgliedes je Wortmeldung auf zwei Minuten und die Rede- und Fragezeit, die einem Mitglied während der Sitzung insgesamt zusteht, auf 30 Minuten beschränken. Die Beschränkungen können vom Versammlungsleiter jederzeit angeordnet werden.

(7) Für Beschlüsse der Vollversammlung ist die Mehrheit der abgegebenen Stimmen erforderlich (einfache Mehrheit). Für Beschlüsse nach dieser Satzung gelten Stimmenthaltungen als nicht abgegeben. Bei Stimmengleichheit entscheidet die Stimme des Vorsitzenden. Änderungen dieser Satzung bedürfen der Mehrheit von zwei Drittel der abgegebenen Stimmen. Bei der Besetzung von Ämtern, um die sich mehrere Kandidaten bewerben, ist derjenige Kandidat gewählt, der die meisten Stimmen auf sich vereinigt.

(8) Die Beschlussfassung der Vollversammlung erfolgt in der Regel durch Handzeichen. Namentliche oder geheime Abstimmung erfolgt nur, wenn ein Fünftel der anwesenden Mitglieder es verlangt. Wahlen erfolgen geheim, wenn dies von mindestens einem Vollversammlungsmitglied verlangt wird. Alle Abstimmungen einschließlich der Wahlen können auch unter Zuhilfenahme elektronischer Abstimmungssysteme durchgeführt werden. Das verwendete System muss dem Stand der Technik entsprechen und auch geheime Wahlen und Abstimmungen gewährleisten.

(9) Die Sitzungen der Vollversammlung sind für SIHK-Zugehörige öffentlich. Ein Rederecht ist damit nicht verbunden. Im Übrigen kann der Präsident Gäste zu den Sitzungen einladen. Vorbehaltlich einer mit einfacher

Mehrheit zu treffenden abweichenden Entscheidung der Vollversammlung entscheidet der Präsident, ob die Öffentlichkeit bei der Behandlung einzelner Punkte der Tagesordnung ausgeschlossen wird. Termin, Ort und Tagesordnung der Sitzungen werden veröffentlicht. Der Präsident kann einzelne Zuhörer ausschließen, wenn diese den Verlauf der Sitzung stören.

(10) Über die Beratungen und Beschlüsse der Vollversammlung ist ein Protokoll zu erstellen, das vom Vorsitzenden und dem Hauptgeschäftsführer zu unterzeichnen ist. Abweichende Meinungen sind auf Verlangen dem Protokoll anzufügen. Das Protokoll soll den Mitgliedern der Vollversammlung innerhalb von 14 Tagen nach der Sitzung übersandt werden. Das Protokoll gilt als genehmigt, soweit nicht innerhalb von zwei Wochen nach Versand Einwände in Textform mitgeteilt werden. Über fristgerecht eingegangene Einwände entscheidet die Vollversammlung in der nächsten Sitzung. Die Protokolle sind so lange aufzubewahren, bis sie dem nach dem Landesarchivgesetz für die IHK zuständigen Landesarchiv übergeben werden müssen.

(11) Ehrenpräsident und Ehrenmitglieder haben Sitz, aber keine Stimme in der Vollversammlung.

§ 6 a

Virtuelle Teilnahme an Sitzungen und Beschlussfassungen der Vollversammlung

(1) Das Präsidium kann beschließen, Mitgliedern der Vollversammlung die Möglichkeit einzuräumen, ohne Anwesenheit am Versammlungsort virtuell an der Sitzung teilzunehmen. Es kann auch beschließen, dass die Sitzung ausschließlich virtuell durchgeführt wird. Ein Beschluss nach Satz 1 oder 2 kann auch außerhalb einer Präsidiumssitzung in Textform gefasst werden.

(2) Bei Sitzungen nach Absatz 1 Satz 1 oder Satz 2 werden ergänzend zu § 6 Abs. 2 Angaben zum Zugang und zur Authentifizierung versendet. Die Mitglieder der Vollversammlung sind verpflichtet, Daten über Zugang und Authentifizierung unter Verschluss zu halten und keinem Dritten zugänglich zu machen.

(3) In Sitzungen nach Absatz 1 muss technisch sichergestellt sein, dass die virtuell teilnehmenden Mitglieder während der Sitzung Anwesenheits-, Rede-, Antrags- und Stimmrecht ausüben können. Die Gültigkeit von Beschlüssen und Wahlen der Vollversammlung wird nicht dadurch berührt, dass durch eine technische Störung einzelne Mitglieder der Vollversammlung gemäß Abs. 1 in der Wahrnehmung der in Satz 1 geregelten Rechte beeinträchtigt sind, soweit nach § 6 Abs. 5 nicht die Beschlussfähigkeit entfällt.

(4) In Sitzungen nach Absatz 1 soll die Beschlussfassung unter Zuhilfenahme elektronischer Abstimmungssysteme nach § 6 Abs. 8 durchgeführt werden.

(5) Für Sitzungen der Vollversammlung nach Abs. 1 Satz 2 entscheidet das Präsidium darüber, wie die Öffentlichkeit der Sitzung gem. § 6 Abs. 9 herzustellen ist, soweit nicht bereits nach § 6 b Abs. 1 die Öffentlichkeit hergestellt ist.

§ 6 b

Aufzeichnungen von Bild und Ton

Sitzungen der Vollversammlung dürfen durch die SIHK nur dann aufgezeichnet und gespeichert werden, wenn dies in einem entsprechenden Beschluss zum Zweck der Protokollierung grundsätzlich zugelassen wird. Der Präsident hat Beginn, Unterbrechung und Beendigung der Aufzeichnung anzukündigen. Soweit ein Mitglied der Vollversammlung beantragt, den eigenen Redebeitrag nicht aufzuzeichnen, ist insoweit die Aufzeichnung zu unterbrechen. Die Aufnahme darf Dritten nicht zur Verfügung gestellt werden und ist nach Genehmigung des Sitzungsprotokolls zu löschen.

§ 7

Ausschüsse

(1) Die Vollversammlung kann zu ihrer Unterstützung bei der Behandlung bestimmter Aufgabenbereiche oder besonderen Angelegenheiten Ausschüsse (Fachausschüsse und Regionalbeiräte) mit beratender Funktion errichten. Sie beruft für die Dauer der Wahlperiode der Vollversammlung die Mitglieder und benennt die Vorsitzenden. Sie kann auch Personen berufen, die nicht zur Vollversammlung wählbar sind; sie kann auch Stellvertreter für die Ausschussmitglieder berufen.

(1 a) Die Ausschüsse haben beratende Funktion gegenüber der Vollversammlung und anderen Organen der SIHK sowie gegenüber der Geschäftsführung der SIHK. Sie sind berechtigt, sich in Abstimmung mit dem Hauptgeschäftsführer im Namen der SIHK oder als Ausschuss der SIHK gegenüber Dritten oder der Öffentlichkeit zu äußern, soweit sich die Äußerungen im Rahmen bestehender Positionen der SIHK halten.

(2) Die Mitglieder der Ausschüsse nehmen ihre Aufgaben ehrenamtlich wahr. Sie haben über vertrauliche Mitteilungen, Tatsachen und Verhandlungen Stillschweigen zu bewahren.

(2 a) Der Ausschussvorsitzende kann Mitgliedern des Ausschusses die Möglichkeit einräumen, ohne Anwesenheit am Versammlungsort virtuell an der Sitzung teilzunehmen. Er kann auch zu einer Sitzung einladen, die ausschließlich in virtueller Form durchgeführt wird. Bei Sitzungen nach Satz 1 oder Satz 2 werden Angaben zum Zugang und zur Authentifizierung versendet, § 6 a Abs. 2 Satz 2 gilt entsprechend.

(3) Die Mitglieder des Präsidiums, der Hauptgeschäftsführer und seine Stellvertreter sind berechtigt, an Ausschusssitzungen teilzunehmen.

(4) Die SIHK errichtet gem. § 77 des Berufsbildungsgesetzes einen Berufsbildungsausschuss. Das Verfahren und die Aufgaben richten sich nach den §§ 77 bis 80 des Berufsbildungsgesetzes. Die Bestimmungen des Berufsbildungsgesetzes bleiben von den Absätzen 1 bis 3 unberührt.

§ 8 Präsidium

(1) Das Präsidium besteht aus dem Präsidenten und bis zu 9 Vizepräsidenten, die auf drei Jahre von der Vollversammlung aus ihrer Mitte gewählt werden. Die Mitglieder nehmen ihr Amt bis zum Amtsantritt eines Nachfolgers wahr. Bei vorzeitigem Ausscheiden erfolgt eine Neuwahl für die restliche Amtszeit.

Wählbar ist nur, wer zum Zeitpunkt der Präsidiumswahl das 70. Lebensjahr noch nicht vollendet hat.

(2) Das Präsidium bereitet die Beschlüsse der Vollversammlung vor und sorgt für ihre Durchführung, soweit es diese Aufgaben nicht dem Präsidenten oder dem Hauptgeschäftsführer überlässt. Das Präsidium kann über die Angelegenheiten der SIHK beschließen, soweit Gesetz oder Satzung diese Aufgaben nicht der Vollversammlung oder dem Berufsbildungsausschuss vorbehalten.

Duldet die Beschlussfassung über eine Angelegenheit wegen ihrer Dringlichkeit keinen Aufschub, so kann über sie das Präsidium an Stelle der an sich zuständigen Vollversammlung beschließen, soweit es sich dabei nicht um eine durch § 4 Abs. 2 S. 2 IHKG der ausschließlichen Zuständigkeit der Vollversammlung vorbehaltene Aufgabe handelt. Der Vollversammlung ist in ihrer nächsten ordentlichen Sitzung darüber zu berichten.

(3) Das Präsidium beschließt mit einfacher Mehrheit, bei Stimmengleichheit entscheidet die Stimme des Vorsitzenden. Das Präsidium ist beschlussfähig, wenn mindestens die Hälfte der Mitglieder anwesend ist. Der Präsident kann Mitgliedern des Präsidiums die Möglichkeit einräumen, ohne Anwesenheit am Versammlungsort virtuell an der Sitzung teilzunehmen. Er kann auch zu einer Sitzung einladen, die ausschließlich virtuell durchgeführt wird. Bei Sitzungen nach Satz 3 oder Satz 4 werden Angaben zum Zugang versendet, § 6 a Abs. 2 Satz 2 gilt entsprechend. Bei besonderer Eilbedürftigkeit kann das Präsidium auch im schriftlichen Verfahren beschließen, wenn kein Mitglied widerspricht; der Beschluss kann auch in Textform gefasst werden. Satz 6 gilt nicht für Beschlüsse nach Abs. 2 Satz 3.

(4) Über die Beratungen und Beschlüsse des Präsidiums ist ein Protokoll zu erstellen, das vom Präsidenten zu unterzeichnen ist. Abweichende Meinungen sind auf Verlangen dem Protokoll anzufügen. Das Protokoll ist den Mitgliedern des Präsidiums innerhalb von 14 Tagen nach der Sitzung zu übersenden. Das Protokoll gilt als genehmigt, soweit nicht innerhalb von 14 Tagen nach Versand Einwände in Textform mitgeteilt werden. Über fristgerecht eingegangene Einwände entscheidet das Präsidium in der nächsten Sitzung.

(5) Die Protokolle sind so lange aufzubewahren, bis sie dem nach dem Landesarchivgesetz für die IHK zuständigen Landesarchiv übergeben werden müssen.

§ 9 Präsident, Ehrenpräsident

(1) Der Präsident ist Vorsitzender von Vollversammlung und Präsidium sowie Sprecher der gewerblichen Wirtschaft im Kammerbezirk.

(2) Der Präsident beruft die Sitzungen des Präsidiums ein und leitet sie; der Hauptgeschäftsführer nimmt an den Sitzungen des Präsidiums teil und kann mit Zustimmung des Präsidenten weitere Mitarbeiter der SIHK zur Sitzung oder zu einzelnen Punkten der Tagesordnung hinzuziehen.

(3) Der Präsident wird bei Verhinderung durch den von ihm damit beauftragten Vizepräsidenten, sonst durch den amtsältesten Vizepräsidenten vertreten.

(4) Die Vollversammlung kann einen früheren verdienten Präsidenten zum Ehrenpräsidenten ernennen.

(5) Eine maximal zweimalige Wiederwahl des Präsidenten ist möglich, was einer Amtszeit von maximal neun Jahren entspricht. Amtszeiten von weniger als 18 Monaten werden nicht berücksichtigt.

§ 9 a Ehrenamtliche Tätigkeit

(1) Für ehrenamtliche Tätigkeiten gewährt die SIHK keine Vergütung. Die Entscheidung über Regelungen zur Aufwandsentschädigung kann die Vollversammlung treffen.

(2) Die Mitglieder der Vollversammlung, des Präsidiums und der beratenden Ausschüsse sowie der Präsident nehmen ihre Tätigkeit ehrenamtlich wahr. Soweit hierfür eine Erstattung von Aufwendungen gewährt werden soll, ist diese von der Vollversammlung zu regeln.

§ 10 Geschäftsführung

(1) Der Hauptgeschäftsführer führt die Geschäfte der SIHK und bestimmt den Geschäftsverteilungsplan, er ist der Vollversammlung und dem Präsidium für die ordnungsgemäße Durchführung der Geschäfte der SIHK verantwortlich. Er ist berechtigt, an allen Sitzungen der Vollversammlung, des Präsidiums, der Ausschüsse sowie Fachforen und der Arbeitskreise teilzunehmen.

(2) Die Wahrnehmung des Gesamtinteresses der gewerblichen Wirtschaft im Kammerbezirk durch den Hauptgeschäftsführer erfolgt im Rahmen der von der Vollversammlung beschlossenen Richtlinien sowie unter Beachtung der Beschlüsse der Vollversammlung und des Präsidiums. Er kann damit auch die Geschäftsführung und weitere Mitarbeiter der SIHK beauftragen, insbesondere durch eine Dienstanweisung.

(3) Über den Dienstvertrag des Hauptgeschäftsführers entscheidet das Präsidium. Die Vorgaben der Vollversammlung, insbesondere die Vergütungsgrundsätze der SIHK nach § 5 Abs. 2 Buchst. r), sind zu beachten. Über die Einstellung und Entlassung des stellvertretenden Hauptgeschäftsführers und der Geschäftsbereichsleiter entscheidet das Präsidium nach Anhörung des Hauptgeschäftsführers; bei der Einstellung hat der Hauptgeschäftsführer bezüglich der Person des Einstellenden ein Vorschlags- und Einspruchsrecht. Die Anstellung weiterer Mitarbeiter obliegt dem Hauptgeschäftsführer. Bei der Festlegung des Gehalts des Hauptgeschäftsführers beachtet das Präsidium die Vergütungsgrundsätze der SIHK nach § 5 Abs. 2 Buchst. r).

(4) Alle Anstellungsverhältnisse sind durch schriftliche Verträge zu regeln. Den Dienstvertrag des Hauptgeschäftsführers unterzeichnen der Präsident und ein Vizepräsident, die Anstellungsverträge des stellvertretenden Hauptgeschäftsführers und der Geschäftsbereichsleiter unterzeichnen der Präsident und der Hauptgeschäftsführer. Alle weiteren Anstellungsverträge der Mitarbeiter sowie deren Kündigungen und Aufhebungsverträge, auch, soweit diese Geschäftsbereichsleiter betreffen, unterzeichnet der Hauptgeschäftsführer.

(5) Der Hauptgeschäftsführer ist Dienstvorgesetzter der Mitarbeiter; bei seiner Verhinderung übt sein Stellvertreter seine Befugnisse aus.

§ 11 Vertretung

(1) Der Präsident und der Hauptgeschäftsführer vertreten die SIHK rechtsgeschäftlich und gerichtlich. Sie sind dabei an die Beschlüsse der Vollversammlung und, soweit die Satzung es vorsieht, des Präsidiums gebunden. Im Übrigen sind Präsident und Hauptgeschäftsführer befugt, bestehende Beschlüsse der zuständigen SIHK-Organen zu konkretisieren und Positionen aus diesen Beschlüssen abzuleiten.

(2) Der Präsident kann von einem Vizepräsidenten vertreten werden, der Hauptgeschäftsführer durch seinen Stellvertreter oder einen Geschäftsbereichsleiter.

(3) Für die Geschäfte der laufenden Verwaltung ist der Hauptgeschäftsführer allein vertretungsberechtigt; er kann durch seinen Stellvertreter vertreten werden.

(4) Die SIHK wird gegenüber dem Hauptgeschäftsführer sowie in allen mit dem Dienstvertrag des Hauptgeschäftsführers im Zusammenhang stehenden Angelegenheiten einschließlich eines Auswahlverfahrens von dem Präsidenten und einem Vizepräsidenten vertreten. Gegenüber allen Mitarbeitern wird die SIHK vom Hauptgeschäftsführer vertreten.

(5) In Vereinen, Gesellschaften und Organisationen wird die SIHK durch Präsident oder Hauptgeschäftsführer vertreten. Sind beide bei Abstimmungen anwesend, führt der Präsident die Stimme; ist der Präsident nicht anwesend, führt der Hauptgeschäftsführer die Stimme. Die Erteilung von Vollmachten ist zulässig. Bei Abstimmungen über Fragen von grundsätzlicher Bedeutung ist § 5 Abs. 2 S. 1 zu beachten; bei Eilbedürftigkeit kann auf § 8 Abs. 2 zurückgegriffen werden.

§ 12 Wirtschaftsführung

(1) Das Geschäftsjahr läuft vom 1. Januar bis zum 31. Dezember.

(2) Der Hauptgeschäftsführer bereitet im Einvernehmen mit dem Präsidium den Wirtschaftsplan vor. Der Präsident und der Hauptgeschäftsführer überwachen die Einhaltung des von der Vollversammlung festgestellten Wirtschaftsplanes.

(3) Die Vollversammlung stellt den Wirtschaftsplan fest und wählt aus ihrer Mitte jeweils zwei Rechnungsprüfer für die Prüfung des Jahresabschlusses.

(4) Das Präsidium hat für jedes Geschäftsjahr der Vollversammlung Rechnung zu legen und um seine Entlastung sowie die Entlastung des Hauptgeschäftsführers nachzusuchen. Die Rechnungsprüfer berichten der Vollversammlung vor der Beschlussfassung über die Entlastung über das Ergebnis ihrer Prüfung.

§ 13 Bekanntmachungen

Die Rechtsvorschriften der SIHK werden in ihrem SIHK-Magazin „Südwestfälische Wirtschaft“ oder im Internet bekanntgemacht. Sie treten, soweit sie keine abweichende Regelung enthalten, am Tag nach Ablauf des Tages in Kraft, an dem sie bekanntgemacht worden sind.

§ 14 Inkrafttreten

Diese Satzung tritt am Tage nach ihrer Bekanntmachung in Kraft. Gleichzeitig tritt die Satzung vom 7. Dezember 2022 außer Kraft.

Genehmigt durch das Ministerium für Wirtschaft, Industrie, Klimaschutz und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen mit Schreiben vom 23. Juli 2026, Az.: 2026-0004904.

Im Auftrag, Aljona Hermann

Die vorstehende Änderung der Satzung wird hiermit ausgefertigt und auf der Homepage der SIHK: www.sihk.de veröffentlicht.

Hagen, 29. Juli 2026

Präsident
Ralf Stoffels

Hauptgeschäftsführer
Dr. Ralf Geruschkat

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird auf die gleichzeitige Verwendung der Sprachformen männlich, weiblich und divers (m/w/d) verzichtet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten gleichermaßen für alle Geschlechter.

Sachverständigenordnung

Die Vollversammlung der Südwestfälischen Industrie- und Handelskammer zu Hagen (SIHK) hat am 9. Juli 2026 gemäß § 4 Abs. 2 des Gesetzes zur vorläufigen Regelung des Rechts der Industrie- und Handelskammern (IHKG) in der im Bundesgesetzblatt Teil III, Gliederungsnummer 701-1, veröffentlichten bereinigten Fassung, die zuletzt durch Artikel 1 des Gesetzes vom 7. August 2021 (BGBl. I, S. 3306) geändert wurde, und § 36 Abs. 3 und 4 der Gewerbeordnung in der Fassung der Bekanntmachung vom 22. Februar 1999 (BGBl. I, S. 202), die zuletzt durch Artikel 5 des Gesetzes vom 11. Januar 2026 (BGBl. 2026 I Nr. 6) geändert worden ist, in Verbindung mit § 5 des Gesetzes über die Industrie- und Handelskammer im Lande Nordrhein-Westfalen (IHKG NRW) vom 23. Juli 1957 (GV NW 1957, S. 187, 228), zuletzt geändert durch Artikel 6 des Gesetzes zum Abbau unnötiger und belastender Vorschriften im Land Nordrhein-Westfalen-Entfesselungspaket I vom 22. März 2018 (GV. NRW. S. 172) eine Neufassung der Sachverständigenordnung beschlossen.

Die Sachverständigenordnung wurde am 31. Juli 2026 auf der Homepage: www.sihk.de veröffentlicht.

Hagen, 29. Juli 2026

Präsident
Ralf Stoffels

Hauptgeschäftsführer
Dr. Ralf Geruschkat

Gebührentarif der Südwestfälischen Industrie- und Handelskammer zu Hagen

Die Vollversammlung der Südwestfälischen Industrie- und Handelskammer zu Hagen hat in ihrer Sitzung am 9. Juli 2026 gemäß § 4 Abs. 2 Nr. 2 des Gesetzes zur vorläufigen Regelung des Rechts der Industrie- und Handelskammern vom 18. Dezember 1956 (BGBl. I S. 920), zuletzt geändert durch Artikel 1 des Zweiten Gesetzes zur Änderung des Gesetzes zur vorläufigen Regelung des Rechts der Industrie- und Handelskammern vom 7. August 2021 (BGBl. I S. 3306) beschlossen:

Der Gebührentarif der Südwestfälischen Industrie- und Handelskammer zu Hagen vom 2. Dezember 1999, zuletzt geändert durch Beschluss der Vollversammlung am 11. Dezember 2024, wird geändert.

Genehmigt durch das Ministerium für Wirtschaft, Industrie, Klimaschutz und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen mit Schreiben vom 23. Juli 2026, Az.: 2026-0003602.

Im Auftrag, Aljona Hermann

Der Gebührentarif wurde am 31. Juli 2026 auf der Homepage: www.sihk.de veröffentlicht.

Hagen, 29. Juli 2026

Präsident
Ralf Stoffels

Hauptgeschäftsführer
Dr. Ralf Geruschkat

Unternehmensnachfolge

Die *next-change Unternehmensnachfolgebörse* ist ein kostenloser Marktplatz zur Vermittlung von Unternehmensnachfolgen. Die in der „Südwestfälische Wirtschaft“ veröffentlichten Anzeigen sind ein Auszug aus der bundesweiten Nachfolgebörse www.next-change.org. Einen Überblick der Offerten aus dem SIHK-Bezirk finden Sie unter www.sihk.de/nachfolgeboerse. Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) der Börse, die im Internetauftritt hinterlegt sind.



SIHK zu Hagen,
Knut Schneider
02331 390-291
knut.schneider@hagen.ihk.de

ANGEBOTE

HA 1174-A: Etablierte Nischenmarke für personalisierte Geschenke & Band-Merch im Ruhrgebiet. Eigene Marke mit eigenen Designs, kein Dropshipping, kein Wiederverkauf fremder Ware. Produkte: lasergravierte Personalisierungsartikel (Plektren, Gurte, Drumzubehör, Lederprodukte) sowie Band- und Artist-Merch in Kleinserien und Drops zu verkaufen. Klar positionierte Nischenmarke an der Schnittstelle von Personalisierung und Musik-/Creator-Segment. Wiedererkennbare Marke, eigene Domain, gewachsene Multi-Channel-Präsenz über Shopify, Amazon, Etsy und eBay. Interessant für bestehende E-Commerce-Betreiber, die eine funktionierende Marke mit Produktionsinfrastruktur ergänzen wollen oder Gründer, die ohne Aufbauphase in ein profitables, dokumentiertes System einsteigen möchten.

HA 1173-A: Etablierter Spezialist für Guss- und Metallbearbeitung sucht strategischen Investor. Ein traditionsreiches mittelständisches Unternehmen aus Nordrhein-Westfalen mit über 100 Jahren Erfahrung in der Gießerei- und Metalltechnik befindet sich im Rahmen eines laufenden Sanierungs- und Insolvenzverfahrens in einer strategischen Neuorientierung. Ziel ist es, gemeinsam mit einem starken Partner die Zukunft des Unternehmens nachhaltig zu sichern und vorhandene Marktpotenziale weiter auszubauen. Gesucht wird ein strategischer Investor, ein Unternehmen aus der Gießerei-, Metall- oder Zulieferindustrie oder eine Beteiligungsgesellschaft, die ihr Leistungsportfolio erweitern, Synergien nutzen oder zusätzliche Produktionskapazitäten und technisches Know-how integrieren möchte.

HA 1172-A: Groß- und Einzelhandel mit Reifen inkl. Service. Die über 75-jährige Marktpresenz hat dafür gesorgt, dass das Unternehmen über eine hohe Erfahrung in der Branche sowie ein gutes regionales Standing verfügt. Weitere Dienstleistungen wie Reifen- und Radwechsel, Wuchten, Räderwäsche, Einlagerung von Reifen sowie sonstige Service-Dienstleistungen (s. Seite 8) gehören zum Portfolio. Autoservice in Form von Bremsenservice, Inspektion etc. wird noch nicht angeboten. Hier ist eine Erweiterung potenziell möglich. Das Betriebsgrundstück mit Firmengebäude befindet sich in einem gut er-

reichbaren Gewerbegebiet. Eine hohe Qualität und kundenorientierte Firmenphilosophie sind seit Beginn die grundlegenden Bausteine, die für den Erfolg des Unternehmens verantwortlich sind. Es besteht ein sehr gutes Betriebsklima sowie eine hohe Mitarbeiterbindung.

HA 1171-A: Für ein seit vielen Jahren erfolgreich geführtes Fachgeschäft rund um Nähmaschinen, Zubehör und Stoffe, wird aus Altersgründen eine engagierte Nachfolge gesucht. Das Unternehmen ist weit über die Region hinaus bekannt und genießt bei seiner Kundschaft einen ausgezeichneten Ruf. Neben dem Verkauf hochwertiger Geräte bilden der Reparatur- und Wartungsservice sowie regelmäßige Nähkurse und der Onlineshop, wichtige und stabile Ertragsäulen. Der anhaltende Trend zu Nähen, Kreativität und Selbermachen eröffnet vielfältige Möglichkeiten für die weitere Entwicklung des Unternehmens. Der derzeitige Inhaber möchte sein Unternehmen in gute Hände übergeben und steht für eine strukturierte Übergabe und sorgfältige Einarbeitung zur Verfügung.

HA 1170-A: Zum Verkauf steht ein seit über 20 Jahren am Markt etabliertes Unternehmen aus Nordrhein-Westfalen, das sich auf Betriebseinrichtungen und Hygienetechnik aus Edelstahl spezialisiert hat. Das Unternehmen entwickelt und vertreibt maßgeschneiderte Lösungen für Kunden mit hohen Hygieneanforderungen, insbesondere aus der Nahrungsmittel- und Pharmabranche. Das Unternehmen erwirtschaftet seit Jahren stabile Umsätze von durchschnittlich rund 3,0 Mio. EUR und erzielt dabei eine durchschnittliche EBIT-Marge von etwa 10 %. Das Angebot eignet sich besonders für strategische Käufer, die ihr bestehendes Geschäft erweitern oder Synergien nutzen möchten, ebenso wie für unternehmerisch geprägte Führungskräfte, die ein etabliertes und profitables Unternehmen mit guter Marktposition übernehmen möchten.

HA 1169-A: Autohaus mit autorisiertem Servicevertrag und Händlerabkommen einer deutschen Volumenmarke, Jahresumsatz 2025 ca. 10.000 T€, alle Hersteller-Standards werden erfüllt, Toplage an sehr frequentierter Ausfallstraße, Betrieb auf ca. 6.500 m² großem Grundstück, mit großzügigen Freiflächen, Fahrzeugausstellungsbereich ca. 1.100 m², 2 Direktannahmen, Service und Karosserie-Werkstatt auf ca. 2.000 m² mit 12 Arbeitsplätzen, moderner und großzügiger Kundenannahmebereich, Reifenlager für ca. 500 Satz, Büro und Sozialräume und Kundenparkplätze, langjähriger, qualifizierter und aktuell geschulter Mitarbeiterstamm vorhanden. Verkaufspreis für Grundstück/ Gebäude, inkl. Betriebs- und Geschäftsausstattung 2.200 TEUR VB als Asset-Deal; Teile- und Fahrzeugbestand nach Inventur.

HA 1168-A: Zur Vermietung oder zur Übernahme steht ein vollständig ausgestatteter und laufend betriebener Reifenservice in Iserlohn mit fester Kundenstruktur und etabliertem Geschäftsbetrieb. Der Betrieb ist spezialisiert auf den professionellen Reifenservice für Pkw, Transporter und Lkw. Die Werkstatt ist komplett ausgestattet und sofort betriebsbereit. Ausstattung und Vorteile: Voll ausgestattete Werkstatt

für Reifenmontage und Service aller Fahrzeugtypen (Pkw, Lkw, Maschinen) Geschlossener Werkstattbereich, in den auch Lkw problemlos einfahren können Hebebühnen und professionelles Equipment für schwere Fahrzeuge Auf Wunsch wird eine aktive Unterstützung im Bereich Verkauf und Kundenbetreuung sowie Zugang zum bestehenden Kundenstamm angeboten, um einen reibungslosen Übergang und stabile Umsätze sicherzustellen. Der Betrieb eignet sich ideal für Fachkräfte oder Unternehmer im Reifen- und Kfz-Servicebereich, die sofort starten möchten.

HA 1167-A: Traditionsreiches Taxiunternehmen mit Zukunftsperspektive zu verkaufen. Aus gesundheitlichen Gründen wird ein seit rund 70 Jahren erfolgreich geführtes Taxiunternehmen im Rahmen der Unternehmensnachfolge angeboten. Der Betrieb verfügt über eine etablierte Marktposition, einen langjährigen Kundenstamm sowie eine moderne Fahrzeugflotte mit fünf Taxen und einem Transporter. Eine Übernahme des eingespielten Teams ist ausdrücklich erwünscht und bietet eine hervorragende Grundlage für einen reibungslosen Übergang. Gesucht wird eine engagierte Unternehmerpersönlichkeit, die den Betrieb erfolgreich fortführt und die gewachsene Tradition mit neuen Impulsen verbindet. Der bisherige Inhaber begleitet die Übergabe auf Wunsch, um eine sorgfältige Einarbeitung und einen nahtlosen Übergang sicherzustellen.

HA 1166-A: Traditionsreicher Betrieb für Gartentechnik sucht im Rahmen einer geregelten Unternehmensnachfolge eine engagierte Unternehmerpersönlichkeit oder ein bestehendes Unternehmen zur Übernahme und Weiterentwicklung des Betriebs. Der Fachbetrieb ist seit vielen Jahren erfolgreich am Markt etabliert und verfügt über einen hervorragenden Ruf in der Region. Das Unternehmen steht für hochwertige Gartentechnik, persönliche Beratung, Werkstattservice sowie moderne Lösungen rund um Garten-, Forst- und Bewässerungstechnik. Besonders im Bereich Mähroboter, Motorsägen, Kommunaltechnik und Serviceleistungen hat sich der Betrieb eine starke Marktposition aufgebaut mit einem Kundenstamm von über 4.000 aktiven Kunden. Die Übergabe erfolgt aus persönlichen Gründen und kann flexibel gestaltet werden. Eine strukturierte Einarbeitung und Begleitung durch den bisherigen Inhaber ist auf Wunsch möglich.

HA 1165-A: Etabliertes mittelständisches Familienunternehmen im Bereich Maschinen- und Anlagenbau, Werkzeugbau sowie anspruchsvoller Lohnfertigung sucht unternehmerisch denkenden Maschinenbau-Ingenieur als zukünftigen Mitgesellschafter und Geschäftsführer. Das Unternehmen, mit Sitz in Hagen, ist seit Jahrzehnten erfolgreich am Markt tätig und verfügt über einen ausgezeichneten Ruf bei namhaften Industriekunden. Mit modernster CNC-Technik, hoher Fertigungskompetenz und umfassendem Know-how in Maschinenbau, Schmiedetechnik und Werkzeugbau werden individuelle Lösungen für unterschiedlichste industrielle Anwendungen realisiert. Kontinuierliche Investitionen, zertifizierte Qualitätsstandards

sowie eine hohe Kundenbindung bilden die Grundlage des nachhaltigen Unternehmenserfolgs. Interessenten werden gebeten, ein aussagekräftiges Profil bzw. eine Kurzdarstellung ihrer bisherigen beruflichen und unternehmerischen Erfahrungen einzureichen.

HA 1164-A: Für einen modernisierten und gepflegten Imbissbetrieb wird ein zuverlässiger Pächter gesucht. Der Imbiss befindet sich in zentraler Lage direkt an der Hauptstraße und überzeugt durch seine hohe Sichtbarkeit, starke Laufkundschaft sowie eine bereits vorhandene Stammkundschaft. Dank der sehr guten Lage, vorhandener Parkmöglichkeiten direkt vor dem Objekt und der sofortigen Betriebsbereitschaft bietet sich hier eine ideale Gelegenheit für Gastronomen, Selbstständige oder Existenzgründer. Der Betrieb läuft erfolgreich mit guten Umsätzen und bietet zusätzlich weiteres Potenzial zur Steigerung. Ob Döner, Gyros oder anderes Imbisskonzept – hier kann direkt gestartet werden, ohne große Investitionen tätigen zu müssen. Faire Ablösesumme für die komplette Ausstattung, das Inventar und den sofort betriebsbereiten Standort – deutlich günstiger als eine Neueröffnung.

HA 1163-A: Innovatives Unternehmen im Bereich Handhabungs- und Hebertechnik sucht Nachfolge. Der Schwerpunkt liegt auf ergonomischen und effizienten Systemen zum Heben, Bewegen und Transportieren unterschiedlichster Güter – mit hoher technischer Kompetenz und langjährigem Kundenvertrauen. Das Unternehmen verfügt über ein solides Fundament mit gewachsenen Kundenbeziehungen in Industrie und Logistik, einem etablierten Produktportfolio sowie einer guten Marktposition in einem zukunftsorientierten technischen Umfeld. Gesucht wird eine engagierte Persönlichkeit oder ein strategischer Investor, der die erfolgreiche Unternehmensentwicklung fortführen und neue Wachstumsimpulse setzen möchte. Die Übergabe eignet sich sowohl für technisch orientierte Unternehmerinnen und Unternehmer mit Führungsanspruch als auch

für Unternehmen aus den Bereichen Maschinenbau, Fördertechnik, Automation oder industrielle Dienstleistungen, die ihr Portfolio erweitern oder Synergien nutzen möchten.

HA 1162-A: Angeboten wird ein kleines Café in zentraler Lage von Gevelsberg mit kleiner Außengastronomie. Der Betrieb besteht seit mittlerweile 14 Jahren und hat sich bereits einen Namen in Sachen Qualität, Freundlichkeit und Kundenzufriedenheit gemacht. Besonders das Frühstücksangebot und der Mittagstisch wird von einer breiten Stammkundschaft, sowie Laufkundschaft gerne angenommen. Die Küche wurde mit neuen Stahlmöbeln und einem Konvektomaten eingerichtet. Eine Theke mit einer hochwertigen Siebträgermaschine steht für den sofortigen Start in die gewerbliche Tätigkeit zur Verfügung. Nutzen Sie die Chance in einer lebhaften Innenstadt durchzustarten

GESUCHE

HA 1624-G: Suche eine Vollexistenz in Raum Niedersachsen zum Kauf. Gerne sämtliche Dienstleistungen aller Art. Suche Dienstleistungen aller Art. Da ich den Schritt in die Selbstständigkeit wagen möchte, suche ich ein Gewerbe als Vollexistenz. Gerne im touristischen Bereich, aber kein Ausschlusskriterium. Bitte einfach alles anbieten.

HA 1623-G: Modehaus-Modegeschäft zum Kauf/Übernahme gesucht! Branchenkenner sucht Modehaus -Modegeschäft zum Kauf oder zur Übernahme in NRW. Gerne auch im Zuge einer Nachfolgeregelung. Monolabel oder Multilabel ist beides von Interesse.

HA 1622-G: Wirtschaftsingenieur sucht mittelständisches Unternehmen zur Nachfolge. Ich suche ein etabliertes Unternehmen zur langfristigen Übernahme und Weiterführung. Mein Interesse gilt insbesondere produzierenden, technischen oder handelsorientierten Unternehmen sowie industrienahen Dienstleistun-

gen. Eine vertrauensvolle und geordnete Übergabe ist mir besonders wichtig. Ich kann mir eine schrittweise Nachfolge mit angemessener Einarbeitungsphase und wachsender Verantwortung sehr gut vorstellen. Mein Ziel ist es, Bewährtes zu erhalten und das Unternehmen mit meinen Erfahrungen in Prozessen, Supply Chain, Digitalisierung und Führung zukunftsorientiert weiterzuentwickeln.

HA 1621-G: Suche Ferienvermietung/ Strandskorbvermietung oder ähnliches zum Kauf. Ich würde mich freuen, wenn man mir Gewerbe im touristischen Bereich (keine Gastronomie) anbieten würde, gerne an der deutschen Nord- oder Ostsee. Da ich den Schritt in die Selbstständigkeit wagen möchte, könnte eine Übernahme kurzfristig erfolgen. Bei Interesse bitte mit Angabe eines Kaufpreises melden.

HA 1620-G: Wir sind ein inhabergeführtes Familienunternehmen aus Hagen und suchen den gezielten Einstieg in den Gebäudeservice durch eine solide Nachfolgelösung. Branche: Gebäudereinigung (Unterhalts-, Glas-, Sonderreinigung), Bautrocknung, Wasserschadensanierung oder klassische Gebäudedienstleistungen. Wir suchen ein Unternehmen mit echter Substanz – das bedeutet für uns: Ein gesunder, idealerweise gewerblicher Kundstamm (B2B, Hausverwaltungen) und ein eingespieltes Team aus zuverlässigen, festen Mitarbeitern. Region: Bevorzugt im Raum Hagen, Ruhrgebiet, Düsseldorf und Umgebung. Bei einem passenden Angebot mit starker Substanz sind wir jedoch in ganz NRW flexibel. Transaktionsvolumen: Ein angemessener Kaufpreis im soliden mittleren sechsstelligen Bereich (bis ca. 400.000 €) ist für uns darstellbar.

HA 1619-G: Feinwerkmechanikermeister mit mehr als 10 Jahren Führungserfahrung sucht die Übernahme eines Unternehmens im Bereich Feinwerkmechanik, Werkzeugbau oder metallverarbeitender Produktion. Gesucht wird ein Betrieb mit 5 bis 25 Mitarbeitern, bevorzugt in NRW, grundsätzlich jedoch deutschland-

BETON: AUS GUTEM GRUND
Wir produzieren passgenau, schlüsselfertig und ressourcenschonend.



WIR BAUEN ZUKUNFT

Lehde

weit. Eine Übernahme durch Kauf wird bevorzugt, Beteiligungsmodelle sind ebenfalls denkbar. Eine schrittweise Übergabe ist möglich. Für die ersten 12 bis 14 Monate kann eine Tätigkeit als angestellter Betriebsleiter zur geordneten Übergabe erfolgen. Neben langjähriger praktischer Erfahrung bestehen Weiterbildungen im Bereich Lean Management als Lean Advisor sowie Six Sigma. Kenntnisse in Prozessoptimierung, effizienten Fertigungsabläufen und kontinuierlicher Verbesserung sind vorhanden.

HA 1618-G: Geschäftsführer mit Erfahrung in Beratung und Mittelstand sucht Beteiligung an etabliertem Unternehmen zur gemeinsamen Weiterentwicklung und langfristigen Partnerschaft. Ziel ist es, gemeinsam Wachstumspotenziale zu heben, Strukturen weiterzuentwickeln und das Unternehmen langfristig zu stärken. Eine spätere vollständige Nachfolge ist denkbar, aber nicht zwingend Voraussetzung. Interessant sind insbesondere Unternehmen mit einem etabliertem Geschäftsmodell, stabilen Kundenbeziehungen, mit klar positionierten Produkten oder Dienstleistungen und Potenzial für Wachstum und Weiterentwicklung.

HA 1616-G: Unternehmer sucht etabliertes mittelständisches Unternehmen zur Nachfolge (NRW). Manager mit Erfahrung in Unternehmensberatung und Geschäftsführung sucht ein etabliertes mittelständisches Unternehmen zur Übernahme im Rahmen einer Nachfolge. NRW bevorzugt, bundesweit möglich. Wer als Verkäufer in Frage kommt: Unternehmerinnen und Unternehmer, die aus Alters- oder Nachfolgegründen eine Übergabe planen, Familienunternehmen ohne interne Nachfolgeregelung und Gesellschafter, die eine verantwortungsvolle Weiterführung des Unternehmens sicherstellen möchten. Wichtig ist ein vertrauensvoller Übergabeprozess und die Sicherung der Arbeitsplätze sowie der bestehenden Kundenbeziehungen.

HA 1615-G: Ich suche ein bestehendes Unternehmen oder eine Agentur im Bereich Personal-, Organisationsentwicklung, Change, Transformation oder angrenzende Beratungsleistungen. Auch kleinere Einheiten, inhabergeführte Agenturen oder Nachfolgeregelungen sind ausdrücklich willkommen. Ich verfüge über langjährige Geschäftsführungs- und Industrieerfahrung sowie einen M.Sc. in Wirtschaftspsychologie mit Schwerpunkt Führung, Veränderung und Organisationsentwicklung. Ziel ist es, ein bestehendes Unternehmen wertschätzend weiterzuführen, behutsam weiterzuentwickeln und vorhandene Stärken auszubauen – nicht ein kurzfristiger Exit oder reine Finanzinvestition.

HA1614-G: Erfahrener Jungunternehmer sucht Handelsunternehmen zur Übernahme. Vertrieb, Führung & Ausbau sind meine Stärken. Bevorzugt Nachfolge mit Entwicklungspotenzial. Ich suche ein Handelsunternehmen zur Übernahme, idealerweise mit einem bestehenden Kundenstamm und solider Basis, dass ich mit neuen Impulsen weiterentwickeln kann. Ob als klassische Nachfolgeregelung oder schrittweise Übergabe. Mir ist eine partnerschaftliche und nachhaltige Fortführung des Lebenswerks des bisherigen Inhabers besonders wichtig.

HA 1613-G: Erfahrener Geschäftsführer (Kfm.), Mitte vierzig, sucht Unternehmen in Dortmund der Region (+ ca. 25 km Umkreis) aus den Bereichen Produktion, Maschinen- oder Anlagenbau für Nachfolge-/ MBI-Regelung. Gesuchtes Unternehmensprofil: Maschinenbau, Anlagenbau oder andere passende Bereiche, vorzugsweise GmbH oder GmbH & Co. KG. Standort: Hagen Region (+ ca. 45 km Umkreis). Umsatzgröße: ca. 1 bis 10. Mio. EUR p.a. Mitarbeiter: ca. 10 bis 80 Mitarbeiter. Zustand: idealerweise stabil aufgestelltes Unternehmen mit weiterem Entwicklungs- und Wachstumspotential.

HA 1612-G: Lernbereiter Jungunternehmer möchte schrittweise Ihr Lebenswerk übernehmen – Einstieg als engagierter Mitarbeiter mit Perspektive zur Nachfolge. Als hands-on arbeitender, strukturierter und zuverlässiger Mensch lege ich Wert auf Effizienz, klare Organisation und langfristige Entwicklung. Ich bin überzeugt, dass ich bereits vor einer Übernahmephase als Mitarbeiter echten Mehrwert schaffen und aktiv zum Erfolg Ihres Unternehmens beitragen kann. Gesucht wird ein produzierendes oder handelsorientiertes Unternehmen, idealerweise mit technischer Ausrichtung (z. B. Maschinenbau, Industrie, Handwerk oder Software-nahe Dienstleistungen).

KOOPERATION

Chancen der Zusammenarbeit nutzen. Wenn Sie kurzfristig Unterstützung bei einem Projekt benötigen oder dauerhaft mit anderen Unternehmen zusammenarbeiten möchten, können Sie die SIHK-Kooperationsbörse als ideale Plattform für die Partnersuche nutzen. Betriebe können sich schnell und unbürokratisch auf Partnersuche begeben oder ihr Know-how für eine Kooperation anbieten. Die Kooperationswünsche werden mit Chiffre im Magazin „Südwestfälische Wirtschaft“ und unter www.sihk.de/kooperation veröffentlicht. Zuschriften werden an die Inserenten weitergeleitet. Es gelten die auf der Homepage hinterlegten AGB der Börse.



SIHK zu Hagen,
Bettina Michutta
02331 390-284
kooperation@hagen.ihk.de

HA 726-1: Mittelständisches Unternehmen für Oberflächenbearbeitung hat freie Kapazitäten. Unsere Leistungen umfassen das Schleifen, Bürsten, Entgraten und Polieren von Edelstahl, Messing- und Aluminiumbauteilen. Bevorzugt suchen wir die Zusammenarbeit mit Drehereien, der Armaturenindustrie, dem Maschinenbau sowie der Automobil- und Zulieferindustrie. Qualität und Termintreue sind für uns selbstverständlich.

HA 326-1: Starker Partner gesucht – Beteiligung an neuem Produktionsstandort in Hagen. Ein etablierter türkischer Hersteller für patentierte Nano-Infrarot-Heizungstechnologie expandiert nach Deutschland und eröffnet einen neuen Produktionsstandort in Hagen. Das Unternehmen wird von einem deutschsprachigen Geschäftsführer geführt und verfügt bereits über langjährige Markterfahrung sowie beste-

hende Produktionsstrukturen. Die innovative Nano-Infrarot-Technologie ist patentiert, energieeffizient und in mehreren internationalen Märkten erfolgreich etabliert. Für den Aufbau und die Leitung des neuen Werks in Hagen, suchen wir einen unternehmerisch denkenden Partner (m/w/d) mit finanzieller Beteiligung.

HA 226-1: Als Qualitätsexperte, mit 30 Jahren Erfahrung in verschiedensten Branchen, biete ich meine Expertise in QS/QM, sowie Koordinatenmesstechnik an. Unter anderem Aufbau/Erweiterung von QM-Systemen, Durchführung von Internen- und Lieferantenaudits, FMEA, Unterstützung bei der Auswahl und Implementierung von CAQ-Software, Programmierung von KMG, Schulung von Mitarbeitern, Mentorenprogramm.

HA 724-2: Wenn es nicht richtig rund läuft, sollten Sie über Ihre Prozesse und Strukturen nachdenken. Effizienzsteigerung bedeutet, weniger Ressourcen zu nutzen und dennoch den gleichen Output zu erzielen, oder bei gleichen Ressourcen mehr Output zu erreichen. Effizienzsteigerung ist einer DER Schlüssel zum nachhaltigen Erfolg Ihres Unternehmens. Durch gezielte Prozessoptimierung und eine Neugestaltung der Organisationsstruktur können nicht nur Kosten gesenkt, sondern auch die Wettbewerbsfähigkeit gesteigert werden. Unter dem Motto: „Die richtigen Mitarbeiter an der richtigen Stelle, die das Richtige tun“, gestalten wir als Kooperationspartner effizientere Abläufe, die zu höherer Produktivität und besseren Geschäftsergebnissen führen. Wir helfen ineffiziente Prozesse zu identifizieren und diese nachhaltig zu verbessern.

HA 324-3: Junges und motiviertes Unternehmen aus dem Bereich Sicherheitsdienst bietet Kooperation in den Bereichen Objektbewachung, Revier- und Streifendienst, Veranstaltungsschutz, Kaufhausdetektei, Baustellenbewachung, Empfangs- und Pfortnerdienste, Personenschutz und Sonderbewachung. Das Servicegebiet erstreckt sich über ganz Nordrhein-Westfalen.

HA 324-2: Sie suchen Lagerfläche im Märkischen Kreis? Wir bieten Blocklagerung, Regallagerung sowie Außenflächen zur Lagerung an. Walzdrahtlagerung, Stahllagerung, Vormaterial, Fertigwaren mit oder ohne Value-Added-Services. Nutzen Sie Ihre Flächen zur Produktion. Sprechen Sie uns an!

HA 324-1: Für den Vertrieb von zerspanenden Profilwerkzeugen aus HSS und Hartmetall wird einer/mehrere Vertriebspartner auf Provisionsbasis in Deutschland und der EU gesucht.

HA 124-1: Für einen Investor mit Firmensitz in einem EU-assozierten Staat, suchen wir eine Finanzbeteiligung/Übernahme eines Betriebs/ Fertigungsstelle im Bereich der Verarbeitung von technischen Kunststoffen. Spritzgussmaschinen mit einer Schließkraft von 4000 KN wären von Vorteil. Die Firma fertig für namhafte Unternehmen in der Bundesrepublik Deutschland und möchte diese Kunden zukünftig aus der Bundesrepublik Deutschland aus beliefern. Ansprechpartner ist in der Bundesrepublik Deutschland vor Ort. Sperrvermerke werden beachtet.

Meldungen rund um die Uhr im Internet abrufbar

Tagesaktuelle Meldungen über Neueintragen, Veränderungen und Löschungen im Handelsregister und Genossenschaftsregister können bei verschiedenen Anbietern im Internet abgerufen werden. Für Recherchen nach Unternehmen bieten sich unter anderem folgende Meldungen rund um die Uhr im Internet abrufbar Datenbank-Betreiber an:

handelsregister.de
e-bundesanzeiger.de

Im SIHK-Magazin, der „Südwestfälischen Wirtschaft“, veröffentlichen wir mit der Ausgabe März/April 2024 letztmalig die Insolvenzen in gedruckter Version. Amtliche Bekanntmachungen über Insolvenzen sowie Beratungsangebote finden Interessenten tagesaktuell unter:

sihk.de/insolvenzen
insolvenzbekanntmachungen.de



Südwestfälische Wirtschaft

ISSN 0039-4637

Südwestfälische Industrie- und Handelskammer zu Hagen
 Bahnhofstraße 18, 58095 Hagen
 Telefon 02331 390-0
 Telefax 02331 13586
sihk@hagen.ihk.de
www.sihk.de

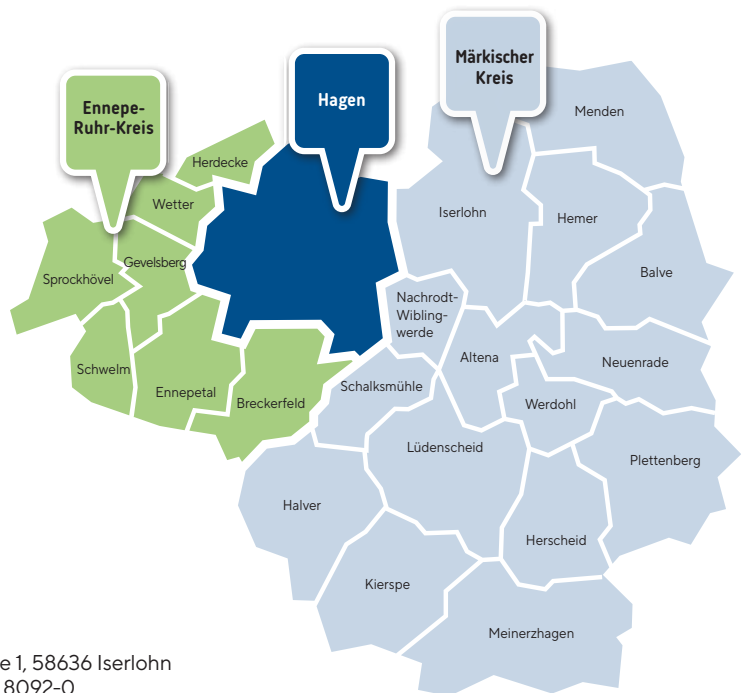
Heft 31, September/Oktober 2026 82. Jahrgang

Ausgabedatum 08.09.2026

Geschäftsstellen

Lüdenscheid
 Staberger Straße 5, 58511 Lüdenscheid
 Telefon 02351 9094-0

Iserlohn
 Corunnastraße 1, 58636 Iserlohn
 Telefon 02371 8092-0



Impressum

Herausgeber:
 Südwestfälische Industrie- und Handelskammer zu Hagen,
 Bahnhofstraße 18, 58095 Hagen, Tel. 02331 390-0

Redaktion:
 Stabsstellenleiter Öffentlichkeitsarbeit Thomas Marotzke (verantwortlich für den Inhalt), Nicolas Haite, Daniela Wessely und Oliver Heimann. Die mit dem Namen des Verfassers oder seinen Initialen gezeichneten Beiträge stellen die Meinung des Verfassers dar, aber nicht unbedingt die Ansicht der SIHK.
 E-Mail: presse@hagen.ihk.de

Datenschutzbeauftragter:
 Jan Wildemann
datenschutz@ibp-ihk.de

Der Bezug des Magazins der Südwestfälischen Industrie- und Handelskammer zu Hagen erfolgt im Rahmen der grundsätzlichen Beitragspflicht als Mitglied der SIHK. Die mit Namen oder Initialen gezeichneten Beiträge geben die Meinung des Verfassers, aber nicht unbedingt die Auffassung der Südwestfälischen Industrie- und Handelskammer zu Hagen wieder. Nachdrucke mit Quellenangabe sowie Vervielfältigungen für den innerbetrieblichen Bedarf sind gestattet. Für unverlangt eingesandte Manuskripte übernimmt die Redaktion keine Gewähr.

Anzeigenberatung:
 Zilla Medienagentur GmbH,
 Kronprinzenstraße 72, 44135 Dortmund
 Tel. 0231 222446-0
 Fax 0231 222446-60
sihk-hagen@zilla.de

Produktion und Gestaltung:
 PMGi Agentur für intelligente Medien GmbH
 Sankt-Reginen-Platz 5
 59069 Hamm
 Tel. 02385 931101
 E-Mail: info@pmg-i.de
Design: Nicole Müller

Druck:
 Dierichs Druck+Media GmbH & Co. KG,
 Frankfurter Straße 168, 34121 Kassel
 Tel. 0561 60280202
 Fax: 0561 60280222
 E-Mail: info@ddm.de
 Druckauflage: 16.650 (IVW 1. Quartal 2026)

Jahresabo:
 Im freien Verkauf jährlich für 24,40 Euro.
 E-Mail: info@pmg-i.de



Südwestfälische
 Industrie- und Handelskammer
 zu Hagen

Verbraucherpreisindex im Juli 2026

Verbraucherpreisindex für NRW

NRW	Juli 2026	Juni 2026
2020=100	125,1	124,0

Verbraucherpreisindex für Deutschland

Deutschland	Juli 2026	Juni 2026
2020=100	125,6	124,6
Veränderung gegenüber Vorjahr	2,8 %	2,3 %



Hof, Heu und Handel

KaTier
Die Futter- & Heumanufaktur

Mit dem Shop „KaTier – Die Futter- und Heumanufaktur“ verbindet Inhaberin Katja Schlingermann Landwirtschaft und Onlinehandel. Von Breckerfeld aus verkauft sie Heu und weitere Futtermittel für Kleintiere und Pferde bis ins europäische Ausland – und erfüllt sich damit ihren eigenen Geschäftsraum.

Es riecht nach Sommerwiese im Lager des Onlineshops „KaTier – Die Futter- und Heumanufaktur“ auf dem Biohof Feldhausen in Breckerfeld. Der Duft von Spitzwegerich und getrockneten Ringelblumenblüten vermischt sich mit dem von Heu. Was Besucher an einen warmen Sommertag auf dem Land erinnert, ist für Inhaberin Katja Schlingermann die Grundlage ihres Geschäfts: Sie verkauft Heu, Knabberhölzer, getrocknete Kräuter und weitere Futtermittel im Haupterwerb.

Den Biohof Feldhausen mit Pferden, Hühnern, Kaninchen und Katzen betreibt Schlingermanns Familie mittlerweile in dritter Generation. „Ich hatte aber schon immer die intrinsische Motivation, etwas Eigenes aufzubauen“, beschreibt die Gründerin die Anfänge des Onlineshops um das Jahr 2020.

Eigene Anlage zur Heutrocknung

Der Familienhof, der enge Bezug zu den eigenen Tieren und ihr Wunsch nach einer umweltfreundlichen und artgerechten Fütterung hätten dafür gute Voraussetzungen geboten. „Ich konnte also nur gewinnen“, blickt sie zurück. Noch während ihres Studiums beginnt sie damit, das Heu des Familienhofs über das Internet anzubieten. Aus dem damaligen „Heushop“ entwickelt sich über die Jahre hinweg der heutige Onlineshop „KaTier“ mit einem breiteren Sortiment.

Inzwischen erhält „KaTier“ eigenen Angaben zufolge durchschnittlich rund 250 Bestellungen pro Monat. Die Entwicklung mache sie stolz und treibe sie zugleich an: „Da stecken wirklich viel Herzblut, Liebe und auch einige Tränen drin.“

Das Sortiment des Onlineshops richtet sich vor allem an Halter von Kanin-

chen, Meerschweinchen und anderen Kleintieren sowie Pferdehalter. Auf rund zehn Hektar Grünland produziert die Familie nach eigenen Angaben zweimal jährlich Heu. Um die Trocknung weniger abhängig vom Wetter zu machen und ein höchstmögliches Qualitätsniveau zu erreichen, hat sie eine eigene Anlage entwickelt.

Das Gras könne dadurch früher eingebracht und anschließend getrocknet werden, erklärt Katja Schlingermann. Dazu wird das Heu in der Heutrocknung mithilfe einer Turbine und erwärmter Luft bei kontrollierter Temperatur getrocknet. Dadurch können die grüne Farbe, längere Halme und ein größerer Teil der Nährstoffe erhalten bleiben. Zugleich soll das Verfahren das Risiko von Schimmelbildung während der Lagerung verringern.

Neue Geschäftsfelder erschließen

Neben dem Heu stammt auch das Holz für die Knabberhölzer aus dem eigenen Wald. Die weiteren Futtermittel bezieht Katja Schlingermann von externen Händlern und verkauft sie über ihren Shop – mittlerweile sogar ins europäische Ausland u. a. nach Tschechien oder Portugal. Wegen eines bewussten Umgangs mit der Natur verzichtet die „KaTier“-Inhaberin bereits seit der Gründung auf Plastikverpackungen und verwendet stattdessen Papier oder Graspapier. Beim Einpacken der Ware erhält sie inzwischen Unterstützung von einer Mitarbeiterin sowie einer Abpackmaschine.

→ Über den Onlineshop „KaTier“ verkauft Inhaberin Katja Schlingermann Futtermittel für Tiere.

Die Entlastung soll ihr mehr Zeit geben, neue Produkte und Geschäftsfelder zu entwickeln. Künftig möchte sie beispielsweise noch stärker in den Markt für Pferdefutter einsteigen. Außerdem richtet sie ihren Blick auf das Jahresende: Denn bereits jetzt trudeln die ersten Bestellungen für Adventskalender ein. Damit es in ein paar Monaten unterm Weihnachtsbaum nach Tannenzweigen und Sommerwiese duftet. (Ht) ■



OTH HAGEN

Erfolgreiche Zertifizierung für die Luftfahrt

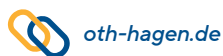
Höhenflug geschafft: Die OTH Oberflächentechnik Hagen hat die Zertifizierung EN 9100:2018 für den hochsensiblen Sektor Luft- und Raumfahrt und Verteidigung erreicht. Ein echter Meilenstein für das Hagener Familienunternehmen, das seine Spezialisierung damit weiter vorantreibt.

Der Zertifizierungsprozess für Qualitätsmanagement-Norm EN 9100:2018 ist anspruchsvoll. Dazu gehören kontinuierliche Mitarbeiterschulungen, interne Überprüfungen, Pflichtaudits bei Lieferanten und ein mehrstufiges finales Audit. Die Zertifizierer durchleuchten den Bewerber im Detail. Um mögliche Risiken – Missverständnisse, Abweichungen, Fakes etc. – zu vermeiden, sind ausgereifte gelebte Prozesse Grundvoraussetzung.

„Für uns ist die EN 9100:2018 ein weiterer Schritt Richtung Qualität und Spezialisierung“, freuen sich Katharina und Udo Gensowski aus der Geschäftsleitung. „Unsere Motivation ist es, den Weg als Spezialist weiterzugehen. Durch die Zertifizierung wird unser Potential und Spezialwissen für die Außenwelt sichtbar. Wir sind in der weltweiten Datenbank OASIS gelistet und für mögliche Neukunden aus dem Bereich der Luftfahrtzuliefererbranche bzw. den OEMs leichter zu finden.“

Das Unternehmen arbeitet seit Jahren für die Luftfahrtzulieferindustrie. Auch das war eine Voraussetzung für das Zertifikat. Die OTH Hagen ist zudem schon lange ISO 9001-zertifiziert – dies diente als Basis für die EN 9100. In den Voraudits hatte OTH, bedingt durch die langjährige Branchenerfahrung, bereits einen hohen Erfolgsgrad und nur sehr wenige Abweichungen.

Mitarbeiterschulungen und das konsequente Praktizieren von Prozessen waren ein zentraler Kern des Zertifizierungsprozesses. Menschliche Fehler können im Bereich Luftfahrt massive Konsequenzen haben. „Das Anforderungsprofil reicht von absolut leserlichen handschriftlichen Notizen bis zu exakten Verhaltensregeln. Jeder Mitarbeiter muss hochsensibel mit Produkten umgehen und Fälschungen sofort erkennen. Selbst die Verschrottung von Teilen ist ein festgelegter Prozess, der die enge Zusammenarbeit mit dem Kunden erfordert,“ erklärt Katharina Gensowski. Um dieses Produktionslevel dauerhaft zu halten, stehen künftig kontinuierlich Schulungen und Audits auf dem Programm. (Red) ■



← Ein Grund zum Feiern: Die OTH Oberflächentechnik Hagen hat die Zertifizierung für Luft- und Raumfahrt und Verteidigung erreicht: Geschäftsführer Katharina (Mitte) und Udo Gensowski mit der internen Auditorin Saniya Karadal (li.).

KREAWERK

Hochwertige Corporate Fashion

KREAWERK – ein familiengeführtes Stickatelier aus Meinerzhagen im Sauerland – ist spezialisiert auf die hochwertige Veredelung von Bekleidungsprodukten. Zahlreiche Unternehmen aus Industrie, Handel und dem Vereinsbereich vertrauen auf Corporate Fashion, die mit eigenen Firmenlogos professionell individualisiert werden.

Seit vielen Jahren arbeiten das Meinerzhagener Unternehmen eng und erfolgreich mit der Modemarke OLYMP zusammen. OLYMP steht seit 75 Jahren für kompromisslose Qualität bei Materialien und Verarbeitung, hervorragende Trage- und Pflegevorteile und verantwortungsvolles Handeln. Als langjähriger Lieferant von Dienst- und Uniformhemden sowie -blusen hat sich OLYMP als verlässlicher Anbieter hochwertiger Corporate Fashion einen internationalen Namen gemacht. Vor Kurzem hat sich OLYMP die Rechte an der Hemden- und Blusenmarke Eterna gesichert. OLYMP ist nicht nur der Hemdenmarktführer in Deutschland, sondern zählt auch zu den führenden Shirt Brands Europas.

Darüber hinaus deckt KREAWERK mit seinem Portfolio an Marken wie HAKRO, UVEX, Kübler, Promodoro, Halfar und vielen weiteren den gesamten Workwear-Bereich einschließlich Jacken, Arbeits-hosen, Mützen etc. kompetent ab.

So bekommt man alles aus einer Hand – hochwertige Corporate Fashion namhafter Anbieter einschließlich passender Accessoires und individueller Veredelung. Über das eigene integrierte Nähatelier lassen sich Änderungen oder Anpassungen schnell und zuverlässig umsetzen, Sonderanfertigungen für Messen, Events und Aktionen sich je nach Artikel auch in kleinen Stückzahlen realisieren. (Red) ■



JUBILÄUM

Seit 1956 Ernst Rittinghaus GmbH

Seit dem Jahr 1956 hat sich die Ernst Rittinghaus GmbH in Halver als Partner für individuelle High-Tech-Artikel aus Kunststoff etabliert. Das inhabergeführte, mittelständische Unternehmen vereint langjährige Erfahrung im Präzisionsspritzguss mit neuesten Technologien. Somit sei es gelungen neben anspruchsvollen technischen Kunststoffteilen für alle Industriebranchen auch mit komplizierten Bauteilen als Zulieferpartner im Markt für Medizinprodukte seit vielen Jahren erfolgreich

Fuß zu fassen. Mit hochqualifizierten Mitarbeitern und modernster Produktionstechniken stehe man, so der heutige geschäftsführende Gesellschafter Bernd Rittinghaus, den Kunden mit Bauteil- und Baugruppenentwicklung, Projektierung, Herstellung und Lieferung individueller High-End-Produkte zur Verfügung. Dies spiegele sich auch perfekt in der Unternehmensphilosophie wider: „Kunststoff in Vollendung“. (Hg) ■



↑ Dem geschäftsführenden Gesellschafter Bernd Rittinghaus gratulierte der Lüdenscheider SIHK-Geschäftsstellenleiter Claus Hegewaldt im Namen der SIHK zum Jubiläum.

WINDKRAFT

Mark-E und ENERCON unterzeichnen Vertrag

Für das Windenergie-Projekt „Lüdenscheid-Kälberberg“ hat der regionale Energiedienstleister Mark-E, ein Tochterunternehmen der ENERVIE Gruppe, drei ENERCON-Windenergieanlagen von Typ E-138 EP3 mit je 4,26 Megawatt (MW) Leistung bestellt. Der Windpark mit 12,78 Megawatt Gesamtleistung soll 2028

in Betrieb gehen. Die ENERCON E-138 EP3 ist eine Windenergieanlage, die insbesondere für Standorte mit mittleren Windgeschwindigkeiten entwickelt wurde. Seit ihrer Einführung im Jahr 2020 ist sie weltweit bereits mehr als 1.400mal installiert worden. (Red) ■



NACHFOLGE

Toppräsente Krugmann übernimmt Hembeck Werbeartikel

Die Toppräsente Krugmann GmbH & Co. KG aus Meinerzhagen hat zum 1. Juli 2026 den Geschäftsbetrieb des Lüdenscheider Werbemittelhändlers Hembeck Werbeartikel übernommen. Mit der Übernahme bleibt ein weiteres traditionsreiches Unternehmen der Region erhalten und findet eine langfristige Nachfolgelösung.

Toppräsente Krugmann zählt zu den etablierten Werbemittelhändlern in Südwestfalen. Das Unternehmen entwickelt und vertreibt Werbeartikel, Unternehmenspräsentate und individuelle Werbemittelkonzepte für Kunden aus Industrie, Handwerk, Handel, Vereinen und Verbänden. Die Wurzeln des Unternehmens reichen bis ins Jahr 1966 zurück. Gegründet wurde der Werbemittelhandel von Manfred Topp in Menden. Seit der Übernahme durch die Krugmann-Gruppe im Jahr 2001 wird

das Unternehmen unter dem Namen Toppräsente Krugmann erfolgreich weitergeführt.

Mit der Übernahme von Hembeck Werbeartikel setzt Toppräsente Krugmann seinen Weg als Nachfolgepartner für inhabergeführte Werbemittelunternehmen fort. Bereits in den vergangenen Jahren wurden die Unternehmen Match & More GmbH, Nordhorn Marketing Service sowie HN-Promotion erfolgreich in die Unternehmensgruppe integriert. „Wir freuen uns sehr, dass Herr Hembeck sein Lebenswerk in unsere Hände legt. Besonders wichtig war uns, dass das Unternehmen in der Region bleibt und die Kunden weiterhin persönlich und zuverlässig betreut werden können“, erklärt Patrick Fayner, Geschäftsführer von Toppräsente Krugmann. (Red) ■



AMTSANTRITT

Silke Voß-Schulz verstärkt Vorstand der Volksbank in Südwestfalen eG

Mit dem 1. Juli hat Silke Voß-Schulz ihr Amt als Vorständin Vertrieb der Volksbank in Südwestfalen eG mit Dienstsitz Lüdenscheid angetreten. Sie verantwortet die Vorstandsressorts Firmenkundenbank, Private Banking und Payments. Die Genossenschaftsbank setzt damit ihre langfristig vorbereitete, personelle Weiterentwicklung im Vorstand planmäßig fort.

Zugleich schafft sie die Voraussetzungen für Kontinuität und eine verlässliche strategische Ausrichtung. „Ich freue mich sehr auf die neue Aufgabe und darauf, die Zukunft der Volksbank in Südwestfalen aktiv mitzugestalten“, erklärt Silke Voß-Schulz. (Red) ■



AUSGEZEICHNET

Michelin-Stern für „Tante Anna“: Kulinarisches Aushängeschild der Region

Großer Erfolg für die Gastronomie im Ennepe-Ruhr-Kreis: Das Restaurant „Tante Anna“ in Sprockhövel ist kürzlich erst mit einem Michelin-Stern ausgezeichnet worden und gehört damit erstmals zur Riege der deutschen Spitzenrestaurants. Erst vor gut einem Jahr übernahmen Pia und Thies Henkel das traditionsreiche Haus – jetzt wird ihre Arbeit mit der bedeutendsten Auszeichnung der internationalen Gastronomie belohnt.

Thies Henkel bringt Erfahrungen aus renommierten Sterneküchen mit und verbindet in seinem Vier- bis Fünf-Gänge-Menü hochwertige Produkte mit mo-

dernen Zubereitungen und feinen japanischen Einflüssen. Der Guide Michelin hebt neben der kreativen Küche auch den herzlichen Service und das stilvolle Ambiente hervor.

Die Auszeichnung ist für Pia und Thies Henkel die Krönung eines außergewöhnlich erfolgreichen Starts in die Selbstständigkeit. Mit viel Leidenschaft, handwerklicher Präzision und einer klaren kulinarischen Handschrift haben sie das „Tante Anna“ innerhalb kürzester Zeit in die Spitzengastronomie geführt. Der Michelin-Stern bestätigt diesen Weg und macht das Restaurant zu einer der besten Genussadressen in Nordrhein-Westfalen (Red) ■



↑ Pia und Thies Henkel freuen sich über die Auszeichnung für ihr Restaurant.



tanteanna-restaurant.de

JUBILÄUM

Ein halbes Jahrhundert Unternehmensgeschichte

Ein halbes Jahrhundert Unternehmensgeschichte, Innovation und Zusammenhalt: Dieses besondere Jubiläum feierte HJS am 13. Juni 2026 gemeinsam mit rund 800 Gästen. Mitarbeitende, ihre Familien, ehemalige Kolleginnen und Kollegen sowie Geschäftspartner folgten der Einladung und erlebten ein Sommerfest, das ganz im Zeichen der Gemeinschaft und Wertschätzung stand. Bei stabilem, trockenem Wetter erwartete die Besucher ein abwechslungsreiches Programm für Groß und Klein. Kirmesattraktionen, Kartfahren, kulinarische Spezialitäten sowie Live-Bands sorgten bis in die

späten Abendstunden für beste Unterhaltung und eine ausgelassene Stimmung. Das Jubiläumsfest bot nicht nur die Gelegenheit, auf fünf erfolgreiche Jahrzehnte Unternehmensgeschichte zurückzublicken, sondern auch Danke zu sagen – den Menschen, die HJS seit 50 Jahren prägen und den Erfolg des Unternehmens möglich machen. Die große Resonanz und die vielen positiven Rückmeldungen machten deutlich, dass HJS weit mehr ist als ein Unternehmen: HJS ist eine Gemeinschaft. Mit Stolz blickt HJS auf die vergangenen 50 Jahre zurück – und mit ebenso viel Zuversicht auf die Zukunft. (Red) ■



↑ Firmengründer Hermann Josef Schulte im Gespräch mit Geschäftsführer Robin Trompetter (re).



hjs.com

STRATEGISCHER AUSBAU

Waelzholz eröffnet Kaltwalzwerk in Mexiko

Waelzholz treibt seine globale Wachstumsstrategie voran und baut das erste eigene Kaltwalzwerk in Mexiko. Ab Mitte 2028 wird das Unternehmen am neuen Standort bei Saltillo jährlich bis zu 50.000 Tonnen hochwertige Stahlwerkstoffe für den nordamerikanischen Markt fertigen. Damit reagiert der Weltmarktführer für kaltgewalzte Stahlwerkstoffe auf die steigende Nachfrage in der Region und sichert seinen Kunden eine lokale Versorgung nach höchsten Qualitätsstandards. Für Waelzholz stellt das Projekt einen entscheidenden Schritt zur Stärkung der globalen Wertschöpfungsketten dar. „Mit der Investition

in ein eigenes Kaltwalzwerk in Mexiko begegnen wir dem wachsenden Bedarf unserer Kunden vor Ort mit technologisch führenden Lösungen direkt in der Region. Dieser Meilenstein festigt unsere Position als verlässlicher Partner in einem der dynamischsten Märkte weltweit“, erklärt Dr. Heino Buddenberg, Vorsitzender der Geschäftsführung der Waelzholz Gruppe.

Der nordamerikanische Markt, insbesondere Mexiko als aufstrebendes Zentrum der Automobil- und Elektroindustrie, bietet Potential für kaltgewalzte Stahlwerkstoffe. Mit dem neuen Produktionsstandort, der ca. 85 Kilometer westlich von



Monterrey liegt, transformiert Waelzholz seine bisherige Vertriebspräsenz in eine vollwertige lokale Fertigung. Diese Entscheidung ist eine direkte Antwort auf die enorme Marktdynamik in der Region, in der allein im Jahr 2024 rund 16 Millionen Fahrzeuge produziert wurden, während der mexikanische Zuliefersektor seit 2019 um

über 33 Prozent gewachsen ist. „Unsere Kunden in Nordamerika fordern Planungssicherheit und technische Nähe. Mit dem Werk in Mexiko bieten wir genau das – technologische Kompetenz direkt vor Ort“, sagt Andreas Reil, Globaler Vertriebsleiter bei der Waelzholz Gruppe. (Red) ■



EXPANSION

Tiemeyer bringt BYD nach Lüdenscheid

Die Tiemeyer Gruppe setzt ihren Wachstumskurs konsequent fort und eröffnete ihren ersten BYD-Standort im Sauerland. An der Lutherstraße 12 in Lüdenscheid präsentiert das Unternehmen ab sofort die gesamte Modellpalette des nach eigenen Angaben weltweit führenden Herstellers für Elektro- und Plug-in-Hybridfahrzeuge BYD (Build Your Dreams) und erweitert damit sein Markenportfolio für Kundinnen und Kunden in der Region. Die Eröffnung ist die Antwort auf die steigende Nachfrage nach alternativen Antrieben und unterstreicht den kontinuierlichen Ausbau des An-

gebots im Märkischen Südwestfalen.

Neben dem Fahrzeugvertrieb wird Tiemeyer am Standort künftig auch als offizieller BYD-Servicepartner sämtliche Werkstatt- und Serviceleistungen rund um die Marke anbieten. Mit dem neuen BYD-Standort stärkt die Tiemeyer Gruppe ihre Präsenz in Südwestfalen und setzt ihren strategischen Wachstumskurs konsequent fort. Nach dem Ausbau auf mittlerweile 46 Standorte in 21 Städten markiert Lüdenscheid den fünften BYD-Standort der Unternehmensgruppe. (Red) ■



AUSGEZEICHNET

Vorbildliche Kundenbetreuung der Jürgens Gruppe

Die Jürgens Gruppe zählt zu den besten Mercedes-Benz-Partnern in Deutschland: Für ihre hervorragende Kundenbetreuung und ihre herausragenden Leistungen in der Kategorie CLI Pkw wurde die Jürgens Gruppe im Rahmen der Retail Offsite in Wien (Österreich) ausgezeichnet.

Grundlage der Ehrung sind die Ergebnisse der bundesweiten Kundenstudien Customer Loyalty Index (CLI) sowie 5 Star Rater (Service) für das Studienjahr 2025. Der Mercedes-Benz Cars Vertrieb Deutschland (MBD) mit Sitz in Berlin misst dabei jährlich systematisch die Zufriedenheit

und Loyalität seiner Kundinnen und Kunden. „Höchste Kundenzufriedenheit ist für uns das zentrale Ziel unseres täglichen Handelns. Unser Anspruch ist es, unsere Kundinnen und Kunden durch unsere Kompetenz, Verlässlichkeit und persönlichen Einsatz zu begeistern. Diese Auszeichnung bestätigt unseren Weg und den hohen Einsatz unseres gesamten Teams, das sich jeden Tag dafür engagiert, ein erstklassiges Verkaufs- und Serviceerlebnis zu bieten“, sagt Frank Döhring, Vorsitzender der Geschäftsführung Jürgens Gruppe. (Red) ■



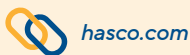
NEUE
PRODUKTE

HASCO

Flexibel, sicher und langlebig:
PFA Hochtemperaturschlauch

Mit dem neuen PFA Hochtemperaturschlauch Z8561/... präsentiert HASCO eine leistungsstarke Lösung für die präzise Temperierung in Werkzeugen. Der mehrlagige Aufbau ermöglicht eine außergewöhnliche Flexibilität. Für den Einsatz unter anspruchsvollen Bedingungen ist der Schlauch mit einem robusten Silikonüberzug versehen, der ihn zuverlässig vor mechanischen Einflüssen schützt. Gleichzeitig ist er beständig gegenüber nahezu allen Chemikalien und eignet sich für unterschiedlichste Medien wie Wasser, Heißdampf, Öl oder Luft. Seine hohe chemische und thermische Beständigkeit ermöglicht einen zuverlässigen Einsatz selbst bei Temperaturen bis zu +200 °C und aggressiven Additiven. Das trägt wesentlich zu einer langen Lebensdauer bei.

(Red) ■



ZUVERLÄSSIG.

KÜHLEN
TEMPERIEREN
SONDERMASCHINEN**Weinreich**
KÜHLEN UND TEMPERIERENHohe Steinert 7 · 58509 Lüdenscheid
Tel.: 02351 9292-92 · weinreich.de

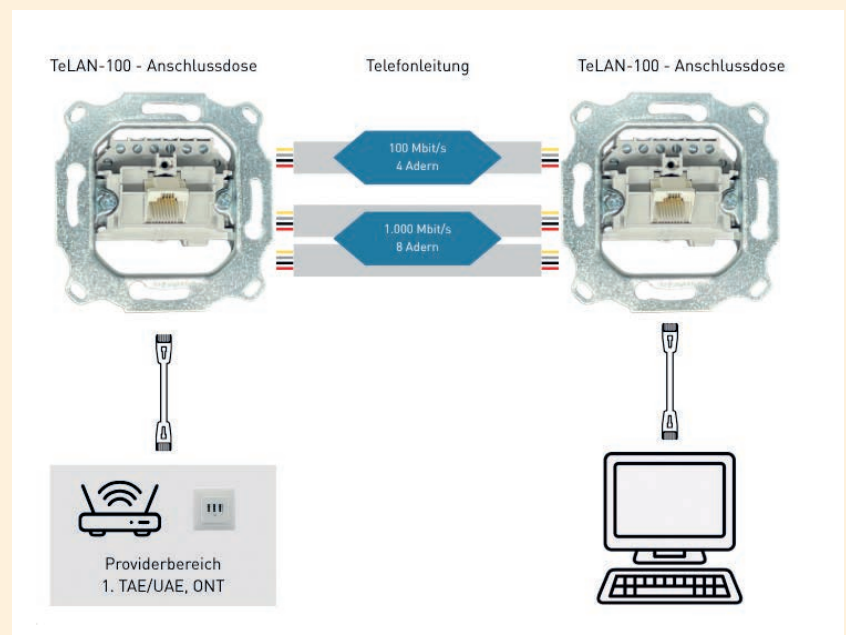
RUTENBECK GMBH

Hightspeed-Internet
über die Telefonleitung

Mit TeLAN-100 kann man bestehende Telefonverkabelungen im Handumdrehen für moderne Netzwerk-Anwendungen nachrüsten. Die passiven Anschlussdosen ermöglichen Datenraten von bis zu 1.000 Mbit/s (bei acht Adern) bzw. 100 Mbit/s (bei vier Adern) auf Strecken von bis zu 30 Metern – und das ganz ohne zusätzliche Stromversorgung. Dank praktischer Schraubanschlüsse und Kompatibilität mit herkömmlichen Patchpanels (ab Kategorie 5e) ist die Installation denk-

bar einfach. Die Dosen verfügen über einen robusten Metalltragrings sowie Spreizkrallen und passen optisch perfekt in jedes gängige Schalterdesign (UAE). Einzige Voraussetzungen für die volle Performance sind eine durchgängige Verlegung ohne Zwischenklemmen und der korrekte paarweise Anschluss, um Split-Pair-Fehler zu vermeiden. Die ideale, energieeffiziente Lösung für die smarte Gebäudenachrüstung.

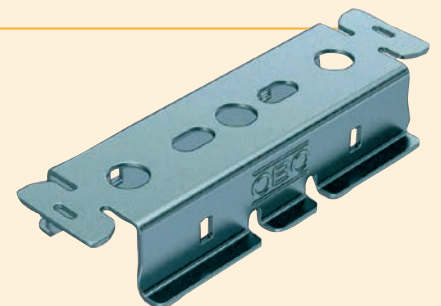
(Red) ■



OBO-MAGICFIX®

Klick – und Zeit gespart

Weniger Schrauben. Weniger Werkzeug. Weniger Montageaufwand: Mit dem OBO-MagicFix® bringt das Mendener Unternehmen ein Montagesystem auf die Baustellen, das schnelle Installation völlig neu denkt. Als innovatives Kabeltrassen-Zubehör unterstützt MagicFix® eine besonders effiziente Montage von Gitterrinnen, Kabelrinnen und



Kabelleitern – für alle, die unter Zeitdruck arbeiten und trotzdem sauber, flexibel und sicher installieren möchten.

(Red) ■



VILLA HOHENHOF

SIHK-Vollversammlung und Netzwerkabend im Zeichen der IGA

Die Vollversammlung der Südwestfälischen Industrie- und Handelskammer zu Hagen (SIHK) tagte diesmal an der Villa Hohenhof in Hagen, denn diese ist eines der drei Hagener Hauptprojekte der IGA 2027 im kommenden Jahr.

Vom 23. April bis 17. Oktober 2027 wird das Ruhrgebiet zur Bühne der Internationalen Gartenausstellung (IGA 2027). Die historische Villa Hohenhof ist eines der drei Hagener Hauptprojekte der IGA im kommenden Jahr. SIHK-Präsident Ralf Stoffels und Hanspeter Faas, Sprecher der Geschäftsführung der IGA 2027 Ruhrgebiet, erklärten den Unternehmerinnen und Unternehmern der Vollversammlung, warum die IGA weit mehr ist als eine Gartenausstellung: Sie sei ein Entwicklungsprojekt mit Chancen für Standortqualität, Investitionen, Tourismus, Kultur und regionaler Identität.

Einen besonderen Blick auf den Veranstaltungsort eröffnete Prof. Dr. Rainer Stamm, Leiter des Osthaus Museums Hagen und Leiter des Fachbereichs Museen und Archive der Stadt Hagen. In seinem Impuls stellte er die Geschichte und Bedeutung der „Villa Hohenhof“ vor, bevor die Gäste das Haus bei Führungen in kleinen Gruppen selbst entdecken konnten.

Im Anschluss an die Sitzung der Vollversammlung kamen rund 200 Gäste aus Wirtschaft, Politik, Kultur und Verwaltung zusammen. Im Mittelpunkt des sommerlichen SIHK-Netzwerkabends stand vor allem der persönliche Austausch. Bei Gesprächen an den Infoständen der IGA 2027 Ruhrgebiet und der Stadt Hagen wurden Ideen diskutiert, Projekte vorgestellt und neue Kontakte geknüpft. Das gemeinsame Ziel lautete dabei: die Chancen der IGA 2027 für unsere Region frühzeitig nutzen und gemeinsam gestalten. (Red) ■



↑ Eintrag in das Goldene Buch der SIHK: Präsident Ralf Stoffels, Hanspeter Faas, Prof. Dr. Rainer Stamm und Hauptgeschäftsführer Dr. Ralf Geruschkat (von links).

→ Im Mittelpunkt des sommerlichen SIHK-Netzwerkabends im Garten der Villa Hohenhof stand vor allem der persönliche Austausch.



→ Zahlreiche Unternehmerinnen und Unternehmer nutzten das Angebot, sich über die Geschichte der Villa Hohenhof bei einem Rundgang zu informieren.



FACHFORM

Produkthaftungsrecht im Fokus

Die jüngste Sitzung des FachForums Press-, Zieh- und Stanzwerkzeuge hatte diesmal ein aktuelles rechtliches Thema, nämlich die Novellierung des Produkthaftungsrechtes, zum Inhalt. Mit dem Lüdenscheider Rechtsanwalt Hans Ebke von der Kanzlei Bergfeld & Partner Rechtsanwälte Partnerschaftsgesellschaft mbB konnte der Lenkungsreis der Gruppe erneut einen Experten begrüßen. Aus dem modernisierten Produkthaftungsgesetz folgen neben Beweiserleichterungen und gesetzlichen Vermutungen zu Lasten der Hersteller auch eine ausdrücklich auf Komponentenhersteller erweiterte Haftung. Zusätzlich ist im neuen Recht auch Software mit und ohne Integration in smarte Produkte ein Produkt, das der Produkthaftung unterliegt. Das stellt auch Zulieferer und Komponentenfertiger für

komplexe Endprodukte vor erhebliche Herausforderungen, die technische und organisatorische Umsetzung in den Unternehmen erforderlich machen.

Sollte die neue Richtlinie wie geplant umgesetzt werden, werde das Klage-recht deutlich gestärkt – einschließlich der Möglichkeit von Verbandsklagen. Damit steigt die Bedeutung einer lückenlosen Dokumentation zu jeder Entscheidung betreffend Produkt oder Prozess erheblich. Aktuell könne wohl niemand mit Bestimmtheit sagen, welche Nachweise im Ernstfall entscheidend sein können.

In einem intensiven zweistündigen Vortrag führte Ebke mit Geschick und verständlicher Sprache, praxisnah und mit einem humorvollen Blick auf zentrale Herausforderungen und typische Stolpersteine durch die rechtlichen Ent-



↑ Hans Joachim Waibel (l.) und Claus Hegewaldt (r.) begrüßten Hans Ebke der zur Novellierung des Produkthaftungsrechtes unter besonderer Berücksichtigung der Auswirkungen auf Komponentenhersteller und Zulieferer referierte.

wicklungen.

(Hg) ■



↑ Die SIHK-Regionalbeiräte aus dem Märkischen Kreis besuchten die Plock Metallwerke GmbH & Co. KG in Menden.

REGIONALBEIRÄTE

Einsatz von KI in der Produktion

Die Regionalbeiräte der SIHK zu Hagen aus dem Märkischen Kreis hatten unter Leitung der Geschäftsstellenleiter Claus Hegewaldt und Frank Herrmann die Gelegenheit, sich die Plock Metallwerke GmbH & Co. KG in Menden anzuschauen.

SIHK-Vizepräsident Hermann Josef Schulte freute sich in seiner Begrüßung über die Gelegenheit, sich

den praktischen Einsatz von Künstlicher Intelligenz in der Produktion live anzuschauen. Sven Porepp, Gründer und Geschäftsführer der Hagener Plock Control GmbH, und Felix Kaiser, Leiter Vertrieb und Technologie der Plock Metallwerke, zeigten in ihrer Vorstellung, wie für jedes einzelne Stanz- und Biegeteil ein digitaler Zwilling entsteht und damit eine lückenlose

Rückverfolgbarkeit über den gesamten Lebenszyklus hinweg ermöglicht wird. Daten, mit denen der Kunde weiterarbeiten kann und ein Mehrwert generiert wird. Zudem erkenne die KI vorab, wann ein Teil fehlerproduziert werde. „Wir exportieren 75 Prozent unserer Produktion. Ohne den Einsatz von KI könnte die Firma nicht überleben“, so Porepp. (Hm) ■

HANDELSRICHTER

Michael Sommer wiederernannt

Die Präsidentin des Oberlandesgerichts Hamm hat Michael Sommer, Ennepetal, für die Zeit vom 15.07.2026 bis zum 14.07.2031 zum Handelsrichter beim Landgericht Hagen wiederernannt. (vH) ■



↑ SIHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Ralf Geruschkat, Willi Kolks, Nadja Hülsmann (Leiterin der Außenstelle Hagen der Autobahn GmbH Westfalen), Stefan Nickel und Marc Simon (v. l.).

ANTRITTSBESUCH

Autobahn GmbH zu Gast bei der SIHK

Die SIHK zu Hagen begrüßte den neuen Direktor der Niederlassung Westfalen der Autobahn GmbH, Willi Kolks, zu einem ersten Austausch. Mit dem Treffen setzt die SIHK den engen Dialog zwischen der regionalen Wirtschaft und der Autobahn GmbH konsequent fort.

Die Gesprächspartner befassten sich mit den aktuellen Erkenntnissen der A45-Talbrücke Brunsbecke der erfassten Überschreitungen der geltenden Gewichtsbeschränkungen bis zu 44 Tonnen und möglichen weiteren Schutzmaßnahmen. Aus Sicht der regionalen Wirtschaft hat oberste Priorität, dass der zulässige LKW-Verkehr auch künftig die Brücke passieren kann und zusätzliche Verkehrsbeschränkungen vermieden werden.

Darüber hinaus ging es auch um die langfristige Entwicklung der A45. Die

SIHK machte deutlich, dass die Erfahrungen aus der Rahmedetalbrücke genutzt werden müssen, um künftige Brückenerneuerungen sowie den dringend erforderlichen sechsstreifigen Ausbau der A45 weiter zu beschleunigen.

„Mit Willi Kolks haben wir den konstruktiven Dialog mit der Autobahn GmbH fortgesetzt, den wir im Interesse der Unternehmen in unserer Region gemeinsam führen. Die Talbrücke Brunsbecke und die gesamte A45 bleiben für Südwestfalen von herausragender Bedeutung. Unser gemeinsames Ziel muss sein, die Leistungsfähigkeit der regionalen Bundesautobahnen dauerhaft zu sichern, Engpässe frühzeitig zu vermeiden und notwendige Bauprojekte konsequent zu beschleunigen“, betont Marc Simon, SIHK-Vizepräsident und Vorsitzender des Verkehrsausschusses. (Ni) ■

WJ-SOMMERFEST

Netzwerken am Lagerfeuer

Bauernhof, Lagerfeuer und Stockbrot – auf den ersten Blick klingt das eher nach einem gemütlichen Sommerabend als nach einer Netzwerkveranstaltung. Beim diesjährigen Sommerfest der Wirtschaftsunioren Hagen/Ennepe-Ruhr e. V. zeigte sich jedoch einmal mehr, dass erfolgreiche Vernetzung nicht zwingend Konferenzräume, Vortragsbühnen oder feste Tagesordnungen braucht.

Auf dem Hof der Familie Schlingermann kamen die Mitglieder der Wirtschaftsunioren zusammen, um einen gemeinsamen Abend in entspannter Atmosphäre zu verbringen. Die Geschwister Katja und Daniel Schlingermann sind selbst beide Mitglieder der Wirtschaftsunioren und luden zu einem gemütlichen Sommer- und Netzwerkabend nach Breckerfeld ein. Neben Stockbrot am Lagerfeuer entstanden zahlreiche Gespräche

– über unternehmerische Herausforderungen ebenso wie über persönliche Themen und gemeinsame Interessen.

Gerade diese ungezwungene Form des Austauschs macht einen wichtigen Teil des Juniorennetzwerks aus. Denn wer sich auch jenseits klassischer Business-Veranstaltungen kennenlernt, schafft Vertrauen und eine gute Grundlage für den fachlichen Austausch. Das Sommerfest bot deshalb nicht nur Gelegenheit zum geselligen Beisammensein, sondern unterstrich zugleich den besonderen Stellenwert des persönlichen Miteinanders bei den Wirtschaftsunioren Hagen/Ennepe-Ruhr. Die regelmäßigen Treffen leben vom Engagement der Mitglieder, die ihre Erfahrungen, Gedanken und Impulse einbringen und damit das Netzwerk aktiv gestalten. (N) ■



↑ Netzwerken braucht keinen Konferenzraum: Manchmal genügen Lagerfeuer, Stockbrot – und Menschen, die miteinander ins Gespräch kommen.

STIFTUNG KINDER FORSCHER

„MINTMACHTAG“ begeistert 350 Kinder

Der diesjährige „MINT-MACHTAG“ der Stiftung Kinder Forschen fand im Sauerlandpark in Hemer statt und wurde zum sechsten Mal als gemeinsame Großveranstaltung von den Wirtschaftsjuvenen Märkisches Sauerland/KJU Iserlohn e.V. und dem Friederike Fliedner Berufskolleg Iserlohn organisiert und durchgeführt.

An vier Experimentierstationen standen 350 Kitakinder aus Balve, Hemer, Iserlohn, Menden, Neuenrade, Plettenberg und Werdohl mit ihrer natürlichen Neugier im Mittelpunkt und experimentierten zum diesjährigen Jahresthema der Stiftung Kinder Forschen: „Gesund in die Zukunft!“. Die Resonanz bei Klein und Groß war durchweg positiv. 50 ehrenamtliche Kräfte trugen zum Erfolg der Veranstaltung bei.

„Wir freuen uns sehr über die gute Beteiligung der Kitas und diesen erfolgreichen ‚MINTMACHTAG‘ in Hemer. Wir Wirtschaftsjuvenen werden uns weiter in diesem tollen Projekt engagieren. Denn ohne starke frühkind-



liche Bildung gibt es weder ausreichend Fachkräfte noch nachhaltige Wettbewerbsfähigkeit in unserer Region, die wir dringend brauchen“, so Domenic Toilo, Vorsitzender der WJ Märkisches Sauerland.

Das Forschen und Experimentieren fördert nicht nur das Interesse für Naturwissenschaften, Mathematik, Informatik und Technik, sondern stärkt weitere, für den Lebensweg wichtige Basiskompetenzen, wie Sprache,

Sozialkompetenz, Feinmotorik, lösungsorientiertes Handeln und Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten. (Gß) ■



WIRTSCHAFTSJUNIoren

Drei Juniorenkreise im SIHK-Bezirk

Im SIHK-Bezirk gibt es drei Wirtschaftsjuvenenkreise (Hagen/Ennepe-Ruhr, Märkisches Sauerland und Lüdenscheid), die im Landesverband der Wirtschaftsjuvenen NRW (WJ NRW) organisiert und Mitglied der Wirtschaftsjuvenen Deutschland (WJD) sind. Mit über 10.000 Mit-

gliedern deutschlandweit sind die Wirtschaftsjuvenen die größte Vereinigung und Interessenvertretung junger Unternehmer und Führungskräfte unter 40 Jahren. Sie sind zugleich Teil des weltweiten Netzwerks der Junior Chamber International (JCI). Das weltumspannende Netz-

werk umfasst mehr als 100 Nationalverbände mit rund 200.000 Mitgliedern.

Ihre aus allen Bereichen der Wirtschaft stammenden Mitglieder fühlen sich dem branchenübergreifenden Erfahrung- und Meinungsaustausch und der wirtschaftspolitischen Mitgestaltung

verbunden, bieten Training und Persönlichkeitsentwicklung für Führungskräfte an, übernehmen soziale Verantwortung vor Ort und pflegen gesellschaftliche Kontakte über die Grenzen des eigenen Kreises hinaus. (Red) ■



5? FRAGEN AN

Leonie Gieseler (25)

Team Ausbildungs- prüfungen



- 1 **Die SIHK ist für mich ...**
... ein verlässlicher Partner für Auszubildende und Unternehmen. Sie verbindet Menschen, schafft Perspektiven und leistet einen wichtigen Beitrag zur Sicherung der Fachkräfte von morgen.
- 2 **An meiner Arbeit schätze ich am meisten, ...**
... den abwechslungsreichen Austausch mit Auszubildenden, Unternehmen sowie unseren Prüferinnen und Prüfern und dass ich den Weg der Auszubildenden hin zum erfolgreichen Abschluss ihrer Ausbildung, vom Ausbildungsvertrag bis hin zur Ausstellung ihres Prüfungszeugnisses, begleiten kann.
- 3 **Entspannen kann ich am besten ...**
... mit einem guten Buch und einem kühlen Getränk in den Händen.
- 4 **Mit der Region verbinde ich ...**
... eine starke Wirtschaft, engagierte Unternehmen und viele Menschen, die mit Herzblut anpacken.
- 5 **Zur SIHK bin ich gekommen, ...**
... da mir insbesondere das Thema Ausbildung sehr am Herzen liegt. Hier kann ich Verantwortung übernehmen, einen sinnvollen Beitrag leisten und unterschiedlichste Menschen auf ihrem Weg in ihr Berufsleben begleiten.



Leonie Gieseler
beschäftigt bei der SIHK
seit dem 1. Januar 2026
02331 390-255
leonie.gieseler@hagen.ihk.de

Vorschau November/Dezember



Handel und Innenstädte – Zentren attraktiv und zukunftsfähig gestalten

Wie sieht die Innenstadt von morgen aus? Sicher ist: Die Zeiten, in denen Stadtzentren vor allem Einkaufsorte waren, sind vorbei. Gefragt sind neue Konzepte, die Handel, Arbeit, Wohnen, Gastronomie, Kultur, Freizeit und Begegnung miteinander verbinden.

In der nächsten Ausgabe zeigen wir, wie sich Innenstädte neu erfinden können und welche Rolle der Handel dabei spielt. Gleichzeitig schauen wir uns die rechtlichen Rahmenbedingungen an, die durch Vorgaben wie GALAN, dem Widerrufsbutton im E-Commerce oder der Verpackungsrichtlinie auf den Handel einwirken. Und weil attraktive Zentren erreichbar sein müssen, prüfen wir, wie ÖPNV, Parken, Rad- und Fußverkehr, Lieferverkehr und Barrierefreiheit sinnvoll zusammenspielen können.



Kontakt zur Redaktion

presse@hagen.ihk.de

Folgen Sie uns auf Social Media





Wir begrüßen Fortschritt. Persönlich mit Handschlag.

Wir stärken Unternehmen aus der Region mit unserer Expertise und innovativen Finanzierungslösungen – als verlässlicher Partner an Ihrer Seite begleiten wir Sie langfristig und sind immer persönlich für Sie vor Ort. Denn wir sind eine Gemeinschaft. Und eine Bank.

Mehr Infos unter [vr.de/firmenkunden](https://www.vr.de/firmenkunden)

Wir machen den Weg frei.

**Volksbanken
Raiffeisenbanken**



Jetzt ist der richtige **Zeitpunkt**,
es **einfach** mal **anzugehen!**

PMGi
Agentur für Medienproduktion

Gute Projekte beginnen
mit einem **Gespräch**.

Eine moderne Broschüre, ein Magazin
für Ihre Kunden oder der anstehende
Geschäftsbericht: Oft fehlt nur der
richtige Partner, der es **einfach** macht.

Als Partner der **IHK zu Hagen und zu
Dortmund** unterstützen wir auch Sie gern
dabei, Ihre **Kommunikation professionell
und ohne Umwege** auf das nächste
Level zu heben.

Sprechen Sie mich **einfach** an:



Lead Design
Nicole Müller
n.mueller@pmgi.de
02385 931277



pmgi.de



Ihr IHK
Mitgliedervorteil:
15 % Rabatt
auf die Gestaltung
Ihres nächsten Projekts!

Einfach melden.
Kurz sprechen.
Loslegen.