IHK MAGAZIN
meo

MÜLHEIM
ESSEN
OBERHAUSEN

AUSGABE 0326



AKTUELLES

IHKlar! In allen Unternehmensfragen für Sie da

UNSER THEMENSCHWERPUNKT

Ausbildung sichtbar machen

UNSERE REGION

Austausch zwischen Politik und Wirtschaft zur Hafen-Sperrung

UNSERE THEMEN

Digitales Carnet: Das ändert sich für Unternehmen



© iStock.com / Pinkypills

Digital genial: Besuchen Sie das meo Magazin auch online

WWW.MEOMAGAZIN.DE

Immer aktuell:
Dank tagesaktueller Pflege

meo Community:
Tauschen Sie sich auf unseren Social Media Kanälen aus

Tablet, Laptop oder Smartphone?:
meo mobiloptimiert überall lesen

Sichtbar sein. Menschen erreichen. Zukunft gestalten.





Liebe Leserinnen und Leser,

gute Kommunikation beginnt für uns mit einer einfachen Frage: Wen wollen wir erreichen und was ist für diese Menschen wirklich relevant?

Diese Frage beschäftigt viele Unternehmen derzeit besonders beim Thema Ausbildung. Junge Menschen für einen Beruf und das eigene Unternehmen zu begeistern, ist längst kein Selbstläufer mehr. Ausbildungsmarketing bedeutet deshalb heute weit mehr, als freie Stellen auszuschreiben. Es geht darum, sichtbar zu sein, authentische Einblicke zu geben und zu zeigen, warum es sich lohnt, gerade hier ins Berufsleben zu starten.

Wie unterschiedlich und kreativ das gelingen kann, zeigen wir im Themenschwerpunkt dieser Ausgabe. Unternehmen aus unserer MEO-Region geben Einblicke in ihre Praxis und zeigen, mit welchen Ideen und Ansätzen sie Nachwuchskräfte erreichen und für Ausbildung begeistern. Gleichzeitig stellen wir Ihnen Angebote vor, mit denen wir als IHK Unternehmen beim Ausbildungsmarketing unterstützen.

Auch wir selbst haben uns intensiv mit der Frage beschäftigt: Wie erreichen wir unsere Mitgliedsunternehmen noch besser? Und wie machen wir klarer, was die IHK eigentlich alles leistet?

Eine Antwort darauf ist IHKlar, unsere neue Kampagne, die wir Ihnen in dieser Ausgabe erstmals vorstellen. Der Name ist dabei Programm: Wir wollen klar und verständlich zeigen, wo wir unterstützen, vernetzen, Interessen vertreten und ganz konkret Mehrwert für Unternehmen schaffen. Dabei wollen wir weniger aus der Perspektive der Institution und noch stärker aus Sicht unserer Mitgliedsunternehmen kommunizieren.

Denn ob beim Werben um Nachwuchskräfte oder bei unserer eigenen Kommunikation: Entscheidend ist nicht allein, was wir erzählen möchten, sondern was bei den Menschen in den Unternehmen ankommt.

Neben diesen beiden Schwerpunkten erfahren Sie in dieser Ausgabe, was sich aktuell in den Unternehmen unserer Region bewegt, welche Themen uns als IHK beschäftigen und welche Veranstaltungen in den kommenden Wochen auf Sie warten.

Wir wünschen Ihnen eine spannende Lektüre und vielleicht die eine oder andere Idee, die Sie direkt in Ihrem Unternehmen aufgreifen können.

Gerd Kleemeyer
Präsident

Benedict Kerbstadt
Stellv. Hauptgeschäftsführer

AKTUELLES

IHKlar! In allen Unternehmensfragen für Sie da **6**

UNSERE UNTERNEHMEN

Dienstleistungen

FELDER GMBH
Von Meilenstein zu Meilenstein **10**

GREATECH GMBH
Von Sensoren bis Satelliten **14**

ESFORIN SE
Mit Algorithmen und KI zu mehr Flexibilität im Strommarkt **16**



UNSERE REGION

Ein Vierteljahrhundert Bührer + Wehling Projekt GmbH

SEITE **52**

UNSER THEMENSCHWERPUNKT – TEIL 1

Ausbildung sichtbar machen

SEITE **18**



UNSER THEMENSCHWERPUNKT

Teil 1 – Ausbildung sichtbar machen **18**

Teil 2 – Ausbildungsmarketing macht den Unterschied **26**

UNSERE REGION

Auf Entdeckungstour durch Essen – RevierTouristik GmbH **48**

Unternehmensjubiläen **50**

Ein Vierteljahrhundert Bührer + Wehling Projekt GmbH **52**

Austausch zwischen Politik und Wirtschaft zur Hafen-Sperrung **54**

GFOS erweitert Geschäftsführung: Thomas Kirn wird Chief Revenue Officer **56**

Foto rechts oben: © Christian Hoevelmann; Illustrationen: istock.com / © DrAfter123, © Pandagolik, © Ariq Stock

UNSERE THEMEN

Neue Azubis verstärken unser Team **57**

Mehr Wohnraum für Auszubildende **58**

Digitales Carnet: Das ändert sich für Unternehmen **60**

Premiere der REVIERGALA: Wirtschaftsjunioren Ruhr bringen das Revier zusammen **62**

Branchentreff Kreativwirtschaft NRW **64**

Film ab für den Snowdance Vision Award 2027 **65**

Veranstaltungen vom 6. Oktober bis 17. Dezember 2026 **66**

Herbst der Reformen auf Wiedervorlage? **70**

Sperrung der einzigen Schienenanbindung des Essener Hafens **72**

Neue Studie: Was bringt die kommunale Verpackungssteuer? **74**

Einkommensteuer bleibt Unternehmensteuer des Mittelstands **76**

Personalien **77**

Konzept Zukunft – Nachhaltigkeit **78**

Unternehmensnachfolgebörse **79**

Seit August 2026 bindend: KI-Transparenzpflicht für Unternehmen **80**



UNSERE UNTERNEHMEN

ESFORIN SE: Mit Algorithmen und KI zu mehr Flexibilität im Strommarkt

SEITE **16**



UNSERE THEMEN

Mehr Wohnraum für Auszubildende

SEITE **58**



AKTUELLES

IHKlar! In allen Unternehmensfragen für Sie da

Was bewegt unsere Unternehmen? Welche Themen beschäftigen sie gerade? Wo können wir unterstützen? Und welche Geschichten aus Essen, Mülheim an der Ruhr und Oberhausen sollten viel mehr Menschen kennen?
Genau darum geht es bei IHKlar, unserer neuen Kommunikationskampagne. Mit ihr möchten wir unsere vielfältigen Aufgaben und Angebote noch sichtbarer machen – und gleichzeitig diejenigen in den Mittelpunkt stellen, um die es bei unserer Arbeit jeden Tag geht: die Menschen und Unternehmen unserer Region.

Was ist für unsere Unternehmen wichtig?

Diese Frage steht im Zentrum von IHKlar. Denn unsere Aufgaben sind vielfältig. Wir begleiten Gründerinnen und Gründer auf dem Weg in die Selbstständigkeit, unterstützen Unternehmen bei der Ausbildung ihrer Fachkräfte von morgen und organisieren Prüfungen. Wir beraten unter anderem zu Internationalisierung, Innovation, Recht, Digitalisierung, Nachhaltigkeit, Fachkräftesicherung und Unternehmensnachfolge.
Gleichzeitig vertreten wir die Interessen der regionalen Wirtschaft gegenüber Politik und Verwaltung. Wir setzen uns für gute wirtschaftliche Rahmenbedingungen ein, bringen die Perspektiven unserer Mitgliedsunternehmen in politische Diskussionen ein und schaffen Netzwerke, in denen Wirtschaft, Politik, Wissenschaft und Verwaltung miteinander ins Gespräch kommen.
All das gehört zu unserer täglichen Arbeit – ist aber längst nicht jedem bekannt. Mit IHKlar möchten wir deshalb zeigen, was wir tun und vor allem: was unsere Unternehmen davon haben.
„Als IHK begleiten wir Unternehmen in nahezu allen Phasen ihres unternehmerischen Handelns – von der Gründung über Ausbildung, Fachkräftesicherung und Innovation bis hin zu Internationalisierung, Unternehmensnachfolge und der Interessenvertretung gegenüber Politik und Verwaltung. Mit IHKlar möchten wir diese Vielfalt noch greifbarer machen und zeigen, wie wir Unternehmen in ihrem Alltag unterstützen“, sagt Benedict Kerbstadt, stellv. Hauptgeschäftsführer der IHK zu Essen. ▸

Klarheit.
Orientierung.
Mehrwert.









Die Menschen hinter der Wirtschaft

Dabei soll es bei IHKlar nicht allein um uns gehen. Denn Wirtschaft findet nicht auf dem Papier statt. Hinter Unternehmen, Innovationen und Investitionen stehen Menschen, die Ideen haben, Entscheidungen treffen, Verantwortung übernehmen und unsere Region jeden Tag ein Stück weiterentwickeln.
Deshalb ist IHKlar auch eine Mitmachkampagne.
Wir möchten Unternehmerinnen und Unternehmern, Gründerinnen und Gründern, Auszubildenden, Fachkräften und weiteren Persönlichkeiten aus der MEO-Region über unsere Kanäle eine Bühne geben. Wir möchten ihre Geschichten erzählen: von neuen Ideen und mutigen Gründungen, von besonderen Ausbildungswegen und gelungenen Unternehmensnachfolgen, von Innovationen, internationalem Geschäft oder besonderem Engagement für den Standort.
So möchten wir mit IHKlar auch zeigen, wie vielfältig, engagiert und leistungsfähig die Wirtschaft in unserer Region ist.
„Unsere Mitgliedsunternehmen leisten jeden Tag Beeindruckendes. Mit IHKlar möchten wir ihre Geschichten sichtbar machen und gleichzeitig aufzeigen, welche Angebote und Unterstützungsmöglichkeiten die IHK bereithält. So schaffen wir Orientierung, fördern den Austausch und stärken das Bewusstsein für die Leistungsfähigkeit unserer regionalen Wirtschaft“, so Kerbstadt.



IHKlar wächst weiter

IHKlar ist für uns keine kurzfristige Kampagne. Der neue Auftritt wird Schritt für Schritt auf unserer Website, in den sozialen Medien, bei Veranstaltungen und an vielen weiteren Stellen sichtbar werden.
Auch unsere Kolleginnen und Kollegen werden Teil der Kampagne. Als Fachleute für ihre jeweiligen Themen zeigen sie anhand konkreter Beispiele, bei welchen Fragen und Herausforderungen Unternehmen auf uns zählen können. Damit möchten wir nicht nur unsere Angebote sichtbarer machen, sondern auch die Menschen dahinter.
Mit IHKlar geben wir den Menschen unserer Wirtschaft eine Bühne. Wir machen ihre Geschichten sichtbar, zeigen ihre Leistungen und setzen uns mit voller Überzeugung für ihre Interessen ein. Gleichzeitig zeigen wir, welche Unterstützung wir bieten – von Ausbildung und Weiterbildung über Gründung, Fachkräftesicherung und Innovation bis hin zu Außenwirtschaft, Recht und Unternehmensnachfolge.
Denn am Ende geht es bei IHKlar vor allem um eines: die Unternehmen und Menschen unserer Region und das, was sie brauchen, um erfolgreich zu sein.
IHKlar – Ihre IHK. Für Sie da.



Ansprechpartnerin:
JOSEPHINE STACHELHAUS



Ansprechpartnerin:
YVONNE ROSENBERGER



»Unsere Mitgliedsunternehmen leisten jeden Tag Beeindruckendes. Mit IHKlar möchten wir ihre Geschichten sichtbar machen und gleichzeitig aufzeigen, welche Angebote und Unterstützungsmöglichkeiten die IHK bereithält.«

BENEDICT KERBSTADT
Stellvertretender Hauptgeschäftsführer

DIENSTLEISTUNGEN

Von Meilenstein zu Meilenstein



Autorin:
LARA BÖCKELMANN



Ansprechpartnerin:
SANDRA SCHMITZ

FELDER GMBH: Vom Güterbahnhof nach Oberhausen

Die FELDER GMBH entwickelt und produziert Lote, Flussmittel und Lotpasten sowie weitere Zusatzwerkstoffe für verschiedene Branchen. Gegründet wurde das Unternehmen 1979 von den Schwägern Wilhelm Priester und Uwe Felder. In den ersten Jahren war der Betrieb am Duisburger Güterbahnhof ansässig. Mit der Erweiterung der Produktpalette und dem Wachstum des Unternehmens wurde der Platz jedoch knapp. 1986 fiel deshalb die Entscheidung für den Umzug nach Oberhausen. Dort setzte sich die Entwicklung des Unternehmens fort. ▸

Foto: © FELDER GMBH



MARCO WILD & FRANK SCHRÖER
Geschäftsführer der FELDER GMBH

»Wenn Sie Ihr Auto starten, den Fernseher einschalten oder aus dem Fenster auf eine Dachrinne schauen, ist die Wahrscheinlichkeit groß, dass dort unsere Produkte verwendet wurden.«

MARCO WILD
Geschäftsführer

Schritt für Schritt gewachsen

Knapp fünf Jahre nach dem Umzug errichtete das Unternehmen einen eigenen Schmelzbetrieb. Rund ein Jahrzehnt später folgte die Erweiterung der Chemieproduktion. Mit dem Erwerb weiterer Grundstücke im Jahr 2012 und dem Bau einer weiteren Produktionshalle wurden die Kapazitäten mehr als verdoppelt.

„Wenn wir auf unsere Geschichte zurückblicken, sehen wir, dass wir uns eigentlich alle zehn Jahre einen großen Entwicklungsschritt vorgenommen haben", sagt Geschäftsführer Frank Schröer, der bereits seit 1983 im Unternehmen tätig ist.

Ein weiterer Meilenstein folgte im Juni 2026. Aufgrund des Unternehmenswachstums werden bis Ende 2027 neue Büroräume geschaffen, um der vergrößerten Verwaltung mehr Platz zu bieten.

Vielfältige Einsatzfelder

Zum Erfolg beigetragen hat dabei nicht zuletzt die breite Produktpalette. Die Produkte kommen unter anderem in der Elektroindustrie, der Metallverarbeitung, im Kälte- und Klimabereich sowie im Handwerk zum Einsatz. „Wenn Sie Ihr Auto starten, den Fernseher einschalten oder aus dem Fenster auf eine Dachrinne schauen, ist die Wahrscheinlichkeit groß, dass dort unsere Produkte verwendet wurden", erklärt Marco Wild, Geschäftsführer der FELDER GMBH.



Innovativ und nachhaltig

Nachhaltigkeit gehört bei FELDER seit vielen Jahren zum Unternehmensalltag. Als Hersteller von Loten und Zusatzwerkstoffen setzt das Unternehmen konsequent auf Recycling und die Wiederverwertung von Rohstoffen. So sammelt der Betrieb beispielsweise Lötzinnabfälle bei seinen Kunden ein, die anschließend in der eigenen Niederlassung im Schwarzwald recycelt werden.

Auch bei der Energieversorgung setzt der Betrieb auf nachhaltige Lösungen. Die Produktionsöfen wurden von Gas auf Strom umgestellt, auf den Produktionshallen erzeugt eine Photovoltaikanlage Storm und für die Produktion wird Ökostrom genutzt. „Produktionstechnisch stehen wir kurz davor, vollständig CO_2-neutral zu arbeiten", sagt Frank Schröer.

Ausbildung als Schlüssel für die Zukunft

Für die Zukunft des Unternehmens spielt die Ausbildung eine zentrale Rolle, denn der Bedarf ist groß. In den kommenden Jahren werden viele erfahrene Mitarbeitende in den Ruhestand gehen. Umso wichtiger ist es, junge Menschen für eine Ausbildung zu begeistern. Ausgebildet werden unter anderem Industrie- und Bürokaufleute, Fachkräfte für Metalltechnik, Maschinen- und Anlagenführerinnen und -führer sowie Fachkräfte für Lagerlogistik. „Wir bilden Fachkräfte für den eigenen Bedarf aus. In ihrer Ausbildung lernen sie unseren Betrieb von Grund auf kennen und sind bereits früh in die Abläufe integriert. Deshalb möchten wir junge Menschen auch nach der Ausbildung gerne langfristig bei uns halten und ihnen eine Perspektive bieten", so Marco Wild. Auf die Frage, was junge Menschen mitbringen sollten, hat der Geschäftsführer eine klare Antwort: „Schulnoten stehen für uns nicht an erster Stelle. Uns ist es wichtig, dass sie Lust haben, sich in den Betrieb zu integrieren und Neues zu lernen."

Weitere Informationen finden Sie unter:

www.felder.de





Foto: © FELDER GMBH

DIENSTLEISTUNGEN

Von Sensoren bis Satelliten







GREATECH GmbH

Die GREATECH GmbH entwickelt elektronische Systeme und drahtlose Kommunikationslösungen für unterschiedlichste Anwendungen. Seit mehr als 20 Jahren begleitet das Mülheimer Unternehmen Kunden von der ersten Idee über die Entwicklung bis zur Serienreife. Dazu zählen auch mehrere deutsche Hardware-Startups und ein deutscher Hidden Champion. Die Lösungen kommen unter anderem in intelligenten Stromzählern, industriellen Sensoren sowie in der Satellitenkommunikation zum Einsatz.

Weitere Informationen finden Sie unter:

www.greatech.de

Von der Begeisterung zum Beruf

Die Begeisterung für Technik begleitet Mitgründer und den Verantwortlichen für Produktmarketing Christoph Grundig schon seit seiner Jugend. Schon damals beschäftigte er sich intensiv mit Computern und ihrer Elektronik. Praktika und das familiäre Umfeld verstärkten dieses Interesse. Nach einem Studium der Betriebswirtschaft mit den Schwerpunkten internationales Business und E-Commerce gründete er 2003 die GREATECH GmbH mit, die zunächst einige Jahre in Krefeld ansässig war. Als ein Standortwechsel notwendig wurde, fiel die Wahl bewusst auf Mülheim an der Ruhr. Ausschlaggebend war nicht nur die passende Immobilie, sondern auch die Nähe zu einem damals außergewöhnlichen Projekt rund um moderne Stromzähler mit verschlüsselter Funkübertragung.

Aus dem kleinen Unternehmen entwickelte sich Schritt für Schritt ein Spezialist für Funktechnologien und elektronische Systeme. Dabei setzte der Betrieb auf kontinuierliches Wachstum aus eigener Kraft: „Wir haben das Unternehmen mit viel Herzblut aufgebaut. Ich selbst habe in meinen Zwanzigern hier sehr viel Zeit verbracht, inklusive etlicher Nachtschichten, um das Unternehmen schrittweise aufzubauen. Es macht mich stolz zu sehen, wie sich unser Portfolio entwickelt hat."

Kommunikation über große Distanzen

Besonders gern erinnert sich Christoph Grundig an die Zusammenarbeit mit dem amerikanischen Start-up Swarm Technologies Inc.. Für das Unternehmen entwickelte GREATECH spezielle Elektronik für Gateways, die Sensordaten per Nano-Satelliten übertragen. Die Technik ermöglicht eine zuverlässige Kommunikation auch dort, wo keine Mobilfunk- oder Kabelnetze verfügbar sind, z.B. Offshore. Sie kommt in entlegenen Gebieten oder bei industriellen Anwendungen im Feld zum Einsatz, bei denen Daten sicher und über große Entfernungen übertragen werden müssen. „Das macht uns sehr stolz. Es zeigt, dass auch ein vergleichsweise kleines Unternehmen aus Mülheim bei internationalen Hightech-Projekten zumindest zeitweise mithalten kann", sagt der Mitinhaber und Mitgründer. „Abhängigkeiten und Geschwindigkeit sind insbesondere in der Elektronik extrem hoch. Das Rennen um die neuesten Produkte gleicht einem Marathon mit permanenten Sprints und neuen Hürden. Sobald eine Schlüsselkomponente fehlt oder sich drastisch verteuert, haben kleine Unternehmen bei der Produktion sofort das Nachsehen. Neue Technologien werden mittlerweile im Rekordtempo abgelöst."

Neue Ideen im Blick

Neue Technologien und neue Anwendungsbereiche gehören für GREATECH seit der Gründung zum Alltag. Derzeit arbeitet das Unternehmen unter anderem an Produkten für den telemedizinischen Bereich und entwickelt Funklösungen für weitere industrielle Anwendungen. Zudem beschäftigt sich das Unternehmen intensiv mit dem Einsatz künstlicher Intelligenz in der Produktentwicklung.

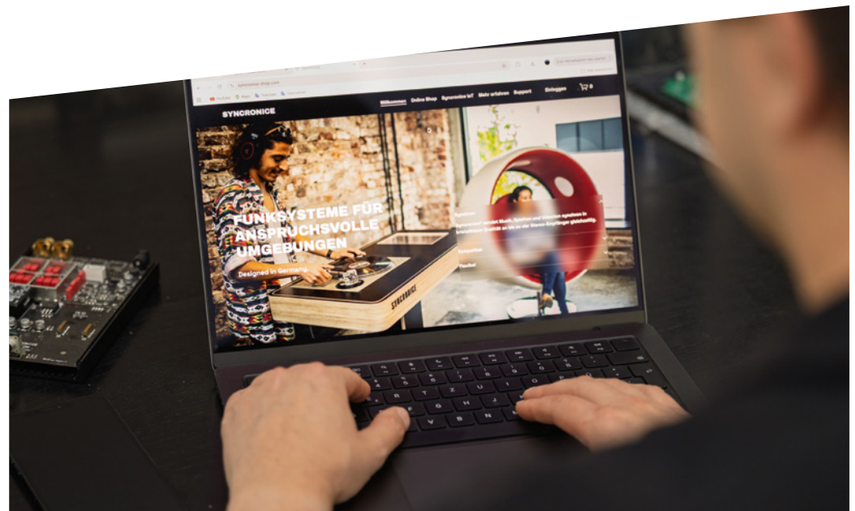
So blickt das Mülheimer Unternehmen auch nach mehr als 20 Jahren mit Neugier und Ideenreichtum auf die nächsten Entwicklungen.



Autorin:
LARA BÖCKELMANN



Ansprechpartnerin:
SANDRA SCHMITZ



Fotos: © Christian Hoevelmann



DIENSTLEISTUNGEN

Mit Algorithmen und KI zu mehr Flexibilität im Strommarkt

ESFORIN SE

Die 2014 von Christian Hövelhaus (CEO & Founder) und Christoph Gardlo (COO & Co-Founder) gegründete ESFORIN SE (»Energy Services for Industry«) hat sich auf die kurzfristige Flexibilitätsvermarktung von Strom und Gas spezialisiert. Dafür nutzt das Unternehmen Spielräume bei Verbrauch, Erzeugung und Speicherung für den kurzfristigen Energiehandel.



Autorin:
LARA BÖCKELMANN



Ansprechpartnerin:
SANDRA SCHMITZ

Die Energiewende braucht Flexibilität

Die Geschäftsidee entstand mit dem Ausbau erneuerbarer Energien. „Bislang wurden fossile Kraftwerke an den Verbrauch angepasst. Wir passen nun den Verbrauch sowie das Angebot daran an, wann Strom aus erneuerbaren Energien verfügbar ist“, so Christian Hövelhaus.

Dafür wurde eine voll automatisierte, digitale Plattform entwickelt. Mit den Kunden wird festgelegt, welche Flexibilität ihre Anlagen bieten und welche technischen und betrieblichen Grenzen gelten. Darauf abgestimmte Algorithmen beobachten die kurzfristigen Energiemärkte und reagieren im Bereich der gesetzten Rahmenbedingungen automatisiert auf Preisbewegungen. Die Anlage ist über eine Schnittstelle mit der Plattform verbunden und kann entsprechend der Vorgaben gesteuert werden. „Wir verbinden den preislichen Teil, die Strombörse, mit der Physik“, erklärt Christoph Gardlo. Je nach Marktlage kann Strom zu einem anderen Zeitpunkt verbraucht, gespeichert oder bereitgestellt werden. Dadurch können Energiekosten sinken und Verbrauch sowie Erzeugung besser aufeinander abgestimmt werden. „Die Energiewende braucht Flexibilität. Wenn wir den Verbrauch stärker danach ausrichten, wann Strom verfügbar ist, können wir erneuerbare Energien besser einbinden, somit fossile Erzeugung, CO_2 reduzieren und gleichzeitig das Netz entlasten“, so Hövelhaus.

Vom Umdenken zum Wachstum

„Als wir mit unserem Ansatz auf den Markt kamen, konnten sich viele Unternehmen kaum vorstellen, dass ihre voll ausgelasteten Anlagen Spielraum für Anpassungen bieten“, erinnert sich Gardlo.

Die Corona-Pandemie und der Energiepreisschock nach Beginn des russischen Angriffskriegs gegen die Ukraine führten zum Umdenken. „Mit den steigenden Energiepreisen wurde die Frage wichtiger, wo sich Kosten einsparen und Spielräume beim Energieverbrauch besser nutzen lassen“, erzählt er. Seitdem ist ESFORIN gewachsen und mittlerweile in sieben weiteren europäischen Ländern aktiv.

Nähe zu Forschung und Fachkräften

Seinen Hauptsitz hat ESFORIN in Essen, ein weiteres Büro befindet sich in Berlin. Für das Ruhrgebiet sprechen aus Sicht der Geschäftsführer insbesondere die Energiebranche. Die Nähe zu den umliegenden Universitäten, von denen einige einen Energielehrstuhl haben, sei ein Vorteil: „Damit haben wir die Wissenschaft direkt in der Nähe und gleichzeitig Zugang zu qualifizierten Fachkräften.“

Einsatz von KI in der Flexibilitätsvermarktung

Künftig will ESFORIN sein Geschäft in Europa weiter ausbauen und seine Technologie weiterentwickeln. Ein eigener Data-Science-Bereich arbeitet daran, Algorithmen und Prognosen zu verbessern. Eine immer größere Rolle spielt dabei künstliche Intelligenz. Mit einem KI-Start-Up und Forscherinnen und Forschern der Technischen Universität München testet ESFORIN derzeit, wie künstliche Intelligenz zusätzliche Informationen auswerten und Preisbewegungen an den Strommärkten früher erkennen kann und die mögliche Auswirkung auf den Strommärkten einschätzen.

„Ich glaube, der zunehmende KI-Einsatz wird die Energiewirtschaft in den nächsten Jahren grundlegend verändern“, so Hövelhaus. Mit dem weiteren Ausbau erneuerbarer Energien werden nach Einschätzung der Geschäftsführer Batteriespeicher, digitale Stromzähler und eine flexiblere Steuerung von Verbrauch und Erzeugung an Bedeutung gewinnen.

Christian Hövelhaus und Christoph Gardlo.



Weitere Informationen finden Sie unter:
www.esforin.com

Info

Hohe Energiepreise bleiben für viele Unternehmen eine Belastung. Das zeigt das Energiewende-Barometer 2026 der IHK-Organisation, an dem sich rund 3.100 Betriebe aus allen Branchen und Regionen beteiligen. Für 49 Prozent der Unternehmen hat sich Strom in den vergangenen zwölf Monaten verteuert, rund ein Drittel stellt aufgrund hoher Energiekosten Investitionen in Kernprozesse zurück. Fast jedes zweite Unternehmen in Nordrhein-Westfalen bewertet die Auswirkungen der Energiewende auf die eigene Wettbewerbsfähigkeit negativ. Deutschlandweit stellt jedes dritte Unternehmen Investitionen in Kernprozesse zurück. Diese Tendenz lässt sich auch in unserem MEO-Bezirk beobachten.

Unser Energiewende-Barometer 2026 finden Sie unter:

www.ihk.de/meo/innovation1/energiefragen/energiewende-barometer-2026-7128518.

Fotos: © Christian Hoevelmann



UNSER THEMENSCHWERPUNKT – TEIL 1

Ausbildung sichtbar machen

Gute Ausbildung allein reicht heute nicht mehr. Junge Menschen müssen auch wissen, welche Chancen Unternehmen ihnen bieten.
Der Wettbewerb um Nachwuchskräfte ist längst auch ein Wettbewerb um Aufmerksamkeit. Wer junge Menschen für eine Ausbildung begeistern möchte, muss dort präsent sein, wo Berufsorientierung stattfindet – in Schulen, auf Veranstaltungen, im Netz und vor allem im persönlichen Austausch. Ausbildungsmarketing ist deshalb weit mehr als eine Stellenanzeige:
Es geht darum, Einblicke zu geben, Begegnungen zu schaffen und authentisch zu zeigen, was Ausbildung ausmacht.

Wie das gelingen kann, zeigen wir in dieser Ausgabe aus unterschiedlichen Perspektiven. DEICHMANN, die ZECH Bau SE und die Margarethe Krupp-Stiftung geben Einblicke in ihr Ausbildungsmarketing und zeigen, wie sie junge Menschen erreichen und für sich gewinnen.
Und weil Unternehmen dabei nicht allein sind, stellen wir anschließend vor, wie wir als IHK unterstützen: mit konkreten Angeboten, Kampagnen und Formaten, die Ausbildungsbetriebe sichtbarer machen und Unternehmen mit den Fachkräften von morgen zusammenbringen.

Illustrationen Themenschwerpunkt: istock.com / © DrAfter123, © Pandagolik

»Ich denke, es ist ein Riesenvorteil, dass man einen ganz anderen Draht zu den Menschen hat.«





Autorin:
LEANA PIRIA

Ausbildung mit Perspektive – wenn Azubis selbst zu Botschaftenden werden: Margarethe-Krupp-Stiftung

1906 gründete Margarethe Krupp eine Stiftung mit dem Ziel, bezahlbaren und zugleich komfortablen Wohnraum zu schaffen. Aus dieser Idee entstand die heutige Margarethe Krupp-Stiftung, die Tradition mit modernen Anforderungen verbindet. „Bewahren und entwickeln" lautet dabei bis heute der Grundsatz.

Ein Ausbildungsberuf mit vielen Seiten

Ein Grundsatz, der auch bei der Suche nach Nachwuchskräften eine Rolle spielt. Die Margarethe Krupp-Stiftung bildet Immobilienkaufleute aus – ein Beruf, der weit mehr umfasst als das klassische Bild vom Makler. Vermietung, Verwaltung und Bewirtschaftung gehören ebenso dazu wie kaufmännische Aufgaben, Instandhaltung und Modernisierung.

Einer, der diesen vielseitigen Beruf kennenlernt, ist Tim Schoß. Er absolviert seine Ausbildung im dritten Ausbildungsjahr und erhält Einblicke in die unterschiedlichen Aufgabenbereiche der Immobilienbranche. Auf die Stiftung wurde er über eine Empfehlung aufmerksam. Besonders angesprochen hat ihn die Mischung aus kaufmännischen Aufgaben und dem Kontakt zu Menschen.

Vom Azubi zum Ausbildungsbotschafter

Nach seinem Abitur hätte für Tim Schoß auch ein Studium infrage kommen können. Stattdessen entschied er sich bewusst für eine Ausbildung. Orientierung gab ihm eine persönliche Berufsberatung während seiner Schulzeit. Heute ist er selbst aktiv als Ausbildungsbotschafter, denn Tim weiß, wie schwierig die Suche nach dem passenden Weg sein kann.

Vor Schulklassen berichtet er von seinem Ausbildungsalltag, seinem persönlichen Weg und dem Berufsbild des Immobilienkaufmanns. „Ich war damals selbst in einer ähnlichen Situation", sagt er. Er möchte Jugendlichen aus erster Hand zeigen, welche Möglichkeiten ihnen nach der Schule offenstehen.

Begegnung auf Augenhöhe

Für Tim liegt eine besondere Stärke der Ausbildungsbotschaftenden darin, Jugendlichen auf Augenhöhe zu begegnen. „Ich denke, es ist ein Riesenvorteil, dass man einen ganz anderen Draht zu den Menschen hat." Der geringe Altersunterschied macht den Austausch lockerer und persönlicher.

Eine neue Rolle – auch als Azubi selbst

Auch Tim selbst hat durch seine Tätigkeit viel gelernt. Vor einer Gruppe zu sprechen und auf unbekannte Menschen zuzugehen, fällt ihm heute leichter. Besonders spannend ist für ihn der Rollenwechsel: „Im Betrieb lernt man von Leuten, die viel mehr Ahnung haben." In der Schule sei es plötzlich umgekehrt. Dort steht er vorne und vermittelt Wissen aus seiner eigenen Erfahrung.

Ausbildungsbotschafter zeigen jungen Menschen nicht nur Berufe, sondern erzählen auch ihren eigenen Weg – mit Unsicherheiten, Entscheidungen und Erfahrungen. So entsteht ein realistischer Einblick und vielleicht der Mut, den eigenen Weg zu beginnen.



Die beiden Auszubildenden mit Jochen Biefang (l. i. B.) und Linda Goris (r. i. B.)

Ausbildung gemeinsam gestalten

Die duale Ausbildung eröffnet jungen Menschen vielfältige Möglichkeiten für ihren Start ins Berufsleben. Als IHK zu Essen setzen wir uns dafür ein, jungen Menschen diese Chancen aufzuzeigen und Unternehmen bei der Ausbildung ihres Fachkräftenachwuchses zu unterstützen. Dabei unterstützen wir nicht nur Ausbildungsbetriebe bei der Ausbildung ihrer Nachwuchskräfte, sondern bilden auch selbst aus.

Ein wichtiger Bestandteil unseres Ausbildungsmarketings ist das Projekt Ausbildungsbotschaftende. In diesem Jahr nehmen erstmals auch eigene Auszubildende der IHK zu Essen daran teil. Sie besuchen Schulklassen, berichten aus ihrem Ausbildungsalltag und zeigen, welche Möglichkeiten ihnen nach der Schule offenstehen.

Damit die jungen Botschafterinnen und Botschafter gut auf ihre Einsätze vorbereitet sind, werden sie von uns gezielt geschult und begleitet. Dabei lernen sie unter anderem, sicher vor Gruppen aufzutreten, ihre Erfahrungen authentisch zu vermitteln und auf Fragen der Jugendlichen einzugehen.

Weitere Informationen finden Sie unter:
margarethe-krupp-stiftung.de

Fotos: © Christian Hoevelmann



Ausbildung lebt vom persönlichen Austausch: DEICHMANN SE

Die DEICHMANN SE beschäftigt weltweit ca. 50.000 Mitarbeitende und legt großen Wert auf die Ausbildung des eigenen Nachwuchses. Ausgebildet wird im Verkauf, in der Logistik und in der Zentrale.

Viele Wege in den Beruf

Die Auswahl an Berufen ist groß. Im Verkauf werden unter anderem Kaufleute im Einzelhandel und Verkäuferinnen und Verkäufer ausgebildet. In der Zentrale werden Kaufleute für Büromanagement und Kaufleute im E-Commerce, Mediengestalterinnen und -gestalter sowie Fachinformatikerinnen und -informatiker ausgebildet. In der Logistik können sich Nachwuchskräfte zur Fachkraft für Lagerlogistik oder zur Fachlageristin und zum Fachlageristen ausbilden lassen. Darüber hinaus wird eine Kochausbildung im firmeneigenen Bistro angeboten.

Dort sein, wo junge Menschen sind

Potenzielle Bewerberinnen und Bewerber spricht DEICHMANN über die eigene Karriereseite, Social Media, bei Ausbildungsmessen, Schulbesuchen sowie dem Girls'Day an. Eine weitere Gelegenheit bot die POP-UP-Ausbildungswoche der IHKs im Ruhrgebiet, die Anfang Juli in der Essener Innenstadt Halt machte. Bei Azubi-Speeddatings kamen dort regionale Ausbildungsbetriebe, darunter DEICHMANN, mit jungen Menschen ins Gespräch. Dabei spielte die Verbundenheit mit dem Standort eine Rolle: „Als Essener Unternehmen fanden wir es schön, mitten in der Stadt präsent zu sein. In der Innenstadt sind ohnehin viele junge Menschen unterwegs und so ergibt sich ein unkomplizierter Kontakt", erzählt Lena Richarz, Recruiting Assistentin bei DEICHMANN und unterstützend in der Ausbildungsbetreuung tätig.



Autorin:
LARA BÖCKELMANN

»Es ist einfach etwas anderes, ob wir von der Ausbildung erzählen oder jemand, der sie selbst gerade macht. Unsere Azubis können aus eigener Erfahrung berichten und noch einmal einen ganz anderen Einblick geben.«

Fotos: © DEICHMANN SE

Was sollten Nachwuchskräfte mitbringen?

„Uns ist vor allem wichtig, dass junge Menschen Eigeninitiative zeigen, verlässlich und neugierig sind und über den Tellerrand hinausschauen. Es kommt nicht nur darauf an, ob man ein super Zeugnis hat oder ob der Lebenslauf geradlinig ist", sagt Annika Jesse, Business Partnerin Young Talents bei DEICHMANN.

Besonders gefreut hat sich das Team, dass viele Interessierte selbst das Gespräch suchten: „Einige hatten sich schon vorher über unsere Ausbildungsangebote informiert und kamen mit konkreten Fragen auf uns zu. Das hat uns sehr gefreut."

Insbesondere den persönlichen Austausch schätzt das Team an solchen Formaten. Bei Ausbildungsmessen begleiten häufig auch Auszubildende das Team: „Es ist einfach etwas anderes, ob wir von der Ausbildung erzählen oder jemand, der sie selbst gerade macht. Unsere Azubis können aus eigener Erfahrung berichten und noch einmal einen ganz anderen Einblick geben", sagt Leonie Krause, Business Partnerin Young Talents bei DEICHMANN.

So entsteht schon vor einer Bewerbung ein erster Eindruck voneinander: „Wenn jemand nach einem guten Gespräch positiv in Erinnerung bleibt und später die Bewerbung eingeht, hat man direkt wieder ein Gesicht vor Augen."

Von Beginn an in Familienhand

Die Geschichte von Deichmann begann 1913 in Essen-Borbeck, wo Heinrich Deichmann gemeinsam mit seiner Frau Julie eine Schuhmacherwerkstatt eröffnete. Nach seinem Tod 1940 führte sie das Geschäft mit Sohn Heinz-Horst weiter. In den folgenden Jahrzehnten wuchs das Unternehmen über Essen hinaus. Mit der Übernahme des Schweizer Schuhunternehmens Dosenbach begann in den 1970er-Jahren die internationale Entwicklung. 1999 übernahm Heinrich Deichmann in dritter Generation den Vorsitz der Geschäftsführung, seit 2020 ist mit seinem Sohn Samuel die vierte Generation im Unternehmen tätig. Heute ist DEICHMANN mit rund 4.700 Filialen in über 30 Ländern vertreten und weiterhin in Familienbesitz.

Weitere Informationen finden Sie unter:
corpsite.deichmann.com/de-DE





v. l. n. r.: Annika Jesse, Leonie Krause und Lena Richarz





Autorin:
LARA BÖCKELMANN

Weitere Informationen finden Sie unter:
www.zechbau.de

Vom Azubi-Speeddating zum Ausbildungsplatz: ZECH Bau SE

Dass unser IHK-Azubi-Speeddating Unternehmen und Ausbildungssuchende erfolgreich zusammenbringen kann, zeigt das Beispiel der ZECH Bau SE in Essen.

Das Unternehmen hat mehrfach an dem Format teilgenommen und darüber bereits viele Nachwuchskräfte gewinnen können, darunter vor 2 Jahren ihre Auszubildende Charlotte Leist.

Nach dem Abitur hatte sie zunächst ein Studium der Betriebswirtschaftslehre begonnen. Schnell stellte sie jedoch fest, dass ihr der Praxisbezug fehlte. Auf der Suche nach einer Alternative entschied sie sich, unser Azubi-Speeddating zu besuchen.



Der erste Austausch

Vor dem Azubi-Speeddating informierte sich Charlotte Leist über die teilnehmenden Unternehmen und wurde dabei auf ZECH aufmerksam. Beim zehnminütigen Austausch mit Pierre Pries, der ZECH vor Ort vertrat, wurde ihr Interesse an dem Unternehmen weiter bestärkt.

Es folgten ein Bewerbungsgespräch und ein Praktikumstag, bevor sie sich schließlich für die Ausbildung zur Industriekauffrau entschied.

Gespräche auf Augenhöhe

Gerade das persönliche Kennenlernen macht für Pierre Pries den Reiz des Azubi-Speeddatings aus: „Ein Lebenslauf sagt viel aus, aber eben nicht alles. Im direkten Gespräch merkt man schnell, welche Interessen jemand mitbringt." Dabei müsse niemand perfekt vorbereitet sein. Wichtig sei vor allem, authentisch zu sein und Interesse an einem Ausbildungsplatz zu zeigen.

Auch in diesem Jahr war ZECH wieder beim Azubi-Speeddating dabei und konnte erneut einen Auszubildenden gewinnen. Für Pierre Pries ist dies ein guter Grund, weiterhin teilzunehmen: „Man kommt unkompliziert mit jungen Menschen ins Gespräch und merkt schnell, ob es auf beiden Seiten passen könnte. Dass wir darüber schon mehrfach Auszubildende für uns gewinnen konnten, freut mich natürlich besonders."

»Viele denken, dass nach einer Ausbildung der Karriereweg beendet ist. Ich glaube, deswegen tendieren viele zu einem Studium. Dabei eröffnen sich auch nach einer Ausbildung viele Möglichkeiten.«

Ausbildung eröffnet vielfältige Karrierewege

Charlotte Leist und Pierre Pries sind sich einig, dass bei der Berufswahl noch stärker gezeigt werden sollte, welche Möglichkeiten eine Ausbildung eröffnet. Gerade die Perspektiven nach dem erfolgreichen Abschluss werden häufig unterschätzt. „Viele denken, dass nach einer Ausbildung der Karriereweg beendet ist. Ich glaube, deswegen tendieren viele zu einem Studium. Dabei eröffnen sich auch nach einer Ausbildung viele Möglichkeiten. Man kann sich trotzdem weiterbilden oder später noch studieren", so die Auszubildende.

Bei ZECH sind solche Entwicklungsschritte nach der Ausbildung möglich. Ob Charlotte Leist nach ihrer Ausbildung noch einmal ein Studium aufnimmt, lässt sie sich noch offen. Fest steht aber: Sollte sie sich dafür entscheiden, bringt sie diesmal jede Menge Praxiserfahrung mit.

Ausbildung bei ZECH Bau SE

Junge Menschen können bei ZECH auf unterschiedlichen Wegen Berufserfahrungen sammeln. Neben Praktika und Traineeprogrammen bietet das Unternehmen Ausbildungsberufe im handwerklichen/gewerblichen und kaufmännischen Bereich an. Dazu gehören Maurerinnen und Maurer, Beton- und Stahlbetonbauerinnen und -bauer sowie Industriekaufleute und Kaufleute für Büromanagement.

Über das Unternehmen

Die ZECH Bau SE gehört zur international tätigen ZECH Group und blickt auf eine mehr als 100-jährige Geschichte zurück. Das Unternehmen ist im schlüsselfertigen Hochbau tätig und realisiert unter anderem Büro-, Industrie- und Wohngebäude. Zum Geschäft gehören ebenso Sanierungen und die Revitalisierung bestehender Gebäude.



Pierre Pries und Charlotte Leist

Fotos: © Christian Hoevelmann

»Ich wusste gar nicht, dass man diesen Beruf hier lernen kann.«



Autorin:
SABINE KELLER

Ausbildungsbotschaftende NRW
sabine.keller@essen.ihk.de
Tel.: 0201 1892–179



Autorin:
EVA WILMSMANN

Veranstaltungen & #Könnenlernen
eva.wilmsmann@essen.ihk.de
Tel.: 0201 1892–318



Autorin:
HANNAH SCHULZ

Veranstaltungen, Marketing/Social Media
hannah.schulz@essen.ihk.de
Tel.: 0201 1892–316

Illustrationen Themenschwerpunkt: istock.com / © DrAfter123, © Pandagolik

UNSER THEMENSCHWERPUNKT – TEIL 2

Ausbildungs-marketing macht den Unterschied

Die Fachkräfte von morgen gewinnen

„Ich wusste gar nicht, dass man diesen Beruf hier lernen kann."
Diesen Satz hören Unternehmen bei Veranstaltungen und Messen immer wieder. Nicht, weil ihre Ausbildung nicht attraktiv wäre, sondern weil viele Jugendliche das breite Angebot an Ausbildungsberufen und -Betrieben in Essen, Mülheim an der Ruhr und Oberhausen schlicht nicht kennen.

Genau darin liegt eine der größten Herausforderungen der Fachkräftesicherung. Wer junge Menschen für eine Ausbildung gewinnen möchte, muss sichtbar sein. Die Konkurrenz um Nachwuchskräfte ist groß und nach der Schule stehen Jugendlichen viele Wege offen. Ausbildung, Studium oder Freiwilligendienst: Die Entscheidung fällt oft erst nach vielen Gesprächen und persönlichen Eindrücken.
Für Unternehmen bedeutet das: Eine gute Ausbildung allein reicht heute häufig nicht mehr aus. Junge Menschen müssen zunächst erfahren, welche Möglichkeiten es gibt und warum sich ein Blick auf den eigenen Betrieb lohnt. ▸

Sichtbarkeit zählt

Ausbildungsmarketing beginnt lange vor der Veröffentlichung einer Stellenanzeige. Es geht darum, bei jungen Menschen präsent zu sein und Ausbildung erlebbar zu machen.
Ob auf Veranstaltungen, in Schulen oder über Social Media: Authentische Einblicke und persönliche Gespräche wecken Interesse und bauen Hemmschwellen ab. Häufig entsteht der erste Kontakt lange vor einer Bewerbung.

Gemeinsam Nachwuchs gewinnen

Jedes Jahr schließen die Unternehmen in Essen, Mülheim an der Ruhr und Oberhausen mehr als 7.500 Ausbildungsverträge in über 140 IHK-Ausbildungsberufen ab. Damit investieren sie in ihren Fachkräftenachwuchs und in die Zukunft unserer Region.
Unser Team Ausbildungsmarketing unterstützt die Mitgliedsunternehmen der IHK Essen dabei, ihre Ausbildung sichtbar zu machen und junge Menschen für die duale Ausbildung zu begeistern. Gemeinsam mit unseren Partnerinnen und Partnern schaffen wir Angebote, die Unternehmen und potenzielle Auszubildende zusammenbringen, und entwickeln diese kontinuierlich weiter.

Vielfältige Angebote. Ein gemeinsames Ziel.

Vom Projekt „Ausbildungsbotschaftende NRW“ (s. Seite 30) über die Ausbildungsplatzbörse „Ausbildung.NRW“ (s. Seite 32) und die bundesweite IHK-Ausbildungskampagne „Jetzt #könnenlernen. Ausbildung macht mehr aus uns.“ (s. Seite 33) bis hin zu Azubi-Speeddatings, Berufsorientierungs-Pop-Ups und weiteren Veranstaltungsformaten (s. Seite 34): Unsere Angebote unterstützen Mitgliedsunternehmen dabei, die Fachkräfte von morgen zu gewinnen.
Auf den folgenden Seiten stellen wir einige dieser Angebote vor.

Gut zu wissen – unser Angebot für Mitgliedsunternehmen auf einen Blick

Das Team Ausbildungsmarketing der IHK zu Essen unterstützt seine Mitgliedsunternehmen kostenfrei unter anderem mit:

- Projekt Ausbildungsbotschaftende NRW
- Ausbildungsplatzbörse „Ausbildung.NRW“
- IHK-Ausbildungskampagne #könnenlernen
- Azubi-Speeddatings und weitere Veranstaltungen
- persönlicher Beratung rund um das Ausbildungsmarketing

Sie möchten Ihr Unternehmen als attraktiven Ausbildungsbetrieb präsentieren? Sprechen Sie uns gerne an. Gemeinsam finden wir das passende Angebot. ▸



Ansprechpartnerin:
SABINE KELLER



Ansprechpartnerin:
EVA WILMSMANN



Ansprechpartnerin:
HANNAH SCHULZ



Ansprechpartnerin:
SABINE KELLER

Ausbildungsbotschaftende NRW: Wenn Auszubildende aus erster Hand berichten

Die Ausbildungsbotschaftenden NRW bringen Unternehmen dorthin, wo Berufsorientierung beginnt.

„Wie viel verdient man eigentlich in der Ausbildung?“

„Muss man dafür in Mathe richtig gut sein?“

„Wie sieht ein ganz normaler Arbeitstag aus?“

Fragen wie diese stehen bei Schulbesuchen fast immer am Anfang. Und genau darin liegt die Stärke des Projekts Ausbildungsbotschaftende NRW: Jugendliche sprechen mit Auszubildenden oft offener als mit Lehrkräften oder Eltern. Die Gespräche sind ehrlich, authentisch und nah an ihrer Lebenswirklichkeit.

Auszubildende besuchen Schulklassen und berichten aus ihrem Ausbildungsalltag. Sie erzählen, warum sie sich für ihren Beruf entschieden haben, welche Aufgaben sie übernehmen und was ihnen an ihrer Ausbildung besonders gefällt. So entsteht Berufsorientierung auf Augenhöhe.

Authentisch für den eigenen Betrieb werben

Für Unternehmen ist das Projekt eine wertvolle Möglichkeit, frühzeitig mit potenziellen Auszubildenden in Kontakt zu kommen. Statt Broschüren oder Präsentationen stehen die eigenen Auszubildenden im Mittelpunkt. Sie geben Einblicke aus erster Hand und beantworten Fragen, die Jugendliche wirklich beschäftigen.

Viele Betriebe berichten, dass die Schulbesuche ihre Bekanntheit steigern und das Interesse an Praktika und Ausbildungsplätzen erhöhen. Gleichzeitig leisten sie einen wichtigen Beitrag zur Berufsorientierung in unserer Region.

Auch die Auszubildenden profitieren

Wer als Ausbildungsbotschafter oder Ausbildungsbotschafterin vor einer Schulklasse steht, sammelt wertvolle Erfahrungen. Präsentieren, frei sprechen und auf Fragen reagieren: all das stärkt Kompetenzen, die auch im späteren Berufsleben gefragt sind.

Damit sich alle sicher fühlen, bereitet unsere Projektbeauftragte, Sabine Keller, die Teilnehmenden in einer Schulung auf ihre Einsätze vor und begleitet die Schulbesuche organisatorisch. Unternehmen müssen sich also weder um die Abstimmung mit den Schulen noch um die Planung kümmern.

Interesse geweckt? Werden auch Sie Ausbildungsbotschafter-Betrieb und begeistern Sie junge Menschen für Ihren Ausbildungsberuf. Sabine Keller informiert Sie gerne über das Projekt und begleitet Sie auf dem Weg zur Teilnahme.

Ein Blick in die Praxis

Wie erleben Unternehmen die Einsätze ihrer Ausbildungsbotschaftenden? Und welche Erfahrungen machen die Auszubildenden selbst? Antworten darauf lesen Sie im Interview mit der Margarethe Krupp-Stiftung auf Seite 20.

Ausbildungsbotschaftende NRW auf einen Blick

Ausbildungsbotschaftende NRW auf einen Blick:

- Teilnahme für Mitgliedsunternehmen kostenfrei
- Schulbesuche an weiterführenden Schulen ab Klasse 9 in Essen, Mülheim an der Ruhr und Oberhausen
- Organisation und Koordination durch die IHK zu Essen
- Vorbereitung der Auszubildenden durch eine Schulung vor dem ersten Einsatz
- Mehr Sichtbarkeit für Ausbildungsbetriebe und authentische Berufsorientierung für Jugendliche
- Persönliche Weiterentwicklung der teilnehmenden Auszubildenden

www.ihk.de/meo/ausbildungsbotschafter

Schon gewusst?

Jugendliche vertrauen häufig den Erfahrungen Gleichaltriger. Deshalb gehören Gespräche mit Auszubildenden zu den wirksamsten Formen der Berufsorientierung. Sie vermitteln authentische Einblicke in den Ausbildungsalltag und helfen dabei, Berufe und Betriebe kennenzulernen. ▸

» Wie viel verdient man eigentlich in der Ausbildung? «

AUSBILDUNGS BOTSCHAFTER® INNEN NRW

IHK Ruhr — Industrie- und Handelskammer für Essen, Mülheim an der Ruhr, Oberhausen zu Essen

Die Landesregierung Nordrhein-Westfalen

Gefördert vom:

Bundesministerium für Bildung, Familie, Senioren, Frauen und Jugend



Ansprechpartnerin:
STEFANIE RICHTER

Ausbildung.NRW: Die Ausbildungsplatzbörse für Nordrhein-Westfalen

Wer einen Ausbildungsplatz sucht, startet seine Recherche heute meist online. Genau hier setzt Ausbildung.NRW an. Die landesweite Ausbildungsplatzbörse bringt Unternehmen und Ausbildungsinteressierte zusammen.
Für Ausbildungsbetriebe ist die Nutzung kostenfrei. Mit wenigen Klicks können Ausbildungsplätze, Praktika und duale Studienangebote veröffentlicht werden. So werden die Angebote dort sichtbar, wo viele junge Menschen nach ihrem Einstieg ins Berufsleben suchen.
Interessierte können gezielt nach Berufen, Regionen oder Unternehmen suchen und gelangen direkt zu passenden Ausbildungsangeboten. Für Unternehmen bedeutet das: Mit wenig Aufwand erhöhen sie die Reichweite ihrer Ausbildungsangebote und präsentieren sich dort, wo potenzielle Auszubildende nach ihrem Berufseinstieg suchen.

Schon gewusst?

Das Team Ausbildungsmarketing der IHK zu Essen bewirbt Ausbildung.NRW das ganze Jahr über aktiv bei der Zielgruppe. Ob auf Ausbildungsmessen, Berufsorientierungsveranstaltungen, Schulbesuchen oder eigenen Veranstaltungen der IHK: Die Plattform ist fester Bestandteil unserer Beratung. Zusätzlich machen wir regelmäßig über unsere Social-Media-Kanäle auf die Ausbildungsplatzbörse aufmerksam.
Je mehr Unternehmen ihre Ausbildungsangebote veröffentlichen, desto attraktiver wird Ausbildung.NRW für die Fachkräfte von morgen.

Ausbildung.NRW auf einen Blick

- Kostenfreie Ausbildungsplatzbörse für Nordrhein-Westfalen
- Ausbildungsplätze, Praktika und duale Studienangebote veröffentlichen
- Einfache Suche nach Berufen, Regionen und Unternehmen
- Zusätzliche Sichtbarkeit durch die Bewerbung der Plattform bei Veranstaltungen und über die Kanäle der IHK zu Essen

www.ihk.de/meo/ausbildung.nrw

Ausbildungskampagne #Könnenlernen: gemeinsam für Ausbildung werben

Eine Ausbildung bietet beste Perspektiven. Genau diese Botschaft vermittelt die bundesweite IHK-Ausbildungskampagne „Jetzt #könnenlernen. Ausbildung macht mehr aus uns."
Mit aufmerksamkeitsstarken Motiven, Videos und Social-Media-Inhalten macht die Kampagne auf die Chancen der dualen Ausbildung aufmerksam. Ausbildungsbetriebe können die kostenfreien Materialien unkompliziert für ihr eigenes Ausbildungsmarketing nutzen, zum Beispiel auf der Website, in den sozialen Medien oder bei Veranstaltungen.
Gerade kleine und mittlere Unternehmen profitieren davon, Teil einer starken bundesweiten Kampagne zu sein und gemeinsam mit vielen anderen Betrieben für die duale Ausbildung zu werben.

Schon gewusst?

Wir sind auch auf Social Media für Sie aktiv.
Auf Instagram, LinkedIn und Facebook informieren wir regelmäßig über Veranstaltungen, Beteiligungsmöglichkeiten und Neuigkeiten rund um das Thema Ausbildung. Dort greifen wir auch Inhalte der Kampagne #könnenlernen auf und zeigen, wie vielfältig Ausbildung sein kann.

Mit ***@azubipoint*** betreiben unsere Auszubildenden einen eigenen Instagram-Kanal für Jugendliche und Azubis. Dort gibt es authentische Einblicke in den Azubi-Alltag, Tipps rund um Ausbildung und Berufswahl sowie unterhaltsame Inhalte direkt aus der Lebenswelt junger Menschen.
Bleiben Sie mit den Social-Media-Kanälen der IHK zu Essen immer auf dem Laufenden. Und wenn Sie Jugendliche oder Auszubildende in Ihrem Umfeld kennen, freuen wir uns, wenn Sie unseren Instagram-Kanal @azubipoint weiterempfehlen.

#könnenlernen auf einen Blick

- Bundesweite IHK-Ausbildungskampagne
- Kostenfreie Materialien für das Ausbildungsmarketing
- Inhalte für Website, Veranstaltungen und Social Media
- Teil einer starken Gemeinschaft von Ausbildungsbetrieben werden

www.ihk.de/meo/koennenlernen



Ansprechpartnerin:
HANNAH SCHULZ



Ansprechpartnerin:
EVA WILMSMANN

Veranstaltungen, die Ausbildung erlebbar machen

Persönliche Begegnungen schaffen Vertrauen, geben Orientierung und bringen Unternehmen mit den Fachkräften von morgen zusammen. Genau deshalb gehören Veranstaltungen zu den wichtigsten Bausteinen des Ausbildungsmarketings der IHK zu Essen.

Manchmal reicht ein einziges Gespräch. Zehn Minuten beim Azubi-Speeddating. Ein erster Kontakt während der Praktikumswoche NRW. Oder ein spontaner Austausch auf einer Berufsorientierungsveranstaltung. Häufig entstehen genau daraus Praktika, Ausbildungsverhältnisse oder langfristige berufliche Perspektiven.

Veranstaltungen schaffen Möglichkeiten, miteinander ins Gespräch zu kommen. Jugendliche erhalten authentische Einblicke in Berufe und Unternehmen. Ausbildungsbetriebe können sich persönlich präsentieren, Fragen beantworten und potenzielle Auszubildende kennenlernen – häufig lange bevor eine Bewerbung geschrieben wird.

Gerade in Zeiten, in denen die Suche nach passenden Auszubildenden anspruchsvoller geworden ist, gewinnen solche Formate weiter an Bedeutung. Deshalb entwickeln wir gemeinsam mit unseren Partnerinnen und Partnern bestehende Angebote kontinuierlich weiter und schaffen immer wieder neue Möglichkeiten, Unternehmen und junge Menschen miteinander zu vernetzen.



Ansprechpartnerin:
HANNAH SCHULZ



Ansprechpartnerin:
EVA WILMSMANN

Unsere Veranstaltungsformate:

Azubi-Speeddating &
Next Chance Azubi-Speeddating

Mit dem jährlichen Azubi-Speeddating und dem anschließenden Next Chance Azubi-Speeddating bietet die IHK zu Essen zwei feste Matching-Formate an. In kurzen Kennenlerngesprächen kommen Unternehmen und Ausbildungsinteressierte unkompliziert ins Gespräch und knüpfen oft die ersten Kontakte für Praktika oder Ausbildungsverhältnisse.

Praktikumswoche NRW

Als Partnerin der Praktikumswoche NRW unterstützt die IHK zu Essen Unternehmen dabei, Jugendlichen unkomplizierte Einblicke in den Berufsalltag zu ermöglichen. Für viele junge Menschen ist ein Praktikum der erste Schritt in Richtung Ausbildung.

Road to Future

Auch bei der Road to Future ist die IHK zu Essen Partnerin. Unternehmen öffnen ihre Türen und geben Jugendlichen praxisnahe Einblicke in Berufe, Ausbildungswege und den Arbeitsalltag.

Save the Date

Azubi-Speeddating 2027

18. Februar 2027
Philharmonie Essen

Die Einladungen an unsere Ausbildungsbetriebe aus Mülheim an der Ruhr, Essen und Oberhausen werden voraussichtlich Ende November beziehungsweise Anfang Dezember 2026 verschickt.

Keine Beteiligungsmöglichkeit verpassen

Sie möchten frühzeitig über Veranstaltungen, Beteiligungsmöglichkeiten und neue Angebote im Ausbildungsmarketing informiert werden?

Dann abonnieren Sie unseren Newsletter „Bildung Aktuell“

Veranstaltungen & News auf einen Blick

Oder wenden Sie sich direkt an uns: *ausbildungsmarketing@essen.ihk.de*

Neue Ideen für mehr Begegnung

Ausbildungsmarketing entwickelt sich stetig weiter. Deshalb erproben wir regelmäßig neue Veranstaltungs- und Matching-Formate, um Unternehmen und potenzielle Auszubildende noch besser miteinander zu vernetzen. Ein Beispiel dafür war in diesem Jahr das POP-UP Ausbildung.

Auf den nächsten Seiten

Wie Veranstaltungen Ausbildungsmarketing in der Praxis unterstützen, zeigen zwei Beispiele aus diesem Jahr: das 15-jährige Jubiläum unseres Azubi-Speeddatings (s. Seite 36) und unser POP-UP Ausbildung (s. Seite 38). ▸



Ausbildungsmarketing zum Anfassen

Bewährte Formate, neue Ideen und viele persönliche Begegnungen: Veranstaltungen schaffen Chancen für Unternehmen und junge Menschen gleichermaßen.

15 Jahre Azubi-Speeddating

Seit mittlerweile 15 Jahren bringt unser jährliches Azubi-Speeddating Unternehmen und Ausbildungsinteressierte aus Essen, Mülheim an der Ruhr und Oberhausen zusammen.

Das Erfolgsrezept ist einfach: In kurzen Kennenlerngesprächen stehen Persönlichkeit, Motivation und der direkte Austausch im Mittelpunkt.

Auch die Jubiläumsveranstaltung zeigte, wie gut dieses Konzept funktioniert. Rund 100 Ausbildungsbetriebe präsentierten sich am 26. Februar dieses Jahres im Philharmonie Essen Conference Center und kamen mit rund 1.500 Jugendlichen ins Gespräch.

Der Bewerber Jarno Reith beschrieb seine Erfahrung beim Azubi-Speeddating so: „Man hat hier die Chance, mit total vielen Betrieben zu interagieren, ohne sich vorher bewerben zu müssen. Man kann sich einfach hinsetzen, reden, tolle Gespräche führen und gegebenenfalls dann natürlich auch ein Praktikum oder eine Ausbildung bekommen."

Dass das Format nachhaltige Wirkung entfalten kann, zeigte die Geschichte von Charlotte Leist. Vor zwei Jahren suchte sie bei unserem Azubi-Speeddating selbst einen Ausbildungsplatz. 2026 saß sie dann als Auszubildende der ZECH Bau SE selbst auf der anderen Seite des Tisches.

„Vor zwei Jahren war ich selbst als Suchende hier. Ich habe am Abend vorher noch entschieden, da muss ich hin. Das war anscheinend auch die beste Entscheidung, die ich hätte treffen können."

Einen ausführlichen Bericht, wie die Zech Bau SE das Azubi-Speeddating erlebt hat und warum sich eine Teilnahme lohnt, lesen Sie im Interview auf Seite 24–25. ▸

» Man hat hier die Chance, mit total vielen Betrieben zu interagieren, ohne sich vorher bewerben zu müssen. «







POP-UP Ausbildung: Ein Pilotprojekt mit Perspektive

Mit dem POP-UP Ausbildung wurde Berufsorientierung in diesem Sommer mitten in die Essener Innenstadt gebracht. Das Pilotprojekt war Teil der Roadshow „POP-UP Aus- und Weiterbildung – Starte deine Zukunft jetzt!" der Ruhr-IHKs und machte vom 6. bis 10. Juli Station auf dem Essener Willy-Brandt-Platz.

Jugendliche, Eltern und Schulklassen konnten sich über Ausbildungsberufe, Praktika und duale Studienmöglichkeiten informieren und direkt mit Unternehmen ins Gespräch kommen. Herzstück der Aktionswoche war der interaktive Berufsorientierungs-Parcours „Von kein Plan zu dein Plan!", der gemeinsam mit der Jugendberufsagentur Essen umgesetzt wurde. Ergänzt wurde das Angebot durch Mitmachaktionen, VR-Erlebnisse, ein Berufsorakel und tägliche Azubi-Speeddatings mit insgesamt 16 Ausbildungsbetrieben, die neben offenen Ausbildungsstellen für 2026 und/oder 2027 auch Praktikumsplätze und duale Studienmöglichkeiten anboten.





Auch die IHK-Ausbildungsplatzbörse Ausbildung.NRW war Teil des Konzepts und wurde über eine Mediawall sowie den Berufsorientierungs-Parcours aktiv beworben.

Zum Abschluss sorgte ein Aktionstag gemeinsam mit dem Förderwerk von Rot-Weiss Essen und Spielern der U19 für zusätzliche Aufmerksamkeit und viele Gespräche rund um Ausbildung und berufliche Perspektiven.

Die positiven Erfahrungen aus dem Pilotprojekt bilden eine wertvolle Grundlage, das Pop-Up-Format weiterzuentwickeln und auch künftig neue Wege in der Berufsorientierung zu gehen.

Wie wurde das Ausbildung-POP-UP aus Unternehmenssicht erlebt? DEICHMANN SE berichtet im Interview auf Seite 22. ▸





Ausbildungsberatung: Servicepartner und Qualitätsgarant der dualen Ausbildung

Unsere Ausbildungsberatung begleitet Unternehmen, Auszubildende und Umschülerinnen und -schüler in allen Fragen rund um die berufliche Bildung. Als Ansprechpartner für Betriebe unterstützen wir sowohl beim Einstieg in die Ausbildung als auch während des laufenden Ausbildungsverhältnisses. Ziel ist es, Unternehmen bei einer erfolgreichen und qualitativ hochwertigen Ausbildung zu unterstützen und gleichzeitig die hohen Standards der dualen Berufsausbildung zu sichern.



Ansprechpartner:
PHILIP RECHENBACH

Unterstützung beim Einstieg in die Ausbildung

Unternehmen, die künftig ausbilden möchten, erhalten Unterstützung bereits bei den ersten Schritten. Wir informieren über die rechtlichen Voraussetzungen, prüfen die Eignung der Ausbildungsstätte sowie die Qualifikation der Ausbilderinnen und Ausbilder und begleiten Betriebe auf dem Weg zum Ausbildungsbetrieb.

Für eine unkomplizierte Kontaktaufnahme steht auf unserer Homepage ein Formular zur Terminanfrage für Betriebsbesuche zur Verfügung. Vor Ort besprechen wir gemeinsam die betrieblichen Voraussetzungen und beantworten individuelle Fragen rund um die Ausbildung.

www.ihk.de/meo/abfrage-ausbildungsberatung

Einmal monatlich bietet die Ausbildungsberatung eine digitale Onboarding-Veranstaltung für Unternehmen an, die künftig ausbilden möchten. Interessierte Betriebe erhalten dort einen kompakten Überblick über die Voraussetzungen zur Ausbildung, die Anforderungen an Ausbildungsbetrieb und Ausbilder sowie die nächsten Schritte auf dem Weg zum eigenen Ausbildungsengagement.

www.ihk.de/meo/onboarding-ausbildungsbetriebe

Unterstützung im Ausbildungsalltag

Auch nach Ausbildungsbeginn bleibt die Ausbildungsberatung ein verlässlicher Ansprechpartner. Wir unterstützen Unternehmen bei Fragen zur Durchführung der Ausbildung, zu Ausbildungsordnungen, rechtlichen Rahmenbedingungen und organisatorischen Themen. Kommt es zu Konflikten oder Herausforderungen im Ausbildungsverhältnis, stehen wir sowohl Betrieben als auch Auszubildenden sowie Umschülerinnen und -schüler beratend zur Seite. Ziel ist es, Probleme frühzeitig zu erkennen und gemeinsam tragfähige Lösungen zu entwickeln, damit Ausbildungsverhältnisse erfolgreich fortgeführt werden können.

Digitale Services und aktuelles Wissen

Um Unternehmen den Verwaltungsaufwand so gering wie möglich zu halten, entwickeln wir unsere digitalen Angebote kontinuierlich weiter. Über das ASTA-Infocenter können Betriebe beispielsweise Ausbildungsverträge digital einreichen und ihre Ausbildungsverhältnisse verwalten.

www.ihk.de/meo/asta-infocenter

Darüber hinaus informieren wir regelmäßig über Neuordnungen von Ausbildungsberufen, aktuelle Entwicklungen in der beruflichen Bildung und wichtige rechtliche Änderungen. Mit dem Ausbildungsfrühstück bieten wir Ausbildungsbetrieben zudem eine Plattform für Information, Erfahrungsaustausch und Vernetzung. Fachreferierende sowie Praktikerinnen und Praktiker greifen dort regelmäßig aktuelle Themen aus der Ausbildungspraxis auf.

Die Ausbildungsberatung arbeitet außerdem eng mit Schulen, Berufskollegs, Prüfungsausschüssen und weiteren Partnern der beruflichen Bildung zusammen. In Arbeitskreisen und Netzwerken bringen wir die Perspektive der regionalen Wirtschaft ein und wirken aktiv an der Weiterentwicklung der beruflichen Bildung mit.

Azubi-SOS

UNTERSTÜTZUNG, WENN ES SCHWIERIG WIRD

In jeder Ausbildung kann es Herausforderungen geben. Mit Azubi-SOS bietet die IHK zu Essen Auszubildenden eine vertrauliche Anlaufstelle, wenn Fragen, Unsicherheiten oder Konflikte auftauchen. Die Ausbildungsberatung unterstützt neutral dabei, Probleme frühzeitig einzuordnen und gemeinsam Lösungen zu finden.
Unser Tipp für Ausbildungsbetriebe: Machen Sie Ihre Auszubildenden auf Azubi-SOS aufmerksam. Denn frühzeitige Unterstützung kann dazu beitragen, Konflikte zu lösen und Ausbildungsverhältnisse zu stabilisieren.

Mehr Informationen:
www.ihk.de/meo/azubisos



Ansprechpartnerin:
STEFANIE RICHTER

Qualität sichern, Zukunft gestalten

Gute Ausbildung entsteht nicht zufällig. Sie basiert auf engagierten Ausbildungsbetrieben, geeigneten Ausbilderinnen und Ausbildern sowie klaren Qualitätsstandards.

Als zuständige Stelle nach dem Berufsbildungsgesetz unterstützen wir Unternehmen bei allen Fragen rund um die Ausbildung und sorgen gleichzeitig dafür, dass die gesetzlichen Anforderungen erfüllt werden. Service und Qualität gehören für uns untrennbar zusammen. Wir wollen Unternehmen den Einstieg und die Durchführung von Ausbildung so einfach wie möglich machen und bauen unsere Beratungs- und Digitalangebote kontinuierlich aus.

Die damit verbundenen Prüfungen und Anforderungen mögen im Einzelfall zusätzliche Schritte erforderlich machen. Sie sind jedoch ein wesentlicher Grund dafür, dass der IHK-Abschluss in der Wirtschaft eine hohe Anerkennung genießt. Wer einen IHK-Abschluss erwirbt, soll über die Kompetenzen verfügen, die Unternehmen von einer qualifizierten Fachkraft erwarten dürfen. Qualitätssicherung ist deshalb kein Gegensatz zu Service, sondern eine Voraussetzung dafür, dass die duale Ausbildung auch künftig ein verlässlicher Garant für qualifizierte Fachkräfte bleibt.

Als zuständige Stelle setzen wir damit zugleich den gesetzlichen Auftrag des Berufsbildungsgesetzes um, eine qualitativ hochwertige berufliche Bildung sicherzustellen. Denn ein IHK-Abschluss soll auch künftig für das stehen, was die Wirtschaft von ihm erwartet: fundierte berufliche Handlungskompetenz, Praxisnähe und verlässliche Qualität.

Fahrplan zum Ausbildungsbetrieb

Fachkräfte selbst ausbilden – einfacher als viele Unternehmen denken

Gut ausgebildete Fachkräfte zu finden, wird für viele Unternehmen zunehmend schwieriger. Die duale Berufsausbildung bietet die Möglichkeit, Nachwuchskräfte frühzeitig an das Unternehmen zu binden und gezielt für die eigenen Anforderungen zu qualifizieren. Dennoch schrecken einige Betriebe zunächst vor dem Thema Ausbildung zurück, weil sie den Aufwand oder die Anforderungen schwer einschätzen können.

Dabei ist der Weg zum Ausbildungsbetrieb oft einfacher als vermutet. Mit der richtigen Vorbereitung und einer frühzeitigen Beratung lassen sich viele Fragen bereits im Vorfeld klären.

1. Den passenden Ausbildungsberuf finden

Am Anfang steht die Frage, welcher Ausbildungsberuf zu den Tätigkeiten und Anforderungen des Unternehmens passt. Entscheidend ist, dass die Inhalte der Ausbildungsordnung überwiegend im Betrieb vermittelt werden können und die Ausbildung praxisnah umgesetzt werden kann.

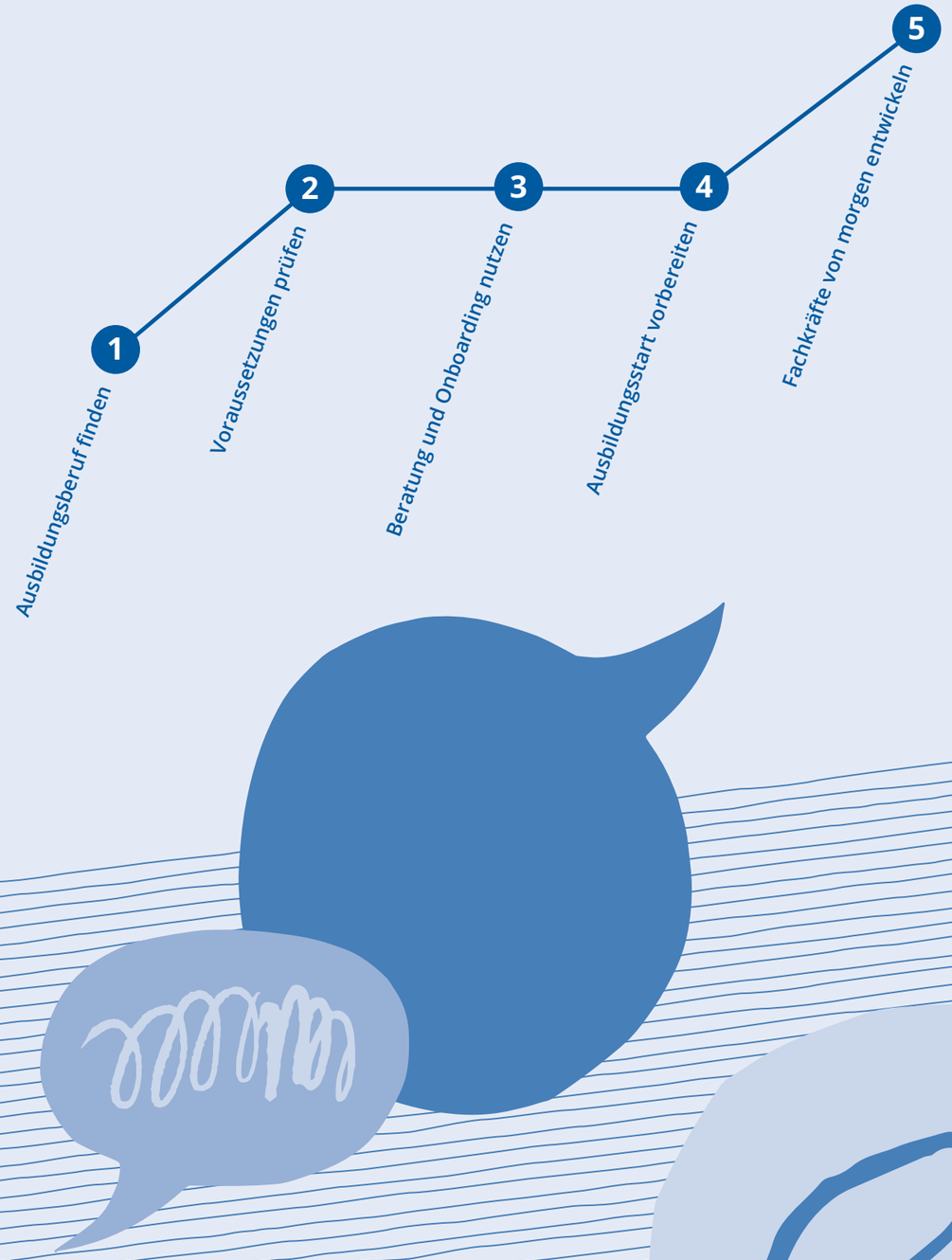
2. Die Voraussetzungen prüfen

Damit ein Unternehmen ausbilden darf, müssen bestimmte Voraussetzungen erfüllt sein. Neben geeigneten betrieblichen Rahmenbedingungen gehört dazu auch die Benennung eines fachlich und persönlich geeigneten Ausbilders bzw. Ausbilderin. Nicht jeder Betrieb muss dabei alle Inhalte vollständig allein vermitteln. In vielen Fällen können Kooperationen mit Partnerbetrieben und Trägern sinnvolle Lösungen schaffen.

3. Beratung und Onboarding nutzen

Wer sich erstmals mit dem Thema Ausbildung beschäftigt, muss nicht bei null anfangen. Wir unterstützen interessierte Unternehmen bereits in der Planungsphase.

Einmal monatlich bietet die Ausbildungsberatung eine digitale Onboarding-Veranstaltung für Unternehmen an, die künftig ausbilden möchten. Interessierte Betriebe erhalten dort einen kompakten Überblick über die Voraussetzungen zur Ausbildung, die Anforderungen an Ausbildungsbetrieb und Ausbildende sowie die nächsten Schritte auf dem Weg zum eigenen Ausbildungsengagement. ▸



4. Den Ausbildungsstart vorbereiten

Sind die Voraussetzungen erfüllt, geht es an die konkrete Planung. Dazu gehören unter anderem die Auswahl geeigneter Bewerberinnen und Bewerber, die Erstellung des Ausbildungsvertrages sowie die organisatorische Vorbereitung im Betrieb. Eine strukturierte Einarbeitung und klare Ansprechpersonen schaffen von Beginn an gute Rahmenbedingungen für eine erfolgreiche Ausbildung.

5. Fachkräfte von morgen entwickeln

Mit dem ersten Ausbildungstag beginnt die eigentliche Aufgabe. Ausbildung bedeutet weit mehr als die Vermittlung von Fachwissen. Sie bedeutet, junge Menschen Schritt für Schritt an Verantwortung heranzuführen, berufliche Handlungskompetenz zu entwickeln und sie auf ihren späteren Berufsabschluss vorzubereiten.

Ausbildung lohnt sich

Ausbildungsbetriebe sichern sich frühzeitig qualifizierten Nachwuchs, geben Wissen und Erfahrung an die nächste Generation weiter und stärken gleichzeitig die Zukunftsfähigkeit ihres Unternehmens.

Die duale Berufsausbildung bietet Unternehmen die Möglichkeit, Fachkräfte gezielt nach den eigenen betrieblichen Anforderungen zu entwickeln. Gleichzeitig profitieren Auszubildende von einer praxisnahen Qualifizierung mit anerkanntem Berufsabschluss.

Weitere Informationen zu den Voraussetzungen für Ausbildungsbetriebe finden Interessierte auf der Internetseite der IHK zu Essen unter „Auf einen Blick".

www.ihk.de/meo/grundlagen-ausbildung-ueberblick

Einheitliche Ansprechstellen für Arbeitgeber (EAA) – Aufgaben und Tätigkeit

Die Einheitlichen Ansprechstellen für Arbeitgeber (EAA) sind kostenlose Beratungsstellen für Unternehmen, die Menschen mit Schwerbehinderung oder Gleichstellung ausbilden, einstellen oder beschäftigen möchten. Seit 2022 sind sie gesetzlich im Sozialgesetzbuch (SGB IX) verankert und dienen als zentrale Anlaufstelle für alle Fragen rund um berufliche Inklusion.

Von FBI zur EAA

Bei uns besteht die Fachberatung für die Integration von Menschen mit Behinderung (FBI) bereits seit 2010. Mit der Einführung der EAA wurden die bestehenden Angebote weiterentwickelt und an die gesetzlichen Vorgaben angepasst. Ziel ist es, Arbeitgebende bei der Schaffung und Sicherung inklusiver Ausbildungs- und Arbeitsplätze zu unterstützen und ihnen den Zugang zu Förder- und Unterstützungsleistungen zu erleichtern.



Ansprechpartner:
THOMAS JANIK

Ausbildung fördern

Ein besonderer Schwerpunkt der EAA liegt auf der Begleitung von Ausbildungsverhältnissen. Viele Betriebe haben Interesse daran, junge Menschen mit Behinderung auszubilden, sind jedoch unsicher, welche Unterstützungsmöglichkeiten bestehen. Die EAA informieren über finanzielle Förderungen, technische Hilfen und begleitende Unterstützungsangebote. Sie beraten außerdem zu Nachteilsausgleichen, zur behinderungsgerechten Gestaltung des Ausbildungsplatzes sowie zu Unterstützungsleistungen während der Ausbildung. Dadurch erhalten Unternehmen die notwendige Sicherheit, um Ausbildungsverhältnisse erfolgreich zu gestalten und langfristig zu sichern.

Beschäftigung sichern

Auch bei der Einstellung und Beschäftigung von Menschen mit Behinderung stehen die EAA beratend zur Seite. Sie informieren über Fördermöglichkeiten, unterstützen bei der Arbeitsplatzgestaltung und helfen dabei, individuelle Lösungen für betriebliche Herausforderungen zu entwickeln. Gemeinsam mit den Unternehmen werden Wege erarbeitet, damit Beschäftigte ihre Fähigkeiten optimal einbringen können.

Orientierung geben

Viele Arbeitgebende und Ansprechpersonen wissen nicht, welche Stelle für ihr Anliegen zuständig ist oder welche Leistungen beantragt werden können. Hier übernehmen die EAA eine wichtige Lotsenfunktion. Sie helfen dabei, die richtigen Ansprechpersonen zu finden, begleiten Antragsverfahren und unterstützen bei der Kommunikation mit den zuständigen Leistungsträgern. Dadurch werden Unternehmen entlastet und können notwendige Hilfen schneller in Anspruch nehmen.

Inklusion stärken

Darüber hinaus tragen die EAA dazu bei, Vorurteile abzubauen und die Potenziale von Menschen mit Behinderung sichtbar zu machen. Durch Betriebsbesuche, Informationsveranstaltungen und persönliche Gespräche informieren sie über erfolgreiche Beispiele aus der Praxis und zeigen Möglichkeiten einer inklusiven Personalgewinnung auf. Dies hilft Unternehmen, Fachkräfte zu gewinnen, zu entwickeln und langfristig zu binden.
Um Arbeitgebende bestmöglich zu unterstützen, arbeiten die EAA eng mit Integrations- und Inklusionsämtern, der Bundesagentur für Arbeit, Rehabilitationsträgern, Rentenversicherungsträgern sowie weiteren Netzwerkpartnern zusammen. Dadurch können sie Unternehmen gezielt an die richtigen Stellen vermitteln und eine passgenaue Unterstützung organisieren.

Kostenlose Beratung

Die Leistungen der EAA werden aus Mitteln der Ausgleichsabgabe finanziert und sind für Arbeitgeber kostenfrei. Mit ihrer Arbeit leisten sie einen wichtigen Beitrag zu mehr Inklusion und Chancengleichheit auf dem Arbeitsmarkt und unterstützen Unternehmen dabei, Fachkräftepotenziale zu erschließen und zu sichern.

Info

Sie haben Fragen rund um das Thema Inklusion am Arbeitsplatz oder möchten mehr darüber erfahren?

Mehr Informationen finden Sie auf unserer Internetseite:

www.ihk.de/meo/fachberatung-inklusion

EAA Einheitliche Ansprechstellen für Arbeitgeber



UNSERE REGION

Auf Entdeckungstour durch Essen

RevierTouristik GmbH

Seit 2026 ist die RevierTouristik GmbH mit ihrem roten Cabrio-Doppeldeckerbus in Essen unterwegs. Im Mittelpunkt stehen Erlebnisrundfahrten, ergänzt durch Themen- und Eventfahrten sowie Angebote, die verschiedene Freizeitziele verbinden. Inzwischen hat das Unternehmen sein Angebot auf Bochum ausgeweitet. Hinter dem Essener Unternehmen steht Geschäftsführer Alexander Golenia, der mit seinen Touren zeigen möchte, wie viel die Region zu erzählen hat.







Unterstützung durch die IHK

Nachdem der frühere Betreiber Ende 2024 aufgehört hatte, entstand 2025 die Idee, selbst ein Angebot auf die Beine zu stellen. Die ersten Fahrten kamen gut an und bestärkten ihn, mit RevierTouristik den Schritt in die Selbstständigkeit zu gehen.

Unterstützung holte sich Golenia bei unserer IHK: „Gerade beim Thema Gründung hat mir die IHK sehr geholfen. Ich habe die kostenlosen Seminare genutzt und konnte daraus viel für mich mitnehmen. Das war Gold wert."

Heute bilden die Erlebnisrundfahrten das Kernangebot. In der Hauptsaison ist der Bus donnerstags bis sonntags zweimal täglich in Essen unterwegs. Dabei setzt RevierTouristik auf ein individuelles Audio-Konzept: Über einen QR-Code können die Gäste auf dem eigenen Smartphone zwischen verschiedenen Touren wählen. Neben der klassischen Variante gibt es unter anderem eine Architektur-Tour und eine speziell für Kinder entwickelte Tour, die von Kindern eingesprochen wurde.

Die eigene Stadt erkunden

Aus Erfahrung weiß Golenia, dass viele seiner Fahrgäste aus Essen kommen. Oft gibt der Besuch von Familie oder Freunden den Anstoß, die eigene Stadt bei einer Rundfahrt neu kennenzulernen.

Mit der Rundfahrt möchte er zeigen, wie sich die Stadt verändert hat: „Essen hat in den vergangenen Jahren einen enormen Strukturwandel erlebt. Die Industriekultur gehört zu unserer Geschichte und prägt die Stadt bis heute. Gleichzeitig gibt es mit dem grünen Essener Süden und dem Baldeneysee noch eine ganz andere Seite. Diese Vielfalt möchten wir mit unseren Rundfahrten zeigen."

Den Blick nach vorn

Wer in der Tourismusbranche unterwegs ist, muss auf wirtschaftliche Veränderungen reagieren können. Besonders in Bereichen, die stark vom Straßenverkehr und der Mobilität abhängig sind, spielen steigende Spritpreise eine wichtige Rolle. „Steigende Spritpreise machen uns natürlich zu schaffen. Wir versuchen, unsere Kosten so gut wie möglich im Blick zu behalten und entsprechende Puffer einzuplanen."

Da Saison und Wetter das Geschäft beeinflussen, ist Flexibilität gefragt. Die Cabrio-Doppeldecker können bei Bedarf geschlossen werden, sodass die Rundfahrten bei schlechterem Wetter stattfinden können. Zusätzlich baut er weitere Geschäftsfelder auf, um das Unternehmen breiter aufzustellen. „Man muss positiv denken, dranbleiben und darf den Mut nicht verlieren."

Neue Städte im Blick

In den kommenden Jahren soll das Unternehmen wachsen. Noch in diesem Jahr sollen Stadtrundfahrten in Mülheim und Duisburg hinzukommen, im kommenden Jahr sind Gelsenkirchen und Bottrop geplant. Für die Mülheimer Rundfahrt steht das Konzept bereits: „Die Tour haben wir städteübergreifend konzipiert und fahren bis nach Kettwig. Unter anderem geht es durch Mintard und vorbei am Flughafen Essen/Mülheim."

Außerdem möchte der Geschäftsführer sein Team weiterentwickeln und selbst ausbilden. Dabei ist ihm wichtig, jungen Menschen einen vielseitigen Einblick in die Mobilitätsbranche zu geben. Seine Begeisterung für die Branche möchte Golenia so an die nächste Generation weitergeben.

Weitere Informationen finden Sie unter:

reviertouristik.de



Autorin:
LARA BÖCKELMANN

Fotos: © RevierTouristik GmbH

UNSERE REGION

Unternehmensjubiläen

Unternehmensjubiläen im Juli

50 Jahre

SPELA Speditions- und Lagerei-GmbH
26. Juli 2026, Essen

25 Jahre

Bührer + Wehling Projekt GmbH
23. Juli 2026, Oberhausen

Uwe Golly
1. Juli 2026, Essen

Ahmet Göktas
1. Juli 2026, Essen

Stollenwerk-Krämer GmbH
26. Juli 2026, Essen



Autorin & Ansprechpartnerin Unternehmensjubiläen:
BIRGIT AMMACHER

Unternehmensjubiläen im August

100 Jahre

Der Baustoff-Mann Schneider KG
1. August 2026, Oberhausen

25 Jahre

AR.ON GmbH
30. August 2026, Mülheim an der Ruhr

AS-Infodienste GmbH
2. August 2026, Mülheim an der Ruhr

Barbara Bode
11. August 2026, Mülheim an der Ruhr

Büromöbel Top Mülheim GmbH
14. August 2026, Mülheim an der Ruhr

Enigma Software GmbH
8. August 2026, Essen

GTS ter Schmitten Verwaltung GmbH
26. August 2026, Essen

Andreas Mandia
6. August 2026, Essen

Portalis Asset Management GmbH
22. August 2026, Essen

Jürgen Schilf
6. August 2026, Essen

Lutz Schmiemann
7. August 2026, Essen

Alexandra Stamm
1. August 2026, Essen

VMD-PRINAS GmbH Versicherungsmakler
31. August 2026, Essen

Unternehmensjubiläen im September

100 Jahre

Bartels GmbH & Co. KG
16. September 2026, Essen

75 Jahre

Autohaus Hermann Hüwels GmbH & Co. KG
23. September 2026, Oberhausen

50 Jahre

Bernd C. Gruner
1. September 2026, Oberhausen

25 Jahre

Andreas Götschel
1. September 2026, Essen

Birgit Goldkuhle
1. September 2026, Essen

Homberg GmbH Internationale Industrievertretungen
21. September 2026, Mülheim an der Ruhr

IRW International Retail Works Germany GmbH
18. September 2026, Oberhausen

Marion Küpper Moden GmbH
25. September 2026, Essen

Torsten Lennermann
15. September 2026, Mülheim an der Ruhr

Frank Reermann
3. September 2026, Essen

Frank Schmenk
1. September 2026, Essen

Uretek Deutschland GmbH
11. September 2026, Mülheim an der Ruhr

UNSERE REGION

Ein Vierteljahrhundert Bührer + Wehling Projekt GmbH



Bührer + Wehling Projekt GmbH

Vor 25 Jahren begann die Geschichte der Bührer + Wehling Projekt GmbH, damals noch als spezialisiertes Ingenieurbüro. Gegründet wurde das Unternehmen von Michael Wehling und Alfred Bührer. Mit dem Wachstum folgte der Umzug in Büroräume nach Oberhausen, 2014 kam ein zweiter Standort in Gaggenau hinzu. Heute plant und realisiert das Unternehmen bundesweit Projekte im Schlüsselfertigbau, insbesondere Industrie-, Gewerbe- und Wohnungsbau sowie Revitalisierungen. Seit 2025 gehört auch die Gebäudetechnik zum Leistungsspektrum.

Übergang in die zweite Generation

Nach dem Tod von Mitgründer Alfred Bührer führte Michael Wehling das Unternehmen weiter. 2020 trat Christian Kahmen in die Geschäftsführung ein. Vier Jahre später folgte Christoph Wehling, der Sohn von Michael Wehling. Mit dem Ausscheiden von Michael Wehling im Juli 2026 ist der Generationenwechsel nun abgeschlossen und Christian Kahmen und Christoph Wehling führen das Unternehmen gemeinsam weiter. Der familiäre Umgang im Unternehmen soll bestehen bleiben. „Wir wollen gesund wachsen und das familiäre Miteinander beibehalten“, so Christian Kahmen.

Von Oberhausen bis nach Libyen

Das Unternehmen blickt auf eine Vielzahl an durchgeführten Projekten zurück. Mehr als 450 Bauvorhaben hat die Bührer + Wehling Projekt GmbH inzwischen geplant und umgesetzt, darunter ganz unterschiedliche und teils anspruchsvolle Projekte. Zwei davon führten das Unternehmen nach Libyen. Für die Bauvorhaben an der Küste und mitten in der Wüste wurden die benötigten Materialien in Containern aus Deutschland transportiert. In Deutschland reicht die Bandbreite unter anderem von einem Gefahrstofflager im brandenburgischen Dahlewitz bis zu einem mit DGNB-Gold zertifizierten Gebäude in Stuttgart.



Christoph Wehling und Christian Kahmen

Ein Standort mit guten Anbindungen

Für die Umsetzung der Projekte bietet der Standort Oberhausen gute Voraussetzungen: „Oberhausen ist zentral gelegen. Von hier aus sind die Autobahnen in die verschiedensten Richtungen gut erreichbar. Das ist für uns ein großer Vorteil, da wir bundesweit unterwegs sind“, sagt Christian Kahmen.

Rückblick auf 25 Jahre

Für Christoph Wehling sind mit dem Firmenjubiläum auch persönliche Erinnerungen verbunden: „Ich habe als Kind erlebt, wie alles angefangen hat und wie das Unternehmen immer weitergewachsen ist. Dass ich es nun gemeinsam mit Christian weiterführen darf, ist für mich etwas Besonderes.“
Gefeiert wurde das 25-jährige Bestehen zusammen mit den Mitarbeitenden. Neben dem Rückblick auf die vergangenen Jahre stand auch die Verabschiedung von Michael Wehling im Mittelpunkt.

Ausbildung mit vielseitigen Einblicken

Zum rund 60-köpfigen Team gehören auch Auszubildende – darunter Kaufleute für Büromanagement sowie Bauzeichnerinnen und Bauzeichner. Für Christoph Wehling liegt der Mehrwert der Ausbildung darin, dass die jungen Menschen viele unterschiedliche Einblicke erhalten: „Die Auszubildenden lernen weit mehr als nur ihren eigenen Bereich kennen. Dadurch, dass die Projektteams immer wieder wechseln, bekommt man alles mit und lernt auch andere Positionen kennen.“ Christian Kahmen ergänzt: „Die Auszubildenden entwickeln dadurch schon früh ein Verständnis dafür, wie die verschiedenen Fachbereiche ineinandergreifen und wie wichtig die Zusammenarbeit im Team für den Erfolg eines Projekts ist.“

Mit dem abgeschlossenen Generationenwechsel beginnt für die Bührer + Wehling Projekt GmbH nun ein neuer Abschnitt ihrer Unternehmensgeschichte.

Weitere Informationen finden Sie unter:
buehrer-wehling.de



Fotos: © Christian Hoevelmann



UNSERE REGION

Austausch zwischen Politik und Wirtschaft zur Hafen-Sperrung



Autor:
STEFFEN ELSEBROCK

Nach der kurzfristigen Sperrung der einzigen Schienenanbindung des Essener Hafens hat die IHK zu Essen den Kontakt zur Politik auf allen drei Ebenen aufgenommen: kommunal sowie landes- und bundespolitisch. »Wir vertreten die Interessen unserer Unternehmen. Die Sperrung der Brücke bedeutet wirtschaftliche Einbußen. Daher haben wir umgehend die Kommunikation gesucht«, resümiert unser stellvertretender Hauptgeschäftsführer Benedict Kerbstadt.

Fotos: © Nils Stakemeier



Forderungen an die DB InfraGO AG

Ebenfalls haben wir uns an den Vorstand der DB InfraGO AG gewandt. Unsere Forderungen haben wir deutlich gemacht:

- eine sofortige Priorisierung des Projektes,
- einen verbindlichen und beschleunigten Maßnahmenplan mit belastbaren Meilensteinen,
- eine verlässliche Aussage zur Wiederinbetriebnahme, spätestens Mitte November 2026,
- die Prüfung sicherheitsverträglicher Zwischenlösungen und logistischer Alternativen sowie
- eine technische Bewertung weiterer Bauwerke entlang der Strecke und eine transparente Information der betroffenen Unternehmen.

Zusätzlichen Anlass zur Sorge geben Hinweise auf den Instandsetzungsbedarf weiterer Bauwerke entlang der Strecke. Deshalb ist eine kurzfristige technische Bewertung der gesamten für den Hafen relevanten Schienenverbindung sowie eine koordinierte Instandhaltungsstrategie unerlässlich.

NRW-Verkehrsminister zum Hafen-Gespräch vor Ort

In diesem Zusammenhang war es erfreulich, dass NRW-Verkehrsminister Oliver Krischer, Essens Oberbürgermeister Thomas Kufen sowie weiterer Vertreter aus Wirtschaft und Verwaltung zum gemeinsamen Austausch in den Stadthafen kamen. Nach einem konstruktiven Gespräch wurde den Unternehmen versichert, dass die Sperrung nicht über den 15. November hinausgehen wird. „Wer den Hafen stärken will, muss seine trimodale Erreichbarkeit sichern. Die aktuelle Sperrung ist der konkrete Prüfstein dafür, aus politischen Bekenntnissen verlässliches Handeln werden zu lassen“, so Kerbstadt.



UNSERE REGION

GFOS erweitert Geschäftsführung: Thomas Kirn wird Chief Revenue Officer

Die GFOS mbH verstärkt ihre Geschäftsführung: Zum 1. September 2026 übernimmt Thomas Kirn die Position des Chief Revenue Officer (CRO) und wird zugleich Mitglied der Geschäftsführung. Gemeinsam mit Katharina Van Meenen-Röhrig, Dr. Ignace Van Meenen und Dr. Olaf Zwintzscher soll er die nächste Wachstumsphase des Essener Softwareunternehmens gestalten.

Über 20 Jahre Vertriebs- und Managementerfahrung

Kirn verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung in leitenden Vertriebs- und Managementfunktionen der Softwarebranche. Zuletzt war er Senior Vice President Sales bei INFORM, zuvor CRO bei ATOSS Software. Seine Schwerpunkte liegen insbesondere in den Bereichen SaaS, Cloud, Workforce Management, Digitalisierung und Wachstumsstrategien.



Bei GFOS verantwortet Kirn künftig die Steuerung und Weiterentwicklung der Umsatzströme sowie die Umsetzung der Wachstumsstrategie. Im Fokus stehen die weitere Skalierung des Cloud-Geschäfts, die Internationalisierung und der Ausbau der Marktposition in den Bereichen Workforce Management, Access Control und Smart Manufacturing. Zugleich investiert GFOS verstärkt in KI-basierte Lösungen.

„Mit Thomas gewinnen wir einen erfahrenen Manager, der mehrfach bewiesen hat, wie sich Softwareunternehmen erfolgreich transformieren, skalieren und nachhaltig weiterentwickeln lassen“, sagt CEO Katharina Van Meenen-Röhrig.

Auch Kirn sieht großes Potenzial: „GFOS verfügt über ein außergewöhnlich starkes Fundament, eine etablierte Marktposition und enormes Potenzial im Cloud- und SaaS-Geschäft.“

Mit der erweiterten Geschäftsführung setzt GFOS auf nachhaltiges profitables Wachstum, internationale Expansion und die konsequente Weiterentwicklung innovativer Cloud- und KI-Lösungen.

Foto: © GFOS mbH

UNSERE THEMEN

Neue Azubis verstärken unser Team



Wir haben zwei neue Auszubildende bei uns begrüßt und werden sie auf ihrem Weg ins Berufsleben begleiten!

Willkommen im Team

Am 1. September 2026 begann für Lara Böckelmann und Max Becker ein neuer Abschnitt: Beide starteten ihre Ausbildung bei der IHK zu Essen. Lara Böckelmann absolviert ihre Ausbildung zur Kauffrau für Büromanagement, Max Becker zum Kaufmann für Digitalisierungsmanagement.

Ganz neu ist die IHK für Lara allerdings nicht. Bereits seit rund eineinhalb Jahren war sie als Werkstudentin im Haus tätig. Nun wechselt sie die Perspektive und ist selbst Auszubildende. Durch ihre bisherige Tätigkeit kennt sie die IHK bereits gut und freut sich besonders darauf, nun auch ihre Ausbildung bei uns beginnen zu können.

Für Max war der Start ein ganz neuer Einblick in die IHK-Welt. Am ersten Morgen wurde er im Team Digitalisierung herzlich empfangen und in seinen neuen Aufgabenbereich eingeführt.

Ankommen und kennenlernen

Durch einen gemeinsamen Einführungstag wurden die beiden neuen Auszubildenden an ihrem ersten Tag willkommen geheißen. Beim gemeinsamen Mittagessen blieb zunächst Zeit, sich kennenzulernen: Auch unsere Auszubildenden aus den zweiten und dritten Ausbildungsjahren waren dabei. Anschließend ging es durch die Essener Innenstadt. Dabei lernten sie ihre neuen Kolleginnen und Kollegen sowie wichtige Orte rund um die IHK kennen.

Ein neuer Abschnitt beginnt

Mit dem ersten Tag ist der Grundstein für die kommenden Ausbildungsjahre gelegt. Auf Lara und Max warten viele neue Aufgaben, Erfahrungen und Begegnungen, bei denen sie ihr Wissen erweitern und sich weiterentwickeln können.

Wir freuen uns sehr, unsere neuen Auszubildenden auf diesem Weg zu begleiten. Wir wünschen ihnen einen erfolgreichen Start, viele spannende Momente und zahlreiche neue Erfahrungen!



Autorin:
LEANA PIRIA



Ansprechpartnerin:
STEFANIE KELLMANN



Ansprechpartnerin:
JOSEPHINE STACHELHAUS

UNSERE THEMEN

Mehr Wohnraum für Auszubildende

Bundesweit fehlen Wohnungen. Der Neubau bleibt schwach, Mieten dürften weiter steigen. Und laut einer IHK-Umfrage ist eine Gruppe von dieser kritischen Situation besonders betroffen: Auszubildende.

Regionale Passungsprobleme

Unser stellvertretender Hauptgeschäftsführer Benedict Kerbstadt bringt es auf den Punkt: „Der Mangel an bezahlbarem Wohnraum ist eine zentrale Herausforderung im Ausbildungsmarkt und führt vor allem zu regionalen Passungsproblemen. Hier brauchen wir dringend bessere Rahmenbedingungen." Dazu zählen laut Kerbstadt unter anderem Azubi-Wohnheime: „Gute Unterkünfte für Auszubildende erfüllen besondere Anforderungen: Neben harten Faktoren wie Bezahlbarkeit, Arbeitsortnähe und ÖPNV-Anbindung bieten sie im Idealfall weiche Faktoren wie Gemeinschaft sowie Unterstützungsangebote."

»Die Zahlen zeigen, dass ein Großteil der Auszubildenden in der MEO-Region zum Arbeitsort pendelt. Ein Grund dafür ist der Mangel an bezahlbarem Wohnraum.«

BENEDICT KERBSTADT
Stellvertretender
Hauptgeschäftsführer

Wohnungsmangel als Belastung für Unternehmen und Betriebe

Der Wohnungsmangel entwickelt sich zunehmend zu einer Belastung für die Wirtschaft. Folglich stellen angespannte Wohnungsmärkte vor allem in Großstädten und Ballungszentren ein erhebliches Ausbildungshindernis dar. Ohne ausreichend bezahlbaren Wohnraum haben Betriebe Probleme, Personal zu gewinnen.

Wirtschaft sieht Handlungsbedarf

Eine bundesweite IHK-Umfrage bestätigt diese Einschätzung. Fast zwei Drittel aller Unternehmen sehen Handlungsbedarf beim Mangel an bezahlbarem Wohnraum für Auszubildende – auch eine Mehrheit in allen 16 Bundesländern. An der Spitze liegen die Stadtstaaten Berlin und Hamburg, wo neun von zehn Betrieben Handlungsbedarf sehen. Mit Blick auf mögliche Maßnahmen wünschen sich vier von zehn Betrieben bessere Informationen und einen vereinfachten Zugang zu finanziellen Hilfen für Auszubildende (z. B. Berufsausbildungsbeihilfe oder Wohngeld) – also Bürokratieabbau – sowie Programme zur Vermittlung von Wohnraum.

Viele Ausbildende pendeln innerhalb der MEO-Region und darüber hinaus

Passend dazu sind aktuelle Zahlen des statistischen Landesamtes zur Mobilität von Azubis. Demzufolge pendeln rund 51 Prozent der Azubis in Nordrhein-Westfalen zum Arbeitsort. Für die MEO-Region ergeben sich folgende Zahlen: Knapp die Hälfte aller Auszubildenden in Oberhausen (45,6 Prozent) wohnt außerhalb und muss zum Arbeitsplatz pendeln. In Mülheim liegt der Anteil mit 56,5 Prozent sogar noch höher als in Oberhausen und in Essen mit 43,5 Prozent etwas niedriger.

„Die Zahlen zeigen, dass ein Großteil der Auszubildenden in der MEO-Region zum Arbeitsort pendelt. Ein Grund dafür ist der Mangel an bezahlbarem Wohnraum", resümiert Kerbstadt. Hier gilt es mit kurz- und langfristigen Maßnahmen gegenzusteuern. Denn für eine wirtschaftliche Belebung und nachhaltiges, langfristiges Wachstum brauchen unsere Betriebe passend qualifizierte Fachkräfte. Bezahlbarer Wohnraum für Auszubildende ist dabei ein relevanter Faktor. Fakt ist: Wenn Ausbildungssuchende entsprechenden bezahlbaren Wohnraum finden, können sie einfacher außerhalb ihres Heimatortes nach Ausbildungsstellen suchen – unabhängig vom Elternhaus.



Autor:
STEFFEN ELSEBROCK



Illustration: ©istock.com / Ariq Stock



UNSERE THEMEN

Digitales Carnet: Das ändert sich für Unternehmen

Hinweis

Weitere Informationen finden Sie unter:

www.ihk.de/meo/international/digitales-carnet-6600582

Seit dem 1. Juni 2026 wird das Carnet ATA, der bewährte »Reisepass für Waren«, volldigital abgewickelt. Gestartet ist das digitale Verfahren in den EU-Mitgliedstaaten, in der Schweiz, im Vereinigten Königreich und in Norwegen. Damit sind derzeit 30 der insgesamt 81 Carnet-Länder digital angebunden. Laut Internationaler Handelskammer (ICC) ist eine Übergangsphase bis Ende 2027 vorgesehen. Bis dahin soll das volldigitale Carnet schrittweise auf die verbleibenden 51 Länder ausgeweitet werden.

Vereinfachte Zollabfertigung mit dem digitalen Carnet ATA

Wenn Sie als Mitgliedsunternehmen aus der MEO-Region Waren – etwa Berufsausrüstung, Messegüter oder Warenmuster – nur vorübergehend in ein Drittland ausführen, können Sie dafür bei uns ein Carnet ATA beantragen. Das Carnet vereinfacht die Zollabfertigung und erspart Ihnen die sonst erforderliche Hinterlegung von Einfuhrabgaben im jeweiligen Drittland.

Welche Vorteile bietet das digitale Carnet?

Die digitale Abwicklung soll Prozesse vereinfachen und mögliche Fehlerquellen reduzieren. Die einzelnen Zollvorgänge werden digital dokumentiert und der aktuelle Bearbeitungsstand lässt sich jederzeit abrufen.

Auch die Handhabung unterwegs wird einfacher. Statt das Papierdokument bei jedem Zollvorgang vorzulegen, erfolgt die Abfertigung in den bereits digital angebundenen Ländern per QR-Code.

Mit der vollständigen Digitalisierung entfällt zudem das Risiko, dass das Papier-Carnet unterwegs verloren geht oder beschädigt wird.

So beantragen Sie Ihr digitales Carnet

Die Beantragung erfolgt online über eATA. Hierfür registrieren Sie sich auf der Plattform und reichen Ihren Antrag digital bei uns ein. Nach unserer Prüfung und Freigabe erhalten Sie eine eCarnet-ID und einen PIN-Code. Mit diesen Daten laden Sie Ihr ausgestelltes Carnet in die ATA-Carnet-App oder in die Desktop-Version. Anschließend können Sie dort Ihre Reise vorbereiten und die QR-Codes für die einzelnen Zollvorgänge erzeugen. Am Zoll wird der jeweilige QR-Code vorgezeigt und elektronisch ausgelesen.

Für die Vorbereitung Ihrer Reise benötigen Sie eine Internetverbindung, für die Abfertigung selbst nicht.

Ein Carnet kann von mehreren Personen genutzt werden. Sie können eine Reise beispielsweise im Unternehmen vorbereiten und den QR-Code anschließend an eine andere bevollmächtigte Person weitergeben. Notwendige Vollmachten müssen weiterhin mitgeführt werden.

Wichtig zu beachten

Digital abgefertigt werden nur Carnets, die am oder nach dem 1. Juni 2026 ausgestellt wurden. Für Carnets mit einem früheren Ausstellungsdatum gilt weiterhin das bisherige Papierverfahren, unabhängig davon, wann sie tatsächlich genutzt werden.

Papier bleibt vorerst wichtig

Da die Umstellung auf das digitale Verfahren schrittweise erfolgt, empfiehlt die DIHK, das Papier-Carnet weiterhin als Backup mitzuführen. Das gilt auch für Reisen in Länder, die das digitale Carnet bereits nutzen. So sind Sie auch bei spontanen Reisen in noch nicht digitalisierte Länder abgesichert.

Für Carnets, die seit dem 1. Juni 2026 ausgestellt werden, sollten Sie beim deutschen Binnenzollamt sowohl die digitale Variante als auch das Papier-Carnet eröffnen lassen und beide unaufgefordert vorlegen.

Das gilt auch bei Reisen in Länder, die noch nicht auf das digitale Carnet umgestellt haben. Im Zielland erfolgt die weitere Abfertigung dann mit dem Papier-Carnet.

Informieren Sie sich rechtzeitig vor Reisebeginn, welche Regelungen aktuell für Ihr Zielland gelten.



Autorin:
LARA BÖCKELMANN



Ansprechpartnerin:
PETRA JOZWIAK

Illustration: © istock.com / Yuliia Konakhovska

UNSERE THEMEN

Premiere der REVIERGALA: Wirtschaftsjunioren Ruhr bringen das Revier zusammen

Eine Premiere mit besonderer Kulisse: Rund 80 Gäste aus Wirtschaft, Politik und Gesellschaft kamen zur ersten REVIERGALA der Wirtschaftsjunioren Ruhr e. V. im Erich Brost-Pavillon auf dem UNESCO-Welterbe Zollverein zusammen.





v. l. n. r.: Philipp Frahmke, Heiko Kösling, Sebastian Jehle, Carolin Hochmuth, Josephine Stachelhaus und Alexander Barth

Fotos: © Wirtschaftsjunioren Ruhr e. V.



Neues Format mit sozialer Unterstützung

Mit der REVIERGALA haben die Wirtschaftsjunioren ein neues Format ins Leben gerufen, das den Austausch innerhalb der Region mit gesellschaftlichem Engagement verbindet. Junge Unternehmerinnen und Unternehmer trafen an diesem Abend auf erfahrene Persönlichkeiten aus Wirtschaft und Gesellschaft und hatten bei einem gemeinsamen Dinner viel Gelegenheit, miteinander ins Gespräch zu kommen und dabei soziale Projekte zu unterstützen.

Eröffnet wurde der Abend von Sebastian Jehle, Vorstandsvorsitzender der Wirtschaftsjunioren Ruhr e. V. Im Anschluss begrüßte Heiko Kösling, Bundesvorsitzender der Wirtschaftsjunioren Deutschland, die Gäste.

Passend zum Veranstaltungsort nahm Christoph Tesche, Vorstandsvorsitzender der Stiftung Zollverein, die Gäste anschließend mit auf eine Reise durch die Entwicklung des Welterbes. In seiner Keynote zeigte er, welchen Wandel Zollverein in den vergangenen Jahrzehnten durchlaufen hat: vom einstigen Industriekomplex hin zu einem international bekannten Kultur- und Wirtschaftsstandort. Gleichzeitig machte er deutlich, wie sehr dieser Wandel auch für die Entwicklung des gesamten Ruhrgebiets steht.

Dass es an diesem Abend nicht allein ums Netzwerken ging, zeigte sich auch beim sozialen Engagement. Mit der REVIERGALA unterstützen die Wirtschaftsjunioren drei Projekte aus der Region. Bereits im Vorfeld war dank der Unterstützung zahlreicher Unternehmen eine Spendensumme von fast 10.000 Euro zusammengekommen. Auch während der Veranstaltung hatten die Gäste die Möglichkeit, weiter zu spenden. Die Gesamtsumme wird im Nachgang zu gleichen Teilen an die drei Projekte übergeben.

Für die Wirtschaftsjunioren Ruhr war die Premiere zugleich die erste große Veranstaltung unter ihrem neuen Namen. Seit Mai 2026 heißt der ehemalige Kreis Wirtschaftsjunioren Essen offiziell Wirtschaftsjunioren Ruhr e. V. Damit trägt der Verein auch im Namen stärker nach außen, wofür das Netzwerk schon länger steht: junge Wirtschaft aus Essen, Mülheim an der Ruhr und Oberhausen zusammenzubringen.

Bei Gesprächen, Dinner und einem gemeinsamen Blick über das abendliche Ruhrgebiet klang die erste REVIERGALA schließlich aus. Nach der Premiere steht für die Wirtschaftsjunioren fest: Das Format wird in jedem Fall wieder stattfinden.



Autorin & Ansprechpartnerin:
JOSEPHINE STACHELHAUS





UNSERE THEMEN

Branchentreff Kreativwirtschaft NRW

Cross-Innovation – Neue Perspektiven durch Zusammenarbeit?

Autorin & Ansprechpartnerin:
SIMONE STACHELHAUS

Raus aus der Bubble, rein in den Austausch

Wie können Kreativschaffende und andere Wirtschaftsbereiche voneinander profitieren? Und wie kann Cross-Innovation ganz konkret aussehen? Diesen Fragen widmet sich der Branchentreff Kreativwirtschaft NRW: „Cross-Innovation – Kreativ denken. Branchen verbinden. Neues schaffen." am 9. November in der TRUDI Kreativ.Kathedrale in Essen.

Nach einem Impuls der Hamburg Kreativ Gesellschaft geben fünf Vertreterinnen und Vertreter aus Logistik, Tourismus, Greentech, Gesundheitswirtschaft und Industrie Einblicke in ihre Arbeitsfelder. An Thementischen kommen sie anschließend mit Kreativschaffenden und weiteren Interessierten ins Gespräch. Im Mittelpunkt stehen das gegenseitige Kennenlernen, das Verständnis für unterschiedliche Arbeitsweisen und die Frage, wie branchenübergreifende Zusammenarbeit aussehen kann.

Der Branchentreff ist bewusst keine reine Vortragsveranstaltung. Er bietet Raum für persönliche Gespräche, neue Perspektiven und erste Impulse. Dabei geht es nicht um fertige Lösungen oder konkrete Aufträge, sondern darum, gemeinsam zu prüfen, ob und wie das Schlagwort Cross-Innovation in der Praxis Bestand haben kann. Die Erkenntnisse sollen auch in die weitere Beschäftigung der IHK-Organisation mit dem Thema einfließen.

Kreativschaffende sowie Interessierte aus allen Wirtschaftsbereichen sind herzlich eingeladen, mitzudiskutieren und ihre Erfahrungen einzubringen.

9. November 2026 | 17:30 Uhr bis ca. 20:00 Uhr | anschließend offenes Netzwerken bei Häppchen und Getränken | TRUDI Kreativ. Kathedrale, Essen

Informationen und Anmeldung:

Foto: © Branchentreff Kreativwirtschaft NRW

UNSERE THEMEN

Film ab für den Snowdance Vision Award 2027

Ein guter Unternehmensfilm zeigt mehr als Produkte oder Dienstleistungen. Er erzählt eine Geschichte, vermittelt Haltung und macht sichtbar, wofür ein Unternehmen steht. Genau solche Filme sucht der Snowdance Vision Award, der nach seiner erfolgreichen Premiere im Februar 2026 in die zweite Runde geht.

Jetzt einreichen und dabei sein

42 Filme wurden beim ersten Wettbewerb eingereicht – viele davon haben uns mit ihrer Idee, ihrer Qualität und ganz unterschiedlichen Formen des Storytellings begeistert. Daran möchten die Initiatoren anknüpfen und Unternehmensfilmen erneut eine Bühne im Rahmen des Snowdance Independent Film Festivals geben.

Gesucht werden Produktionen mit einer Länge von bis zu vier Minuten. Teilnehmen können Unternehmen, Start-ups, Agenturen, Produktionsfirmen und Filmschaffende. Dabei zählt nicht das größte Budget, sondern eine überzeugende Idee und eine eigenständige filmische Umsetzung. Damit die Voraussetzungen fairer vergleichbar sind, wird erstmals in zwei Kategorien bewertet: Unternehmen mit bis zu fünf Mitarbeitenden sowie Unternehmen mit mehr als fünf Mitarbeitenden.

Die nominierten Filme werden bei der Preisverleihung am 28. Januar 2027 in Essen gezeigt. Neben dem Jurypreis ist erneut ein Publikumspreis vorgesehen. Die Teilnahme am Wettbewerb ist kostenfrei.

Der Snowdance Vision Award ist ein gemeinsames Projekt des Snowdance Independent Film Festivals, der IHK zu Essen, der Essener Wirtschaftsförderung und von Team KURTI.

Einreichung und Teilnahmebedingungen:



Autorin & Ansprechpartnerin:
SIMONE STACHELHAUS



Foto: © Snowdance Vision Award

UNSERE THEMEN

Veranstaltungen vom 6. Oktober bis 17. Dezember 2026



Oktober

Datum	Veranstaltungsname	Veranstaltungsbeschreibung	Link
Anfang Oktober 2026 *(genaues Datum folgt in Kürze)*	Nachfolge.Klartext »Alternative Nachfolgemodelle & neue Wege«	Die Reihe Nachfolge.Klartext macht Unternehmensnachfolge verständlich. Dieses Mal informieren wir über alternative Nachfolgemodelle und den möglichen Einsatz von Investoren in der Unternehmensnachfolge.	
06.10.2026	Familienfreundlichkeit rechnet sich – Wirtschaftliches Potenzial für Unternehmen erkennen und nutzen	Beim Business-Frühstück erhalten Sie praxisnahe Einblicke, Beispiele aus der Praxis und Umsetzungstipps für eine familienfreundliche Unternehmenskultur, die zum wirtschaftlichen Erfolg beitragen kann.	
07.10.2026	Marktchancen in Österreich und der Schweiz	Kostenlose Marktinformationen »aus erster Hand«: Wirtschaftliche Rahmenbedingungen, Trends und Rechtsthemen für Ihren Markteintritt in Österreich/der Schweiz.	
08.10.2026	Patent- und Markenberatung	Kostenlose Eingangsberatung zu Themen wie Gebrauch- und Geschmacksmuster, Patent, Marke oder Design	
09.10.2026	Bestenehrung	Die IHK-Bestenehrung zeichnet die besten Absolventinnen und Absolventen eines Prüfungsjahrgangs für ihre herausragenden Leistungen aus.	*Geladene Gäste*
09.10.2026	13. IHK-Handelstag NRW	Die Veranstaltung verbindet politische Einordnung, fachliche Impulse und Praxisberichte mit dem Austausch zwischen Handel, Stadtplanung und -marketing, Wirtschaftsförderung sowie Werbe- und Interessengemeinschaften. IHK NRW gibt Orientierung, zeigt Handlungsspielräume auf und diskutiert Wege, wie wohnortnahe Versorgung gesichert und weiterentwickelt werden kann.	

Illustrationen: © istock.com / Irina Strelnikova, Govindamarudhai

Datum	Veranstaltungsname	Veranstaltungsbeschreibung	Link
13.10.2026	Webinarreihe »FOKUS Unternehmensnachfolge«: Wieviel ist (m) ein Unternehmen wert?	Der Unternehmenswert nimmt im Rahmen der Regelungen zur Unternehmensnachfolge eine besonders gewichtige Rolle ein. Das Webinar vermittelt Wissensgrundlagen und gibt Informationen zum Themenkomplex Unternehmensbewertung, speziell zugeschnitten auf kleine und mittlere Unternehmen.	
12.–16.10.2026	Webinarreihe UWD »Unternehmens Checkup«	Die kostenfreie Webinarreihe »UnternehmensCheckup« richtet sich an Unternehmerinnen und Unternehmer, die ihr Unternehmen frühzeitig auf wirtschaftliche Risiken prüfen und ihre Zukunftsfähigkeit stärken möchten.	
21.10.2026	DIHK-Webinar »Geldwäsche-Verordnung – neue Herausforderungen und Handlungsbedarf für Unternehmen«	Ab 10.7.2027 gelten EU-weit neue Geldwäschepflichten: Unternehmen müssen wirtschaftlich Berechtigte bestimmen, Register melden und Compliance-Vorgaben beachten.	
28.10.2026	Onboarding für neue Ausbildungsbetriebe	Neue Ausbildungsbetriebe erhalten kompakte Informationen zu rechtlichen Grundlagen, Abläufen und Fördermöglichkeiten sowie Tipps für einen erfolgreichen Ausbildungsstart.	

November

Datum	Veranstaltungsname	Veranstaltungsbeschreibung	Link
04.11.2026	Unternehmensworkshop: Einstieg ins Auslandsgeschäft	Wenn auch Sie überlegen, Ihre Produkte oder Dienstleistungen über die Landesgrenzen hinweg anzubieten, sollten Sie sich im Vorfeld über die Planung und Abwicklung der Auslandsgeschäfte genaue Gedanken machen. Denn bei der Internationalisierung sind viele Aspekte zu beachten – unabhängig davon, ob Sie innerhalb des EU-Binnenmarkts oder in einem Drittland Geschäfte machen wollen.	
9.11.2026	IHK-Branchentreff Kreativwirtschaft	Beim 13. IHK-Branchentreff Kreativwirtschaft NRW treffen Kreative auf Logistik, Tourismus, Greentech, Gesundheit und Industrie. Gemeinsam entstehen neue Perspektiven, Ideen und Kooperationen.	
11.11.2026	Finanzierungssprechtag	Der Finanzierungssprechtag bietet Gründerinnen, Gründern sowie Unternehmerinnen und Unternehmern die Möglichkeit, sich individuell zu öffentlichen Finanzierungsmöglichkeiten beraten zu lassen. Gemeinsam mit Expertinnen und Experten der NRW.BANK und der Bürgschaftsbank NRW informiert die IHK zu Essen über passende Förderprogramme und gibt Hinweise für eine optimale Finanzierungsplanung.	

Datum	Veranstaltungsname	Veranstaltungsbeschreibung	Link
12.11.2026	Pitch & Connect: Nachhaltigkeit & Kreislaufwirtschaft	Nachhaltig wirtschaften, Zukunft gestalten: Entdecken Sie bei Pitch & Connect neue Ansätze für CO_2-Reduktion, Ressourceneffizienz und zirkuläre Geschäftsmodelle.	
12.11.2026	Patent- und Markenberatung	Kostenlose Eingangsberatung zu Themen wie Gebrauch- und Geschmacksmuster, Patent, Marke oder Design	
12.11.2026	Webinarreihe »FOKUS Unternehmensnachfolge«: Change Management	Das Miteinander verschiedener Generationen stellt Unternehmer:innen oft vor Herausforderungen. Besonders vor und während der Unternehmensnachfolge – wenn unterschiedliche Altersgruppen mit teils verschiedenen Werten, Erwartungen und Kommunikationsstilen aufeinandertreffen.	
16.11.2026	UWD Webinar: Erstellung Business- und Finanzplanung	Kostenfreie Online Veranstaltung: Erstellung von Business- und Finanzplanung mit Hilfe des kostenfreien Portals »Unternehmenswerkstatt Deutschland«	
17.11.2026	Unternehmensworkshop: Kranken-/ Sozialversicherung, Altersvorsorge	In unserem Gründungs- und Unternehmensworkshop erhalten Sie einen kompakten Überblick zu Kranken-, Pflege-, Renten-, Arbeitslosen- und Unfallversicherung. Erfahren Sie alles Wichtige zur Versicherungspflicht in Deutschland sowie zu den Grundlagen der gesetzlichen und privaten Altersvorsorge.	
18.11.2026	Unternehmensworkshop: Finanzamt im Dialog	Einzelunternehmerinnen und Einzelunternehmer erhalten einen kompakten Überblick über die wichtigsten steuerlichen Grundlagen, von der Besteuerung über den Aufbau des Finanzamts bis hin zu Rechten und Pflichten bei der Aufnahme einer freiberuflichen oder gewerblichen Tätigkeit.	
19.11.2026	Road to Future	Ein Nachmittag, an dem die Unternehmen aus Essen ihre Türen öffnen und interessierten Bewerberinnen und Bewerbern einen Einblick in den Ausbildungsalltag vor Ort geben.	
19.11.2026	Unternehmensworkshop: Rentenversicherung – Tipps für Selbstständige	Kompakter Überblick über die Versicherungspflicht kraft Gesetzes und auf Antrag, mögliche Ausnahmen und Befreiungen sowie die Berechnung der Beiträge. Welche Voraussetzungen und Vorteile die freiwillige Versicherung bietet und wie Sie sich wirksam gegen Erwerbsminderung absichern können.	
25.11.2026	Onboarding für neue Ausbildungsbetriebe	Neue Ausbildungsbetriebe erhalten kompakte Informationen zu rechtlichen Grundlagen, Abläufen und Fördermöglichkeiten sowie Tipps für einen erfolgreichen Ausbildungsstart.	



Illustrationen: © istock.com / Irina Strelnikova, Govindanmarudhai

Datum	Veranstaltungsname	Veranstaltungsbeschreibung	Link
25.11.2026	Unternehmensworkshop: Arbeitsschutz und Arbeitssicherheit	Welche Pflichten haben Arbeitgeber nach ASiG und DGUV V2 – und wie lassen sich diese rechtssicher und praxisnah umsetzen? In unserem interaktiven Online-Workshop erhalten Führungskräfte, Sicherheitsbeauftragte und Personalverantwortliche einen kompakten Überblick über die gesetzlichen Anforderungen im Arbeitsschutz.	
26.11.2026	Unternehmensworkshop: Gründungs- und Festigungsfinanzierung	Welche Unterlagen sind für das Bankgespräch entscheidend, wie ein überzeugender Businessplan inklusive Finanzplanung aussieht und nach welchen Kriterien Banken Ihr Vorhaben bewerten. Überblick über Kapitalbedarf, Sicherheiten, Haftungsfreistellungen sowie öffentliche Finanzierungshilfen – mit besonderem Fokus auf das StartGeld.	

Dezember

Datum	Veranstaltungsname	Veranstaltungsbeschreibung	Link
02.12.2026	Webinarreihe »FOKUS Unternehmensnachfolge«: Nachfolge ist weiblich	Nachfolge ist nicht nur ein Thema, sondern ein wichtiger Schritt in die Zukunft – und diesmal steht dabei die weibliche Perspektive im Fokus! Beim Webinar »Nachfolge ist weiblich« erwarten Sie die Einschätzung von Expertinnen rund um die Unternehmensnachfolge.	
07.12.2026	KI meets Dual Use – Automatisierte Tarifierung im Außenhandel	KI trifft Exportkontrolle: Erfahren Sie, wie KI die Dual-Use-Klassifizierung unterstützt, regulatorisches Fachwissen ergänzt und Prozesse effizienter gestaltet.	
07.12.2026	MEO Business Women Breakfast	Beim MEO-BusinessWomen Breakfast kommen Unternehmerinnen, Gründerinnen und Frauen in Führung zusammen. Freuen Sie sich auf persönlichen Austausch und ein starkes Netzwerk in der MEO-Region.	
08.12.2026	Unternehmensbewertungssprechtag	Wer seine Nachfolge plant oder ein Unternehmen übernehmen möchte, stellt sich früher oder später diese Frage. In einem ca. einstündigen Termin können Sie Ihre Wissenslücken im persönlichen Gespräch mit einem öffentlich bestellten und vereidigten Sachverständigen der IHK erörtern.	
08.12.2026	IT-Sicherheitstag NRW	Der 14. IT-Sicherheitstag NRW in Duisburg – ausgerichtet von den IHKn in NRW sowie dem Kompetenzzentrum DIGITAL.SICHER.NRW – fokussiert das Thema IT-Sicherheit für kleine und mittlere Unternehmen aus ganz NRW.	
09.12.2026	Franchisesprechtag	Gründungsinteressierte, die sich im Rahmen eines Franchise-Modells selbständig machen möchten sind zur kostenfreien Erstberatung eingeladen.	

UNSERE THEMEN

Herbst der Reformen auf Wiedervorlage?

Die Bundesregierung ist zurück aus der parlamentarischen Sommerpause: Zwei Tage lang hat das schwarz-rote Kabinett auf Schloss Neuhardenberg getagt. Es folgte eine Klausur der Fraktionsspitzen in Münster. Wirtschaft und Unternehmen erwarten nun sichtbare Ergebnisse. Unser stellvertretender Hauptgeschäftsführer Benedict Kerbstadt ordnet ein: »Nach der Kabinettsklausur der Bundesregierung sind die Erwartungen unserer Betriebe eindeutig: Aus geplanten Reformen sollten schnellstmöglich handfeste Gesetze werden. Vor der Sommerpause waren die Signale aus Berlin positiv. Jetzt müssen Taten folgen.«



Autor & Ansprechpartner:
STEFFEN ELSEBROCK

Anzeichen einer wirtschaftlichen Erholung

Seitens der Bundesregierung wurden positive Entwicklungen der Wirtschaft kommuniziert: Die deutsche Wirtschaft könne sich wieder etwas fangen. Mehrere Konjunkturdaten wiesen zuletzt nach oben. Das ifo-Institut veröffentlichte vor wenigen Wochen eine Umfrage, die zeigte, dass die Stimmung in den Chefetagen der Unternehmen so gut war wie seit einem Jahr nicht mehr. Der Geschäftsklimaindex ging im August zum vierten Mal in Folge nach oben. Das Bruttoinlandsprodukt stieg von April bis Juni um 0,3 Prozent zum Vorquartal.



Auch bei den Aufträgen für die Industrie gibt es gute Nachrichten. "Die Aufträge liegen auf dem höchsten Stand seit Jahresbeginn", sagt DIHK-Konjunkturexperte Jupp Zenzen. Die Auftragsbücher der Industrie sind nach dem fünften Anstieg so prall gefüllt wie noch nie seit Beginn der Statistik 2015.

Berlin und Düsseldorf senden positive Signale

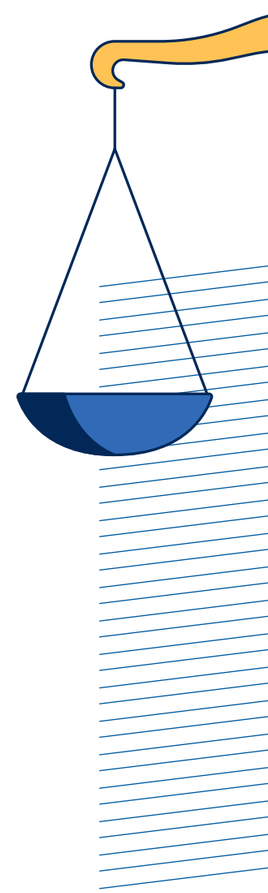
Sowohl auf Bundes- als auch auf Landesebene gab es erste Signale, zum Beispiel beim Bürokratieabbau. In Berlin liegen Beschlüsse des Entlastungskabinetts und weitere verkündete Absichtserklärungen der Bundesregierung vor. Im Düsseldorfer Landtag wurden erste Gesetze zur Entlastung der Wirtschaft ins Plenum eingebracht, unter anderem der Wegfall von Berichts- oder Dokumentationspflichten. „Die Politik hat vor der Sommerpause Tempo gemacht, dieses Tempo muss sie jetzt halten und angesichts der Lage noch deutlich steigern“, so Kerbstadt.

Ankündigungen aus dem vergangenen Jahr dürfen sich nicht wiederholen

Vor einem Jahr wurde der *Herbst der Reformen* angekündigt – mit überschaubaren Ergebnissen. „Der Herbst der Reformen hatte hohe Erwartungen geweckt, die nicht ansatzweise erfüllt wurden. Nur mit planbaren, zuverlässigen Rahmenbedingungen können unsere Unternehmen langfristig Wachstum generieren. Vertrauen ist dabei unerlässlich“, hebt Kerbstadt hervor.

Unternehmerinnen und Unternehmer tragen jeden Tag Verantwortung für ihre Beschäftigten, die Regionen und unseren Wohlstand. Dieses Engagement verdient mehr Sichtbarkeit und Wertschätzung. Gerade jetzt, wo wichtige Reformen anstehen, braucht es den Schulterschluss von Politik, Wirtschaft und Gesellschaft, damit aus Reformdebatten echte Fortschritte werden. Benedict Kerbstadt ist sicher: „Deutschland hat die wirtschaftliche Stärke und den Unternehmergeist, um die aktuellen Herausforderungen zu meistern. Aber wir brauchen jetzt politische Klarheit, wirtschaftlichen Mut und Tempo bei der Umsetzung. 2026 darf nicht das Jahr der Diagnose bleiben, es muss das Jahr der Entscheidungen werden.“

Illustration: © istock.com / IMG visuals characters



»Der Herbst der Reformen hatte hohe Erwartungen geweckt, die nicht ansatzweise erfüllt wurden.«

BENEDICT KERBSTADT
Stellvertretender Hauptgeschäftsführer

UNSERE THEMEN

Sperrung der einzigen Schienenanbindung des Essener Hafens

Die MEO-Region braucht Gewerbe- und Industrieflächen – doch sie schwinden seit Jahren dramatisch. Ohne entschlossenes Gegensteuern drohen Standort- und Arbeitsplatzverluste. Der Stadthafen Essen ist ein Schlüsselstandort für die industrielle Zukunft der Stadt. Bereits im April 2025 hat unsere Vollversammlung dazu ein Resolutionspapier verabschiedet.



Autor:
STEFFEN ELSEBROCK

Hiobsbotschaft im August

Am 10. August gab es für viele Unternehmen im Stadthafen eine Hiobsbotschaft: Die Deutsche Bahn hat die einzige Eisenbahnverbindung zum Hafen gesperrt. Das hat große Auswirkungen für die Industrie. Grund sind demnach erhebliche Korrosionsschäden an tragenden Bauteilen, die jetzt behoben werden müssen. Die Sperrung soll am 15. November aufgehoben werden.

Sperrung hat erhebliche wirtschaftliche Auswirkungen

Als IHK haben wir uns wegen der erheblichen wirtschaftlichen Auswirkungen umgehend an den Vorstand der DB InfraGO AG gewandt. „Aus einer notwendigen Sofortmaßnahme darf keine längerfristige Abkopplung eines bedeutenden Hafen- und Industriestandorts werden“, betont unser stellvertretender Hauptgeschäftsführer Benedict Kerbstadt.

Die Strecke zwischen Essen-Vogelheim und Oberhausen-Osterfeld ist die einzige schienenseitige Anbindung des Essener Hafens an das überregionale Güterverkehrsnetz. Eine alternative Schienenroute steht nicht zur Verfügung. Die gesperrte Brücke ist damit ein systemkritischer Engpass für den gesamten Hafen- und Industriestandort.



Illustration: © istock.com / Abscent84

Essener Stadthafen als trimodaler Logistikstandort

Der Hafen ist als trimodaler Logistikstandort auf das Zusammenspiel von Wasserstraße, Schiene und Straße angewiesen. Fällt die Schiene aus, sind insbesondere Transporte von Massengütern, Stahl, Aluminium, Chemie- und Mineralölprodukten sowie schweren Industriegütern betroffen. Eine Verlagerung auf den Lkw ist keine tragfähige Ersatzlösung und widerspricht dem häufig politisch geforderten Zielbild, Güterverkehre auf Schiene und Wasserstraße verlagern zu wollen. Das Straßennetz im Hafenumfeld ist bereits durch Einschränkungen auf der A42, die Ablastung der Brücke über den Rhein-Herne-Kanal sowie zusätzliche Umleitungsverkehre stark belastet. Weitere Lkw-Verkehre führen zu höheren Transportkosten, längeren Laufzeiten, zusätzlichem Verschleiß der Infrastruktur sowie mehr Stau, Lärm und Emissionen.

Hohe Zustimmung der Politik am Hafentag

Erst beim Essener Hafentag Ende Mai hatten Vertreterinnen und Vertreter aus Wirtschaft, Politik und Verwaltung die Bedeutung des Hafens für den Industriestandort hervorgehoben. Wir erwarten, dass diesem gemeinsamen Bekenntnis auch ein entschlossenes Handeln folgt.

Wir setzen uns für eine Modernisierung des Hafens ein. Neben der Sicherung von Gewerbeflächen sind eine bessere Infrastruktur und attraktivere Rahmenbedingungen für Unternehmen erforderlich. Ein langfristig gesicherter Stadthafen stärkt Arbeitsplätze und die Wirtschaftskraft von Essen und der Metropole Ruhr. Seine Weiterentwicklung ist entscheidend, um für Industrie und Innovation attraktiv zu bleiben.



Ansprechpartner:
THORSTEN JESSEN



Ansprechpartner:
MALTE GEHRING

UNSERE THEMEN

Neue Studie: Was bringt die kommunale Verpackungssteuer?

Tübingen, Konstanz und Freiburg im Breisgau haben sie eingeführt, in vielen weiteren Städten wird sie erwogen, in Bayern ist sie verboten: Die kommunale Verpackungssteuer wird kontrovers diskutiert und sehr unterschiedlich gehandhabt.

Ökologische Lenkungswirkung bleibt begrenzt

Es geht um eine regionale Abgabe von typischerweise 50 Cent auf Einweg-Gastroverpackungen und 20 Prozent auf Zubehör wie Einwegbesteck. Als Ziel nennen die Befürworter vorrangig Abfallvermeidung.

Doch gelingt die auch? Das haben im Auftrag der Deutschen Industrie- und Handelskammer und weiterer Verbände die Gesellschaft für Verpackungsmarktforschung (GVM) und das Institut für Energie- und Umweltforschung Heidelberg gGmbH (ifeu) untersucht. In der gleichnamigen Studie liefern sie eine unabhängige „Ökonomische und ökologische Bewertung der Auswirkungen kommunaler Verpackungssteuern".

Zu den Ergebnissen zählt, dass die kommunale Verpackungssteuer nur 0,7 Prozent des gesamten Verpackungsverbrauchs in Deutschland erfasst. Würde sie in allen deutschen Kommunen eingeführt, betrüge die Einsparung unter dem Strich deutlich weniger als 8.000 Tonnen – das entspricht 0,04 Prozent des deutschen Verpackungsverbrauchs. Die deutschen Treibhausgasemissionen würden in dieser Modellrechnung um 0,0013 Prozent zurückgehen.

Dem vergleichsweise geringen Umwelteffekt steht der Studie zufolge ein erheblicher Zusatzaufwand gegenüber: in den Kommunen für die Einführung, Erhebung und Kontrolle der Steuer, in den Unternehmen für zusätzliche Dokumentationspflichten, die Anpassung von Kassensystemen oder für Schulungen.

Gleichzeitig bleibt die ökologische Lenkungswirkung begrenzt. Nach den Erkenntnissen von GVM und ifeu weichen Verbraucherinnen und Verbraucher auf vorverpackte Convenience-Produkte oder in Nachbargemeinden aus, sie verzichten auf gastronomische Angebote oder nutzen nicht steuerpflichtige Verpackungen. Im Ergebnis kann das Verpackungsaufkommen sogar anwachsen. Und: Ein Umstieg auf Mehrwegverpackungen bringt nicht automatisch einen ökologischen Vorteil. Bei geringen Umlaufzahlen liegt der Materialverbrauch teils höher als bei Einwegverpackungen.

Vor dem Hintergrund dieser Ergebnisse sprechen sich die Auftraggeber gegen kommunale Verpackungssteuern aus. Statt eines Flickenteppichs kommunaler Sonderregelungen brauche es Maßnahmen, die Ressourcenverbrauch und Abfallaufkommen wirksam reduzieren, bestehende Systeme der Kreislaufwirtschaft stärken und bundesweit praktikabel umsetzbar sind. ▸

Zum ausführlichen Artikel auf der DIHK-Website:
https://www.dihk.de/dihk-de/newsroom/neue-studie-lassen-sich-verpackungsabfaelle-wegbesteuern--185014



Illustration: © istock.com / MADUAart

UNSERE THEMEN

Einkommensteuer bleibt Unternehmensteuer des Mittelstands

Die Koalition hat sich Anfang Juli auf Eckpunkte einer Einkommensteuerreform verständigt, die 2027 und 2028 in zwei Stufen umgesetzt werden soll. Neben Anpassungen des Einkommensteuertarifs bei geringen und mittleren Einkommen sieht das Paket auch Änderungen bei der Besteuerung hoher Einkommen vor.

Zentrale Bausteine der Reform sind eine Anhebung des steuerlichen Grundfreibetrags auf rund 12.900 Euro bis 2028, Entlastungen von Familien, ein Anstieg des Arbeitnehmer-Pauschbetrages von derzeit 1.230 auf circa 1.430 Euro sowie eine Abflachung des Einkommensteuertarifs mit einem Einstieg in den Spitzensteuersatz bei rund 70.600 anstelle von bisher knapp 69.900 Euro.

Die Änderungen betreffen viele Unternehmen unmittelbar: Der Großteil der Betriebe in Deutschland wird als Einzelunternehmen oder Personengesellschaft geführt und versteuert seine Gewinne über die Einkommensteuer. Anpassungen bei Freibeträgen und Tarifgrenzen beeinflussen daher auch die steuerliche Belastung dieser Firmen.

Gleichzeitig soll die sogenannte Reichensteuer künftig bereits ab niedrigeren Einkommensgrenzen greifen; zudem ist ein zusätzlicher Steuersatz für sehr hohe Einkommen vorgesehen. Kritiker weisen darauf hin, dass hiervon nicht nur Privatpersonen, sondern auch erfolgreiche Familienunternehmen und größere Personengesellschaften betroffen sein können.

Aus Sicht der Wirtschaft ergibt sich damit ein gemischtes Bild: Entlastungen bei Teilen des Einkommensteuertarifs stehen möglichen zusätzlichen Belastungen für unternehmerische Gewinne gegenüber.

Zum ausführlichen Artikel auf der DIHK-Website:
www.dihk.de/de/newsroom/koalition-beschliesst-entlastungen-bei-der-einkommensteuer-184546

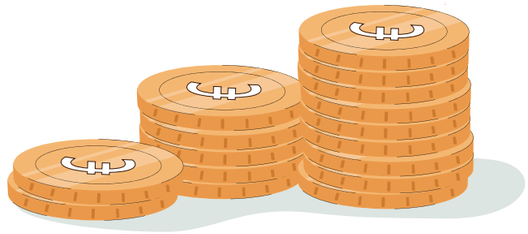


Illustration: © istock.com / VectorBird

UNSERE THEMEN

Personalien

Personalien im Juli

60 Jahre

Martin Unterschemmann
Mitglied des Berufsbildungsausschusses seit 2012, Essen

Personalien im August

50 Jahre

Guido Janz
Mitglied der Vollversammlung und Mitglied des Ausschusses für Industrie sowie Mitglied des Ausschusses für Mobilität und Infrastruktur seit 2025, Essen



55 Jahre

Nicole Marcellini
Mitglied der Vollversammlung seit 2018, Essen



Personalien im September

55 Jahre

Florence Petithuguenin
Mitglied der Vollversammlung und Mitglied des Ausschusses für Handel seit 2018, Essen



Foto Marcellini: © Marcellini



Ansprechpartnerin Personalien:
BIRGIT AMMACHER

UNSERE THEMEN

Konzept Zukunft – Nachhaltigkeit

Nachhaltigkeit entwickelt sich kontinuierlich weiter – und damit auch die Anforderungen an Unternehmen. Neue gesetzliche Vorgaben, europäische Regelungen und regionale Initiativen bieten Chancen, werfen aber auch Fragen auf. Vier aktuelle Hinweise, die für Unternehmen in der MEO-Region jetzt besonders interessant sind.

Recht auf Reparatur

Seit dem 31. Juli 2026 gelten neue Regelungen zum Recht auf Reparatur. Sie sollen dazu beitragen, Produkte länger zu nutzen und Ressourcen zu schonen. Für Hersteller, Importeure und Händler ergeben sich daraus neue Rechte und Pflichten. Auf unserer Internetseite haben wir die wichtigsten Änderungen verständlich zusammengefasst und erläutern, was Unternehmen jetzt beachten sollten.

Neue EU-Verpackungsverordnung

Die neue europäische Verpackungsverordnung (PPWR) bringt schrittweise zahlreiche Änderungen für Unternehmen mit sich. Ziel ist es, Verpackungsabfälle zu vermeiden und den Einsatz von Recyclingmaterial zu erhöhen. Welche Vorgaben künftig gelten und worauf sich Unternehmen bereits heute einstellen sollten, erfahren Sie in unserem kompakten Merkblatt.

Barrierefreiheit

Barrierefreiheit betrifft längst nicht mehr nur öffentliche Einrichtungen. Das Barrierefreiheitsstärkungsgesetz stellt auch viele Unternehmen vor neue Anforderungen – etwa bei Onlineshops, Apps oder digitalen Dienstleistungen. Unsere Übersicht zeigt, welche Unternehmen betroffen sind, welche Ausnahmen gelten und wie Sie sich rechtzeitig vorbereiten können.

Essener Umweltpreis

Mit dem Essener Umweltpreis werden Unternehmen, Initiativen und Organisationen ausgezeichnet, die sich mit innovativen Ideen für Umwelt- und Klimaschutz engagieren. Bewerbungen sind noch bis zum 18. Oktober 2026 möglich. Nutzen Sie die Gelegenheit, Ihr nachhaltiges Engagement sichtbar zu machen und sich um die Auszeichnung zu bewerben.



Autorin & Ansprechpartnerin:
SIMONE STACHELHAUS



Illustration: ©iStock.com / treety

UNSERE THEMEN

Unternehmens-nachfolgebörse



Die »nexxt-change« Unternehmensnachfolgebörse ist Deutschlands größte und kostenfreie Plattform zur Vermittlung von Unternehmensnachfolgen. Ziel ist es, erfolgreich übergabebereite Unternehmen sowie nachfolgeinteressierte Gründende zusammenzubringen. Die IHK zu Essen koordiniert als zentrale Anlaufstelle die Unternehmensangebote und -nachfragen in der MEO-Region. Der erste Kontakt erfolgt direkt zwischen den relevanten Personen in der Börse. Jeder Nutzer hat die Möglichkeit im vorhandenen Datenbestand (bspw. unter Angabe der Chiffre-Nummer) zu recherchieren und auf eines der anonymisierten Inserate zu antworten. Die Inseratsangaben beruhen auf Eigenauskünften der Inserenten. Alle weiteren Infos dazu finden Sie unter **www.nexxt-change.org**.

Weitere Informationen zur Unternehmensnachfolge in der MEO-Region sowie hilfreiche Angebote und Unterstützungsmöglichkeiten unserer IHK finden Sie auf unserer Übersichtsseite: **www.ihk.de/meo/produktmarken/unternehmensfoerderung/nachfolge**

UNSERE THEMEN

Seit August 2026 bindend: KI-Transparenzpflicht für Unternehmen

Seit August 2026 ist in der Europäischen Union eine Transparenzpflicht für den Einsatz von KI in Kraft. In bestimmten Fällen müssen KI-generierte Inhalte oder der Einsatz von KI-Systemen nun gekennzeichnet werden. Für viele Unternehmen besteht deshalb jetzt Handlungsbedarf, damit sie die Vorgaben der EU einhalten.

Der nächste Schritt zu mehr Transparenz

Innerhalb der Europäischen Union regelt der EU AI Act den Einsatz von künstlicher Intelligenz. Ziel dieses weltweit ersten umfassenden Gesetzes seiner Art ist es, KI im Einklang mit den Grundrechten der Bürger*innen der EU einzusetzen.

Die Kennzeichnungspflicht von KI nach Artikel 50 ist im August 2026 die nächste der schrittweise inkrafttretenden Vorgaben des EU AI Acts. Sie gibt zwei Bereiche vor, in denen Unternehmen gegenüber Bürger*innen den Einsatz von KI kenntlich machen müssen: KI-generierte Inhalte und die Interaktion von Menschen mit künstlicher Intelligenz.

Die Vorgaben für KI-generierte Inhalte

Die Regelung sieht zunächst keine generelle Kennzeichnungspflicht für KI-generierte Inhalte, beispielsweise auf Websites, vor. Sie fordert jedoch eine deutlich sichtbare Offenlegung des KI-Einsatzes bei Deep Fakes und KI-generiertem oder -manipuliertem Text.

Deep Fakes

Unter die Kennzeichnungspflicht für Deep Fakes fallen KI-generierte Inhalte, die echte Personen, Orte, Objekte etc. darstellen oder manipulieren. Anders gesagt: sie geben eine Realität vor, die in der dargestellten Form nicht existiert.

KI-Text

Mithilfe von künstlicher Intelligenz erstellter Text ist nicht grundsätzlich kennzeichnungspflichtig. Die Pflicht tritt nur dann ein, wenn ein Text Angelegenheiten von öffentlichem Interesse betrifft und zudem nicht zusätzlich menschlich überprüft wurde. In diesen Bereich fallen neben weiteren insbesondere die nachrichtliche Berichterstattung und politische Informationen. Das schließt auch KI-generierte Zusammenfassungen derartiger Inhalte mit ein.



Die Europäische Kommission bietet für die Kennzeichnung der betreffenden Inhalte spezielle EU-Icons an, die beispielsweise ein Deep-Fake-Bild als solches erkennbar machen. Die Verwendung ist lizenzfrei möglich, aber grundsätzlich an einen Verhaltenskodex für die Kennzeichnung von KI-generierten Inhalten geknüpft. Diese Icons sind in Artikel 50 jedoch nicht vorgeschrieben, sodass Unternehmen auch andere Formen der Kennzeichnung verwenden können.

So muss die Interaktion von Menschen mit KI-Systemen transparent gemacht werden

An vielen Stellen interagieren Menschen in ihrem Alltag mit unterschiedlichen KI-Systemen, beispielsweise mit Chatbots auf Websites oder künstlich generierten Zusammenfassungen in Suchmaschinen. Nicht immer ist für Nutzende erkennbar, dass es sich bei ihrem Gegenüber nicht um einen echten Menschen handelt. Artikel 50 des EU AI Acts schreibt eine deutliche Erkennbarkeit einer solchen Interaktion mit KI vor. Gleiches trifft beim Betrieb von Systemen zu, die Emotionen von Menschen erkennen können oder biometrische Daten wie beispielsweise Gesichtszüge erfassen.

Handlungsbedarf für Unternehmen

Damit Unternehmen KI in den genannten Anwendungsfällen weiterhin rechtskonform verwenden, müssen sie seit August 2026 entsprechende Kennzeichnungen vornehmen.

Weiterführende Informationen zu den rechtlichen Vorgaben und ihrer Umsetzung erhalten Sie unter anderem auf der nachfolgende Seite:
digital-strategy.ec.europa.eu/de/policies/eu-icons-labelling-ai-generated-content

Autorin:
IHK GESELLSCHAFT FÜR DIGITALSIERUNG MBH

Foto: © IHK Gesellschaft für Digitalisierung mbH

meo
Magazin
Facts!

Wir haben bei unserem
15. Azubi-Speed-Dating einen
Rekord geknackt.



Es waren rund **1500**
Bewerberinnen und Bewerber vor Ort.

IMPRESSUM

Herausgeber
Industrie- und Handelskammer für Essen, Mülheim an der Ruhr, Oberhausen zu Essen, 45117 Essen

Haus- und Lieferanschrift
Am Waldthausenpark 2, 45127 Essen
0201 - 18 92 - 0
www.essen.ihk24.de
ihkessen@essen.ihk.de

Erscheinungstermin
5. Oktober 2026

Redaktion
Josephine Stachelhaus, verant.
hallo@meomagazin.de

Quellenangaben verwendeter Bilder:
Fotos: Erstellt durch die IHK, andernfalls gekennzeichnet; Illustrative Grafiken: iStock.com

Konzept und Layout
gestaltig | branding & design
Im Teelbruch 106, 45219 Essen
Illustration „Köpfe“: gestaltig
essen@gestaltig.de

Verlag und Druck
Print Media Group GmbH & Co. KG
Sankt-Reginen-Platz 5, 59069 Hamm

Auflage
44.536 Exemplare
(Druckauflage: 3. Quartal 2026)

Nachdruck in Wort und Bild ist nur mit Genehmigung der Redaktion gestattet. Alle Nachrichten werden nach bestem Wissen, jedoch ohne Gewähr veröffentlicht.

MEO ist das öffentliche Organ der IHK zu Essen und wird den beitragspflichtigen IHK-Unternehmen im Rahmen ihrer Mitgliedschaft ohne besonderes Entgelt geliefert.

Illustration: © istock.com / Irina Shumikhina



© iStock.com / Pinkypills

Digital genial: Besuchen Sie das meo Magazin auch online

WWW.MEOMAGAZIN.DE

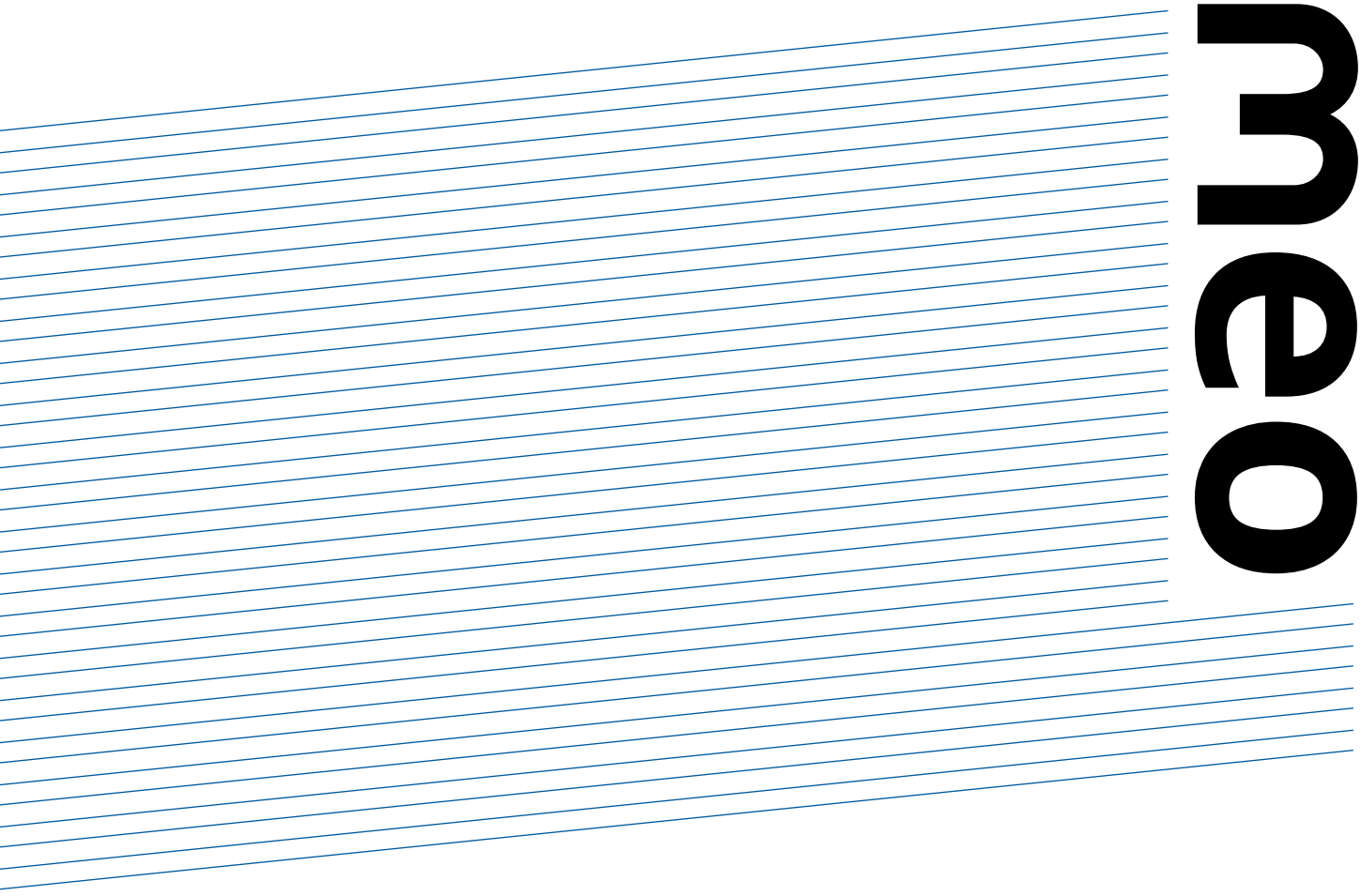
Immer aktuell:
Dank tagesaktueller Pflege

meo Community:
Tauschen Sie sich auf unseren Social Media Kanälen aus

Tablet, Laptop oder Smartphone?:
meo mobiloptimiert überall lesen

03
26

meo



Industrie- und
Handelskammer
für Essen, Mülheim
an der Ruhr,
Oberhausen zu Essen