WIR

WIRTSCHAFT IM REVIER

DAS MAGAZIN DER IHK MITTLERES RUHRGEBIET

#04|2026

Fotos: Sascha Kreklau, Sven Frohwein, EN-Agentur, Hintergrund erstellt mit ChatGPT

HATTINGEN

So blicken Unternehmer:innen auf ihren Wirtschaftsstandort

DEEP DIVE
Wie Beton Geschichten erzählt

NACHFOLGE
Tipps von Finanzexperten

STREIFZUG
Eickel - ein Dorf mitten im Revier

IHK-Termine

HAUSBESUCH

03.11.2026
Active Campus
Von der Fabrik zum Möglichkeitsraum
17 – 19:30 Uhr,
Vierhausstraße 92, Bochum
Stefanie Rogg (rogg@bochum.ihk.de)

24.11.2026
GLM Lasertechnik GmbH, Witten
17 – 19 Uhr, Stockumer Str. 28, Witten
Julian Mikulik (mikulik@bochum.ihk.de)

FORUM

19.11.2026
„Selbst und Ständig" –
Das Netzwerk für Soloselbstständige
und Kleinstunternehmen
18 – 20 Uhr, Witten
Lea Wegmann
(wegmann@bochum.ihk.de)

UPDATE

19.11.2026
Update Fachkräfte
Zukunft jetzt – neue Wege
zur Fachkräftegewinnung
In Kooperation mit der Bundesagentur für Arbeit, dem KIM und der Ausländerbehörde Bochum
14 – 16 Uhr, Welcome Office Bochum
Frank Chuchrak
(chuchrak@bochum.ihk.de)

FUTUREZONE

06.11.2026
TAKEAWAY:
KI für Tourismus & Gastgewerbe
In Kooperation mit der EN-Agentur und der chip GmbH
10 – 13 Uhr, TGH - Technologie- und Gründerzentrum Hattingen
Stefanie Rogg (rogg@bochum.ihk.de)

18.11.2026
IHK #FutureZone KI Vol. 2 2026
Innovationen im Einsatz
17 – 20 Uhr, Stadt Forum Herne
Stefanie Rogg (rogg@bochum.ihk.de)

19.11.2026
KI.Scouting
In Kooperation mit KI.NRW
10 – 16 Uhr, IHK in Bochum
Stefanie Rogg (rogg@bochum.ihk.de)

26.11.2026
PRAXISWERKSTATT KI
GEO – von KI gefunden werden II
10 – 13 Uhr, IHK in Bochum
Stefanie Rogg (rogg@bochum.ihk.de)

BRANCHENTREFF

09.11.2026
IHK-Branchentreff
Kreativwirtschaft NRW
Cross Innovation: Kreativ denken.
Branchen verbinden. Neues schaffen
18 – 21 Uhr, TRUDI – Kreativ Kathedrale, Pferdemarkt 3, Essen
Stefanie Rogg (rogg@bochum.ihk.de)

UNSERE SPRECHTAGE

29.10.2026, 26.11.2026, 28.01.2027, 25.02.2027
Sprechtag für Studienzweifler:innen
14 – 15 Uhr, telefonisch, digital oder IHK in Bochum
Andrea Koch (koch@bochum.ihk.de)

18.11.2026
Sprechtag Recht und Steuern
10 – 14 Uhr, IHK in Bochum
Hans Hierweck
(hierweck@bochum.ihk.de)

25.11.2026, 27.01.2027, 24.02.2027
Finanzierungs- und
Fördermittelsprechtag
10 – 13 Uhr, digital oder IHK in Bochum
Lea Wegmann
(wegmann@bochum.ihk.de)

KOOPERATIONEN

12.11.2026
NIS2-Informationsveranstaltung
Kooperationsveranstaltung
17 – 20 Uhr, isits AG, Huestraße 30, 44787 Bochum
Stefanie Rogg (rogg@bochum.ihk.de)

17.11.2026
WelcomeHer
Infotag für Frauen mit internationaler Familiengeschichte
9:30 – 14 Uhr, Henrichshütte Hattingen
Frank Chuchrak
(chuchrak@bochum.ihk.de)

08.12.2026
IT-Sicherheitstag NRW 2026
IT-Sicherheit aus einem Guss
10 – 17:30 Uhr, Landschaftspark Duisburg-Nord
Stefanie Rogg (rogg@bochum.ihk.de)

08.12.2026
Sprechtag Unternehmensbewertung
10 – 15 Uhr, IHK Dortmund
In Kooperation mit der IHK zu Dortmund und der IHK zu Essen
Hans Hierweck (hierweck@bochum.ihk.de)

09.12.2026
Franchise-Sprechtag für Gründungsinteressierte
Ganztägig, nach Absprache
In Kooperation mit der IHK zu Essen
Lea Wegmann (wegmann@bochum.ihk.de)

17.02.2027
Move2Beruf
Unternehmen werben für Berufsfelderkundung, Praktikum, Ausbildung und duales Studium
9 – 14 Uhr, bei den teilnehmenden Firmen in Bochum und Herne
Sandra Janßen
(janssen@bochum.ihk.de)

Sie haben Interesse an einer Veranstaltung? ***Zur Anmeldung***

Liebe Leser:innen,

unsere Wirtschaftsregion lebt von Menschen, die Verantwortung übernehmen, investieren, ausbilden und ihre Unternehmen für die Zukunft aufstellen. Damit sie auch morgen erfolgreich wirtschaften können, brauchen sie verlässliche Rahmenbedingungen und eine starke Stimme für ihre Interessen.

Genau das ist unser Auftrag als IHK Mittleres Ruhrgebiet. Deshalb stärken wir unsere Regionalbetreuung in Herne, Witten und Hattingen sowie unsere Kompetenzen in den Bereichen Internationales und Infrastruktur. Wir wollen wissen, was unsere Unternehmen bewegt, und ihre Perspektiven dort einbringen, wo Entscheidungen über die Zukunft unserer Wirtschaftsstandorte getroffen werden.

Gute Interessenvertretung beginnt mit dem Zuhören, darf dort aber nicht enden. Aus Gesprächen müssen fundierte Positionen und konkrete Impulse für Politik und Verwaltung entstehen. Ob Gewerbeflächen, Verkehrswege, Fachkräfte oder internationale Märkte: Entscheidend ist, dass die Belange der Wirtschaft Gehör finden, bevor Entscheidungen getroffen werden.

Diese Schwerpunkte greifen wichtige Impulse unserer Vollversammlung auf. Darin zeigt sich die Stärke wirtschaftlicher Selbstverwaltung: Unternehmer:innen bestimmen mit, welche Themen ihre IHK voranbringt. Daran wollen wir unsere Arbeit ausrichten – nicht an der Zahl unserer Aktivitäten, sondern an ihrer Wirkung.

Wie wichtig der Blick auf die einzelnen Wirtschaftsstandorte ist, zeigt unser Titelthema Hattingen. Die Stadt verbindet industrielle Tradition mit einem vielfältigen Mittelstand und neuen Perspektiven. Wir beleuchten, was die Unternehmen bewegt, wo Chancen liegen und welche Rahmenbedingungen verbessert werden müssen.

Zukunft beginnt heute. Mit Entscheidungen, die Investitionen ermöglichen, und dem gemeinsamen Willen, unsere Wirtschaftsregion zukunftsfähig aufzustellen. Auch wir als IHK richten uns dafür neu aus: nah an den Unternehmen, stark in der Interessenvertretung und mit dem Anspruch, konkrete Verbesserungen zu erreichen.

Denn Wirtschaft ist unser Auftrag. Und Wirkung unser Anspruch.

Ich wünsche Ihnen eine anregende Lektüre!

Ihre
Fatma Yüceoglu
Kommissarische Hauptgeschäftsführerin
der IHK Mittleres Ruhrgebiet

Inhalt

Editorial 03

Die Story

Hattingen: Wirtschaft mit Potenzial

KompetenzWerk

20 Ausbildung: So gelingt der Start

22 Starke Unternehmen brauchen starke Menschen

Regionalbetreuung

24 Witten City: Wirtschaft bringt sich aktiv ein

25 Herne – auf dem Weg zur modernen Großstadt

Wirtschaftsjunioren

23 Warum wir uns gerade jetzt begegnen müssen

Ausbildung

14 Stars der Ausbildung 2026

26 Dr. Laura Bottel berät Azubis

27 Teilqualifizierung: In Etappen zum Berufsabschluss

Deep Dive

Wie Beton Geschichten erzählt

Kompakt

13 Neue Ausbildungsordnungen für 19 Bauberufe

41 Erster Sachverständigentag von IHK NRW in Essen

Neuer Delegationsreisen-Finder bündelt internationale Geschäftsreisen

57 NRW-Ministerin Verena Schäffer zu Gast in unserer IHK

„Circularity Scouts" gehen in die zweite Runde

59 VC Ruhr Vol. 11: Sechs innovative Start-ups in der Bochumer Rotunde

Weiterbildung

28 Ingenieurhochschule und IHK bringen Wissen in die Praxis

Schwerpunkt 30 – 33 Unternehmensnachfolge

Jubiläen 34 / 43

Auf geht's Azubis

46 Ein Zeugnis erzählt Unternehmensgeschichte

Alles, was Recht ist

48 Umstrittene EU-Verpackungsverordnung PPWR

Entwaldung: Neue Vorgaben für Lieferketten

E-Rechnung: Nächste Stufe ab 2027

49 Verschärfte Regeln für Umweltwerbung und Info-Pflichten zur Gewährleistung

EU-Batterieverordnung: Mehr Transparenz bei Batterien

KI-Inhalte kennzeichnen: Pflichten seit August 2026

Streifzug

Herne-Eickel: Ein Dorf mitten im Revier

Ehrenamt

40 Öffentlich bestellte Sachverständige – ein Qualitätssiegel

5 Fragen an

42 Angelika Krahe, Inhaberin des Unternehmens Morgenliebe

Start-up-Szene

44 Mit KI aufs Siegertreppchen

Nachfolgebörse

56 Nachfolger:in gesucht?

Schlussgezwitscher

58 Ausbildung: erst handeln, wenn es hakt?

Impressum 59

Der Gewerbepark rund um die ehemalige Henrichshütte ist für Hattingen einer der wichtigsten Wirtschaftsstandorte
Foto: stock.adobe.com/luna1904

Hattingen: Wirtschaft mit Potenzial

Hattingen hat sich von einer Stahlstadt zu einem vielfältigen Wirtschafts-, Wohn- und Tourismusstandort gewandelt. Heute prägen vor allem mittelständische Unternehmen, produzierendes Gewerbe, Dienstleistungen und die Gesundheitswirtschaft das Bild. Auf dem Areal der ehemaligen Henrichshütte sind inzwischen rund 120 Unternehmen mit etwa 2.200 Arbeitsplätzen angesiedelt. Wie sehen die Unternehmer:innen ihren Wirtschaftsstandort am Rande des Ruhrgebiets? Wir haben einige von ihnen getroffen.

Von Sven Frohwein

Fotos: Sascha Kreklau, Sven Frohwein, EN-Agentur

Hattingen ist ein Ort mit zahlreichen touristischen Attraktionen wie der Burg Blankenstein. Vor allem schätzen Besucher:innen die Möglichkeiten, die ihnen die Natur bietet. Foto: stock.adobe.com/mitifoto

„Eine bessere Verbindung zwischen Ruhr und Innenstadt täte Hattingen gut."

Philipp Stalter, Immobilienmakler aus Hattingen

„Wir können von der Strahlkraft der IGA profitieren."

Sophie Jütte, Tourismus-Expertin der EN-Agentur

Tourismus: Ein Pfund, mit dem Hattingen noch stärker wuchern könnte

Hattingen hat ein Pfund, um das es andere Städte beneiden: die historische Altstadt mit rund 150 Fachwerkhäusern, das LWL-Museum Henrichshütte als Ankerpunkt der Route der Industriekultur, Burg Blankenstein, das Ruhrtal, die Elfringhauser Schweiz und den Ruhrtal-Radweg. Die Stadt spricht inzwischen von fast 200.000 Übernachtungen pro Jahr und bezeichnet den Tourismus ausdrücklich als relevanten Wirtschaftsfaktor für Beherbergung, Gastronomie, Handel und weitere Anbieter:innen.

Eine besondere Chance bietet sich im kommenden Jahr für die Stadt, vorhandene Stärken noch konsequenter miteinander zu verbinden. Wenn die Internationale Gartenausstellung (IGA) ins Ruhrgebiet kommt, könnte auch Hattingen profitieren. Gerade für die Innenstadt brächten Gäste von außerhalb zusätzliche Frequenz. Eine IHK-Unternehmensbefragung aus dem vergangenen Jahr bestätigt diese Einschätzung: Rund ein Drittel der befragten Unternehmer:innen wünschte sich eine gezieltere Förderung von Gastronomie und Tourismus.

„Drei Millionen Besucher sollen zur IGA kommen. Ich hoffe sehr, dass auf diese Weise auch zahlreiche Menschen zu uns kommen", sagt Tourismus-Expertin Sophie Jütte von der EN-Agentur, der Wirtschaftsförderung des Ennepe-Ruhr-Kreises. „Wir können von der Strahlkraft der IGA profitieren und auf das Mittlere Ruhrtal aufmerksam machen." Hattingen könne hier punkten, z. B. mit dem Gethmannschen Garten im Stadtteil Blankenstein. Und auch das IGA-Picknick biete Potenzial. Am 20. Juni 2027 sollen überall im Ruhrgebiet die Picknick-Decken ausgebreitet werden. „Es geht darum, den Menschen zu zeigen, dass man auch in der direkten Umgebung etwas Tolles unternehmen kann", ist Jütte überzeugt. Die IGA sei der richtige Anlass, davon noch mehr Menschen zu überzeugen.

Stadtentwicklung: Es bewegt sich etwas – aber vieles braucht einen langen Atem

Bei der Stadtentwicklung in Hattingen gibt es derzeit einige wichtige Projekte. Die Umgestaltung der Bahnhofstraße läuft und soll bis Frühjahr 2028 abgeschlossen werden. Rund fünf Millionen Euro werden in die Aufwertung der Verbindung

Hattingens Pfund ist die malerische Altstadt. Sie zieht jedes Jahr zahlreiche Besucher:innen an. Foto: stock.adobe.com/Sina Ettmer

„Der Zusammenhalt in den einzelnen Händlerinitiativen funktioniert sehr gut."

Sven Hensch, Betreiber der Confiserie Harmonie

zwischen Bahnhof und Innenstadt investiert; vorgesehen sind unter anderem breitere Gehwege, neue Bäume, Radverkehrsangebote und eine Verkehrsberuhigung. Für Philipp Stalter, Immobilienmakler aus Hattingen, der richtige Weg: „Die Wegführung in Hattingen lässt bislang zu wünschen übrig. Vom S-Bahnhof in die Innenstadt zu kommen, ist zurzeit ein Abenteuer." Zudem, so Stalter, täte eine bessere Verbindung zwischen Ruhr und Innenstadt Hattingen gut. „Wenn wir das harmonischer miteinander verzahnen, können wir auf diese Weise noch mehr Menschen in die Innenstadt locken."

Ein weiteres bedeutendes Hattinger Vorhaben ist das neue Stadtquartier auf dem ehemaligen O&K-Gelände westlich der Nierenhofer Straße. Nach fast zwei Jahrzehnten Stillstand wird die rund zehn Hektar große innerstädtische Fläche nun wieder entwickelt. Im Juli 2026 schuf der RVR mit einer Regionalplanänderung die planungsrechtlichen Voraussetzungen für ein gemischt genutztes Quartier mit Wohnen, Gewerbe, Freiflächen und Infrastruktur. Hattingens Bürgermeisterin Melanie Witte-Lonsing sagte dazu in der WAZ: „Wir wollen dort einen ausgewogenen Mix aus Wohnen und Gewerbe." Die Stadt brauche Gewerbe, das „auch Arbeitsplätze schafft, einen Mehrwert für alle". Zurzeit wird das Gelände als riesiger Parkplatz für Neuwagen genutzt. Das soll bald Vergangenheit sein.

Auch auf dem Areal der ehemaligen Feuerwache gibt es Bewegung: Dort entsteht derzeit ein neues Wohnquartier mit gefördertem Wohnraum, sozialen Angeboten und Freiflächen. Frühere Planungen mehrerer Bauherren für ein Quartier mit Ärztehaus waren gescheitert. Nun plant die städtische Wohnungsgesellschaft HWG als alleinige Bauherrin das Projekt. Laut Bürgermeisterin Witte-Lonsing ein wichtiges Vorhaben: „Der Wohnungsmarkt ist auch in Hattingen angespannt", sagte sie im Interview mit der WAZ.

Innenstadt: Historische Stärke trifft auf strukturellen Wandel

Die Hattinger Innenstadt bleibt ein wichtiger Standortfaktor – gerade wegen ihrer historischen Substanz, des Einzelhandelsmixes, der Gastronomie und ihrer touristischen Attraktivität. Gleichzeitig steht der Handel unter erheblichem Veränderungsdruck. Besonders deutlich wird dies am Reschop Carré: Mit dem Weggang von Saturn im Mai 2026 hat der Standort einen wichtigen Ankermieter verloren.

Dabei geht es längst nicht mehr nur um die Frage, wie viele Geschäfte es gibt. Entscheidend ist, ob die Innenstadt als Ganzes attraktiv bleibt – mit Handel, Gastronomie, Dienstleistungen, Kultur, Wohnen, Veranstaltungen und öffentlichen Räumen. Hattingens Unternehmer:innen zeigen sich hier optimistisch: „Feste, kulinarische Märkte, der Weihnachtsmarkt, das sind Dinge, für die Hattingen weit über die Stadtgrenzen hinaus bekannt ist. Nehmen Sie den Weihnachtsmarkt: Er ist mit Liebe gemacht, das hat

„Es ist schön hier, ein toller Mix."

Andreea und Dimitrios Ermidis, Bettenhaus Fiduwa

„Schnellere Verfahren rentieren sich für die Stadt."

Sandro Bähr, Geschäftsführer von B&B Fluidsysteme GmbH

Vorbildcharakter für andere Kommunen", so Immobilienmakler Stalter. Und Sven Hensch, Betreiber der „Confiserie Harmonie", pflichtet ihm bei: „Der Zusammenhalt in den einzelnen Händlerinitiativen funktioniert sehr gut." Und mit „Nettes Hattingen" habe das Stadtmarketing eine gute Initiative auf den Weg gebracht, „neue Ideen zu entwickeln", so Hensch, der vor acht Jahren in die Stadt kam und nach eigenem Bekunden „gar nicht mehr weg möchte".

Andreea und Dimitrios Ermidis vom Bettenhaus Fiduwa an der Augustastraße zeigen sich ebenfalls grundsätzlich zufrieden: „Es ist schön hier, ein toller Mix." Sie wünschen sich, dass die Einzelhändler:innen vor Ort mehr eingebunden werden, „damit sie noch stärker von Stadtfesten und Veranstaltungen profitieren". Grundsätzlich seien das Panhasfest, der kulinarische Altstadtmarkt und der Weihnachtsmarkt aber eine echte Bereicherung.

Zudem habe Hattingens Innenstadt nicht mit vielen Leerständen zu kämpfen, so das Unternehmer-Ehepaar. „Leere Ladenlokale sind eigentlich schnell wieder besetzt." Und auch Immobilienmakler Stalter sieht hier kein Problem: „In Witten zum Beispiel ist Leerstand ein deutlich größeres Thema." Das liege auch daran, dass sich die meisten Hattinger Immobilienbesitzer:innen mittlerweile einsichtig zeigten und nicht versuchten, Mietpreise in astronomische Höhen zu treiben: „Davon hat niemand etwas – auch wenn es unser Anliegen als Makler ist, möglichst viel für unsere Kunden rauszuholen." Am Ende gehe es aber darum, für Mieter:innen und Vermieter:innen eine gemeinsame, gesunde Basis zu finden.

Wirtschaftsförderung: Mehr Tempo und mehr Kümmerer-Mentalität

Eine zentrale Aufgabe für die kommenden Jahre wird es zudem sein, Wirtschaftsförderung noch stärker als aktive Standortpolitik zu verstehen. Die Stadt hat mit dem Gewerbe- und Landschaftspark Henrichshütte sowie dem Technologie- und Gründerzentrum bereits Strukturen geschaffen; Bürgermeisterin Melanie Witte-Lonsing möchte außerdem die städtische Wirtschaftsförderung ausbauen. Gleichzeitig zeigen die Rückmeldungen der Unternehmen, dass insbesondere Genehmigungsverfahren immer noch als zu kompliziert und zu langwierig wahrgenommen werden. Sandro Bähr von der B&B Fluidsysteme GmbH : „Schnellere Verfahren rentieren sich für die Stadt. Je schneller es geht, desto mehr würden die Unternehmen vermutlich auch am Standort investieren." Der richtige Weg sei allerdings erkennbar: „Beim Bau unserer neuen Produktionsstätte hat sich auch die Wirtschaftsförderung reingehängt, damit es schneller geht."

„Wir schauen uns nach einem weiteren Ladenlokal in der Region um."

Deniz und Ece Aktas, Croissanterie Lavendel

Auch Deniz und Ece Aktas von der Croissanterie Lavendel würden sich über schnellere Bearbeitungszeiten freuen. Seit eineinhalb Jahren betreiben sie ihr kleines Café im Ortsteil Welper, haben sich mit selbstgemachten Croissants und Kuchen einen Namen gemacht. Der Start sei allerdings holprig gewesen, weil sie ein gutes halbes Jahr auf alle Genehmigungen warten mussten, bis sie im Ladenlokal an der Thingstraße loslegen konnten. Das Ehepaar Aktas ist ansonsten sehr zufrieden mit Hattingen. „Wir haben ganz bewusst nach einem Ladenlokal in der Nähe unseres Wohnortes geschaut und waren total glücklich, als wir hier fündig geworden sind." Der Weg zur Arbeit seien gerade mal zwei Kilometer. Deniz und Ece Aktas haben bereits Expansionspläne. „Wir schauen uns nach einem weiteren Ladenlokal in der Region um, aber nur, wenn darin vorher auch Gastronomie war." Das mache den Start einfach leichter.

Die neue Stadtspitze hat diese Themen selbst auf die Agenda gesetzt. Bürgermeisterin Melanie Witte-Lonsing kündigte nach ihren ersten 100 Tagen im Gespräch mit der WAZ unter anderem weitere Gespräche mit Unternehmen und Investor:innen sowie eine stärkere Nutzung der Potenziale in Wirtschaft, Handel und Tourismus an. Verwaltung müsse wirtschaftsfreundlicher werden, hatte sie schon vor ihrer Wahl in der Wahlarena der IHK betont.

Unternehmer Olaf Michel, Geschäftsführer der Stüwe GmbH im Hattinger Ludwigstal, einem Hersteller von Antriebstechnik mit einem Schwerpunkt im Bereich der Windenergieindustrie und der Schifffahrt, wünscht sich zudem mehr Engagement bei der Integration ausländischer Arbeits- und Fachkräfte: „Ein Welcome Office nach Bochumer Vorbild, wo verschiedene Institutionen helfen, Menschen schneller in den Arbeitsmarkt zu bringen, wäre ein echter Pluspunkt für die heimische Wirtschaft."

„Ein Welcome Office nach Bochumer Vorbild wäre ein echter Pluspunkt für die heimische Wirtschaft."

Olaf Michel, Geschäftsführer der Stüwe GmbH

Verkehr: Standortvoraussetzung und Dauerbaustelle zugleich

Ein wesentlicher Standortfaktor bleibt auch die Verkehrsinfrastruktur. Hattingen profitiert zwar von seiner zentralen Lage zwischen Bochum, Essen und Wuppertal, gleichzeitig sehen Unternehmer:innen Defizite insbesondere beim ÖPNV. So ist für Unternehmer Michel die gute Erreichbarkeit seines Betriebs ein wichtiges Kriterium: „Die letzte Meile ist ein Problem, wenn uns Menschen aus anderen Ruhrgebietsstädten erreichen möchten, auch unsere Mitarbeiter."

Unternehmer Sandro Bähr pflichtet bei: „Mich würde freuen, wenn der ÖPNV noch stärker an die Bedürfnisse der Unternehmen, gerade in den Gewerbegebieten, angepasst würde." Zudem sei die Straße „Am Büchsenschütz", an der viele mittelständische Unternehmen liegen, dringend sanierungsbedürftig, sind sich Bähr und Michel einig. Sie beide dürfte es deshalb freuen, dass die Stadt in den kommenden Jahren in die Infrastruktur investieren möchte: Für die Jahre 2026 bis 2030 sind zusätzliche rund neun Millionen Euro für die Sanierung von Straßen vorgesehen.

Unsere Gespräche zeigen: Hattingen hat Potenzial, das noch stärker im Sinne der Wirtschaft vor Ort genutzt werden kann. Oder wie es Immobilienmakler Philipp Stalter lächelnd auf den Punkt bringt: „Es ist zwar mitunter schwierig, unsere Kunden für die Stadt zu begeistern, aber wenn sie dann da sind, wollen sie in aller Regel nicht mehr weg."

Foto: Sven Frohwein

Konstruktive Gespräche beim Wirtschaftsbeirat Hattingen

Worauf muss ich achten, wenn ich die Nachfolge meines Unternehmens plane? Wie komme ich mit potenziellen Nachfolger:innen ins Gespräch, vor allem, wenn es die eigenen Kinder sind? Wie kläre ich Erwartungen und spreche Konflikte an?

Bei der Sitzung unseres Wirtschaftsbeirats Hattingen in den Räumlichkeiten der RESOL GmbH gab Professorin Dr. Anne-Katarina Heider vom Wittener Institut für Familienunternehmen der Universität Witten/Herdecke den aktuellen Stand der Forschung wieder und zeigte den anwesenden Unternehmer:innen Fallstricke auf, in die man bei einer Übergabe tappen kann.

Isabel Pfeil, geschäftsführende Gesellschafterin bei RESOL, berichtete gemeinsam mit ihren Geschwistern von ihrer Unternehmensübernahme und stellte den seit 1977 am Markt tätigen Hersteller von Regelungstechnik vor.

IHK-Vizepräsident Christopher Schäfer, geschäftsführender Gesellschafter der Hattinger Maschinenfabrik Köppern GmbH & Co. KG, appellierte an die Anwesenden, rechtzeitig in das Thema Nachfolge einzusteigen. Viele Unternehmer:innen beschäftigten sich viel zu spät damit, so Schäfer.

Fatma Yüceoglu, kommissarische Hauptgeschäftsführerin der IHK Mittleres Ruhrgebiet, brachte den Anwesenden die aktuellen Entwicklungen in der IHK sowie den Ausbau der Regionalbetreuung näher.

Eine konstruktive Veranstaltung, die einmal mehr bewies, wie wichtig es ist, mit Unternehmer:innen und anderen Stakeholdern vor Ort ins Gespräch zu kommen und über wirtschaftliche Herausforderungen in den Kommunen zu diskutieren.

5 Fragen an: Melanie Witte-Lonsing

Bürgermeisterin von Hattingen

In welchen Bereichen hat sich aus Ihrer Sicht in Hattingen schon viel getan?

Hattingen hat Zukunft: Seit Schließung der Henrichshütte ab Ende der 80er Jahre konnten wir in Hattingen tiefgreifende strukturelle Herausforderungen bewältigen. Über 130 Jahre wirtschaftliche Monostruktur haben wir überwunden und den Wegfall von 10.000 Arbeitsplätzen kompensiert. Heute prägen hochspezialisierte Klein- und Mittelbetriebe unsere diversifizierte Wirtschaftsstruktur. Hattingen hat sich vom Produktions- zum Dienstleistungsstandort mit Fertigungskompetenz entwickelt. Über 70 % der Beschäftigten sind im Dienstleistungsbereich tätig. Allein in den gesundheitsorientierten Dienstleistungen finden mittlerweile über 4.000 Personen eine qualifizierte Beschäftigung. Unsere vier Kliniken mit Spezialisierungen in Neurochirurgie, Naturheilverfahren und Komplementärmedizin zählen zu den größten Arbeitgebern unserer Stadt. Unsere Arbeitslosenquote beträgt im regionalen Vergleich beachtliche 6,4 % (September 2026).

Unternehmen wünschen sich häufig schnellere und unkompliziertere Genehmigungsverfahren. Welche Möglichkeiten sehen Sie hier auf kommunaler Ebene?

Wir optimieren unsere Prozesse kontinuierlich. Trotz massiver Regulierungsvorgaben konnten wir so in jüngster Zeit erhebliche Fortschritte erzielen. Digitalisierung ist hier natürlich das Stichwort. Gewerbliche Genehmigungen priorisieren wir, wo immer möglich.

Welche Rolle spielt der Tourismus in Hattingen für die Zukunft des Standorts?

Schon jetzt bietet Hattingen mit seiner mittelalterlichen Altstadt, dem Ruhrtal, dem Industriemuseum und dem Hügelland hohe touristische Attraktivität. Über zwölf Kilometer Ruhrtalradweg auf Hattinger Stadtgebiet schaffen zusätzliches Besucherpotential. Mit unseren Projekten zur IGA 2027 – etwa dem Gethmannschen Garten in Blankenstein – sorgen wir für weitere Highlights. Unser Ziel ist es, die Wertschöpfung für Handel und Gastronomie gesamtstädtisch zu erhöhen, etwa durch Steigerung der Verweildauer. Gleichzeitig müssen wir aber auch darauf achten, drohende Überlastungen (overtourism) zu vermeiden.

Wo sehen Sie die größten Hebel, um als Stadt die Innenstadtentwicklung zu steuern?

Mit der Neubebauung der „Alten Feuerwache" und des Wohnparks Pottacker sowie der Aufstockung des ehemaligen Hochbunkers Reschop entstehen neben dem Isenbergviertel weitere Wohnangebote in der Innenstadt. Mit der Entwicklung des ehemaligen Postareals zu einem Dienstleistungsquartier sowie dem Umzug des Bürgerbüros sorgen wir für eine Belebung der nördlichen Innenstadt. In unserer zukünftigen Stadtagentur wird die Innenstadt mit Handel, Dienstleistern und Gastronomen umfassend betreut. Das „Nette Hattingen" als Initiative von Händlern und engagierten Hattinger:innen entwickelt dazu die städtische Imagekampagne in vielfältigen Formaten weiter.

Was sind die größten Herausforderungen mit Blick auf Wirtschaft und Stadtentwicklung?

Wir ruhen uns nicht auf den Erfolgen aus, sondern wollen den Unternehmen ein verlässlicher Partner im fortwährenden Strukturwandel bleiben. Wir unterstützen sie durch Begleitung, Beratung und Netzwerkbildung. Fachkräftegewinnung, Digitalisierung sowie Künstliche Intelligenz sind dabei die Kernthemen. Mit der Entwicklung des Isenbergviertels, einer Industriefläche in unmittelbarer Innenstadtlage werden wir der Wirtschaft weiter Raum geben. Wir planen in diesem urbanen Quartier mit generationenverbindendem Wohnen und ergänzenden Dienstleistungen aber auch weitere bedeutende Funktionen.

30 Jahre KSI Bochum

Seit drei Jahrzehnten begleitet das KSI Bochum Menschen auf ihrem beruflichen Weg – bei der Qualifizierung, Neuorientierung und Integration in den Arbeitsmarkt. Die Bildungsangebote wurden dabei kontinuierlich weiterentwickelt und an die gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Veränderungen in der Region angepasst.

Bei allen Veränderungen ist eines gleich geblieben: Menschen werden individuell unterstützt, um ihnen neue Perspektiven zu eröffnen und sie auf ihrem Weg in eine erfolgreiche berufliche Zukunft zu begleiten.

Als Kooperationspartner der IHK bietet das Kaufmännische Schulungsinstitut anerkannte IHK-Umschulungen, Teilqualifikationen und Weiterbildungen an. Wir freuen uns, einen so verlässlichen, kompetenten und gut vernetzten Partner in Bochum an unserer Seite zu haben. Zum 30-Jährigen hat Fatma Yüceoglu, kommissarische Hauptgeschäftsführerin der IHK, Silke Elias (links im Bild) und Matthias Schweppe (Mitte) herzlich gratuliert.

Neue Ausbildungsordnungen für 19 Bauberufe

Zum 1. August 2026 sind die neuen Ausbildungsordnungen für 19 Berufe der Bauwirtschaft in Kraft getreten. Damit wurde ein umfassendes Neuordnungsverfahren für die Ausbildungsberufe in den Bereichen Ausbau, Hochbau und Tiefbau abgeschlossen. Betroffen sind 16 dreijährige und drei zweijährige Ausbildungsberufe. „Die neuen Ausbildungsordnungen schaffen einen aktuellen und bundesweit einheitlichen Rahmen für die Ausbildung in den Bauberufen. Damit erhalten Ausbildungsbetriebe und Auszubildende eine Grundlage, die den technischen und organisatorischen Entwicklungen der Branche Rechnung trägt“, sagt Kerstin Schroth-Geier, Referatsleiterin Technische Berufe bei der DIHK.

Die neuen Ausbildungsordnungen berücksichtigen aktuelle Anforderungen der Bauwirtschaft. Ausbildungsinhalte wurden insbesondere mit Blick auf Digitalisierung, Nachhaltigkeit, Klimaschutz und das Bauen im Bestand überarbeitet. Zudem wurde für die 16 dreijährigen Berufe die gestreckte Abschlussprüfung eingeführt. Die bisherige Zwischenprüfung entfällt; stattdessen fließt das Ergebnis des ersten Prüfungsteils in die Abschlussnote ein. Für die zweijährigen Ausbildungsberufe wurde ein Anrechnungsmodell geschaffen, das den Übergang in entsprechende dreijährige Ausbildungen erleichtert. Neu ist zudem eine sogenannte Rückfalloption für die dreijährigen Ausbildungsberufe. Wird die Abschlussprüfung nicht bestanden, kann unter bestimmten Voraussetzungen ein Abschluss in einem entsprechenden zweijährigen Ausbildungsberuf erreicht werden. Dadurch werden bereits erworbene Kompetenzen anerkannt und Ausbildungsabbrüche vermieden.

Weitere Infos

Sprechen Sie mich an!

Alexandra Brnicanin
Arbeitsteam Bildungspolitik + Ausbildungsberatung + Fachkräftesicherung

Tel. 0234 9113-182
brnicanin@bochum.ihk.de

Stars der Ausbildung 2026

100 Auszubildende aus Bochum, Herne, Witten und Hattingen schlossen ihre Ausbildung mit „Sehr gut“ ab. Für ihre Leistung wurden sie bei der IHK-Bestenehrung „Stars der Ausbildung“ im Varieté et cetera in Bochum ausgezeichnet.

Ahnte nichts: „Auszubildender des Jahres“ Muhammad Luthfi Fadhlurrahman (2. v. l.) von der Geiger Kanaltechnik GmbH aus Bochum erhielt die Auszeichnung von der kommissarischen Hauptgeschäftsführerin Fatma Yüceoglu (M.). Ausbilder Erdal Kara und die Moderatorinnen Anna Kalweit (l.) und Alicia Hartmann (r.) freuten sich mit.

Fotos: Volker Wiciok

Stellvertretend nahm Schulleiterin Susanne Muthig-Beilmann (2. v. l.) die Auszeichnung „Lehrkraft des Jahres" für die Lehrerin Eva Buchardt vom Louis-Baare-Berufskolleg in Bochum von Robert Schweizog (2. v. r.), Sprecher Berufliche Bildung, entgegen

Die Iqony GmbH ist der „Ausbildungsbetrieb des Jahres 2026": IHK-Präsident Philipp Böhme (2. v. r.) überreicht Arbeitsdirektorin Verena Sievers (4. v. l.), Ausbildungsleiter Paolino Mangione (3. v. r.) und Mitarbeitern des Herner Unternehmens die Auszeichnung

Weitere Bilder von der Veranstaltung

Wie Beton Geschichten erzählt

Er gilt als nüchternes Baumaterial. Doch bei RECKLI in Herne entstehen aus Kunststoffformen für Beton Fassaden mit Charakter, Geschichten und Identität. Geschäftsführer Lutz Hammer kennt das Unternehmen seit seiner Jugend. Heute treibt er einen tiefgreifenden Wandel voran: vom Spezialanbieter für Strukturmatrizen zum internationalen Lösungsanbieter für Architekturbeton.

Von Christina Kiesewetter (Text) und Holger Jacoby (Fotos)

Mit viel Liebe zum Detail: RECKLI entwickelt und produziert elastische Schalungsmatrizen aus Polyurethan. Mit ihnen lassen sich Sichtbetonflächen nahezu beliebig strukturieren. Im Bild verfeinert ein Mitarbeiter gerade eine Gussform.

> *„Beton ist wie Kuchenteig. Man kann ihn in jede erdenkliche Form bringen. Wir liefern die Backform dazu.“*
>
> **Lutz Hammer, Geschäftsführer von RECKLI**

Als sich das elektrische Tor zu den Produktionshallen von RECKLI öffnet, ist es, als schlage man ein überdimensionales Wimmelbuch auf. Jede Halle sieht anders aus, hat eigene Werkbänke, Maschinen, Regale, Arbeitsflächen und Mitarbeiter:innen, die gießen, wischen, putzen, schmirgeln, schrauben und heben. Hier trifft moderne Produktion auf echtes Handwerk, denn viele Matrizen sind maßgefertigt. „Natürlich fragen wir uns immer, wo Automatisierung uns helfen kann“, sagt Geschäftsführer Lutz Hammer, während er in der Halle etwas angetrockneten Kunststoff vom Boden abzieht. „Aber wenn es hochkommt, sind das 20 Prozent unserer Aufträge. Dafür teure Investitionen in große Maschinen?“ Die Frage ist rhetorisch.

RECKLI entwickelt und produziert elastische Schalungsmatrizen aus Polyurethan. Mit ihnen lassen sich Sichtbetonflächen nahezu beliebig strukturieren. „Beton ist wie Kuchenteig“, sagt Hammer. „Man kann ihn in jede erdenkliche Form bringen. Wir liefern die Backform dazu.“

Über 250 Standardstrukturen umfasst das Sortiment. Doch die eigentliche Stärke liegt in der Individualisierung. Architekt:innen und Bauherr:innen können eigene Motive, Materialien oder Unternehmensgeschichten in Fassaden übersetzen. So entstanden bereits Gebäude, deren Oberflächen auf hochskalierten Textilfasern, historischen Zeichnungen oder sogar der Struktur eines Parmesanlaibs basieren.

Die DNA eines Unternehmens in Beton gießen

„Für Gore-Tex haben wir die Originalfaser, die das Unternehmen berühmt gemacht hat, vergrößert und in die Fassade übertragen“, berichtet Hammer. „Dann kann der Bauherr später sagen: Das ist die echte Gore-Tex-Faser von 1969 an unserem Gebäude.“ Ein anderes Beispiel findet sich in Berlin. Für das Museum für Architekturzeichnung wurde die älteste im Museum ausgestellte Zeichnung digital aufbereitet und als Fassadenstruktur umgesetzt. Der eingefärbte Beton erinnert dabei sogar optisch an Pergament.

Solche Projekte faszinieren Hammer bis heute. „Die spannendste Frage ist immer: Was ist die DNA eines Unternehmens oder eines Gebäudes? Und wie können wir das sichtbar machen?“

Dass RECKLI weltweit erfolgreich ist, liegt nicht allein an seinen Produkten. Es liegt auch an der Bereitschaft, das eigene Geschäftsmodell immer wieder zu hinterfragen. Seit anderthalb Jahren ist das Unternehmen in einem Transformationsprozess. Jahrzehntelang lieferte RECKLI vor allem die Matrize; alles Weitere übernahmen Architekt:innen und Fassadenplaner:innen oder Betonfertigteilwerke.

Für Lutz Hammer greift dieses Modell heute zu kurz. „Wenn uns jemand fragt: Können Sie die Planung machen? Die Visualisierung? Die Montage? Dann muss unsere Antwort lauten: Ja, können wir!“ RECKLI will Kund:innen künftig von der ersten Visualisierung bis zur fertigen Umsetzung begleiten. Eine solche Transformation ist keine Kleinigkeit. Denn neben Digitalisierung, künstlicher Intelligenz und der Herausforderung internationaler Märkte muss gleichzeitig das Kerngeschäft weiterlaufen. „Wir sanieren diesen Tanker bei voller Fahrt“, sagt Lutz Hammer.

Geschäftsführer Lutz Hammer führt am Standort Herne rund 120 Mitarbeiter:innen. Weltweit kommt das Unternehmen mit Tochtergesellschaften und Beteiligungen auf etwa 250 Beschäftigte.

„Wir können die Welt draußen nicht verändern. Aber wir können jeden Tag entscheiden, wie wir darauf reagieren."

Lutz Hammer, Geschäftsführer von RECKLI

Weltweit unterwegs, lokal verwurzelt

RECKLI beschäftigt am Standort Herne rund 120 Mitarbeiter:innen. Weltweit kommt das Unternehmen mit Tochtergesellschaften und Beteiligungen auf etwa 250 Beschäftigte. Produziert wird nicht nur in Deutschland. Eigene Gesellschaften existieren unter anderem in den USA, in Dubai und künftig möglicherweise auch in Nordafrika.

Die Internationalität eröffnet Chancen, bringt aber auch neue Herausforderungen mit sich. Handelskonflikte, Zölle, geopolitische Spannungen oder gestörte Lieferketten gehören inzwischen zum Alltag. „Eigentlich sind wir seit fünf Jahren permanent im Krisenmodus", sagt Hammer, der 2021 gemeinsam mit Andreas Delklock die Geschäftsführung übernommen hat. Erst Corona, dann der Krieg in der Ukraine, Unsicherheiten im Nahen Osten, Zollthemen in den USA und gleichzeitig die schwierige wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland.

Beispiel „Straße von Hormus": Über die Niederlassung in Dubai bedient RECKLI große Teile des asiatischen Marktes. „Wir bekommen ganz schwer Rohstoffe ins Land und auch Ware wieder heraus", berichtet Hammer. Selbst Investitionen werden dadurch auf den Prüfstand gestellt. Den geplanten Ausbau einer Produktion in Dubai hat das Unternehmen vorerst gestoppt. Stattdessen werden alternative Standorte in Südostasien geprüft. Für Hammer ist das ein Beispiel dafür, wie geopolitische Entwicklungen inzwischen unmittelbar in die Unternehmensstrategie hineinwirken: „Früher konnte man viele Dinge über Jahre planen. Heute muss man den Kurs oft innerhalb weniger Tage anpassen."

In Deutschland spürt RECKLI besonders die Krise der Bauwirtschaft. „Unser Umsatz in Deutschland ist in den vergangenen Jahren um rund 50 Prozent eingebrochen." Viele Infrastrukturprojekte lägen auf Eis, Investitionen würden verschoben. Trotzdem gelingt es RECKLI, stabil zu bleiben. Hammer führt das vor allem auf die internationale Aufstellung und eine hohe Anpassungsfähigkeit zurück. „In einer Welt, die sich permanent verändert, muss man den Kurs ständig neu justieren können."

Ausbildung als Erfolgsmodell

Was seit jeher zu den Unternehmensankern gehört, ist das Thema Ausbildung. Das überrascht nicht. Schließlich hat Hammer seine Karriere selbst als Auszubildender bei RECKLI gestartet. Der Geschäftsführer ist überzeugt, dass Ausbildung weit mehr vermittelt als Fachwissen. „Die Menschen lernen das Unternehmen von Grund auf kennen. Dadurch entsteht ein ganz anderes Verständnis für Zusammenhänge."

Messen, schneiden, verfüllen, werkeln, künstlerisch arbeiten – auf dem Gelände von RECKLI gibt es in jeder Halle etwas anderes zu entdecken – aber alles greift ineinander.

Die Zahlen geben ihm recht. Viele heutige Mitarbeitende bei RECKLI haben ihre Laufbahn als Auszubildende begonnen. Ausbildungsabbrüche? Fehlanzeige. Derzeit bildet das Unternehmen Industriekaufleute, Fachinformatiker:innen für Systemintegration und Technische Modellbauer:innen Gießerei aus.

Neue Mitarbeitende durchlaufen ein umfassendes Onboarding, fast eine Ausbildung im Kleinformat. Sie lernen Labor, Produktion, Vertrieb, Verwaltung und Außendienst kennen, unabhängig von ihrer späteren Position. „Jeder soll verstehen, wie das Unternehmen funktioniert. Nur so entsteht echtes vernetztes Denken."

80 Projekte werden pro Woche gegossen

Wer dem Geschäftsführer mit zügigem Schritt durch die Produktionshallen folgt, ahnt, warum das wichtig ist. Wenn hier – zwischen Mustern, Farbtönen, Eimern mit flüssigem Kunststoff, fertigen Matrizen und Mustern für Architekt:innen – nicht ein Zahnrad ins andere greift, ist das Chaos programmiert. 80 Projekt werden hier pro Woche gegossen.

Und sicher gibt es diese Tage, an denen Lutz Hammer nicht die Ruhe selbst ist. Internationale Krise, anspruchsvoller Kunde, Missverständnisse zwischen Abteilungen, Maschine defekt – irgendwas ist immer. Umhauen lässt er sich davon aber nie. „Ich würde sagen, ich bin immer zuversichtlich. Zuversicht heißt: Das sind reale Herausforderungen, aber sie sind lösbar." Und wenn die weltweiten Krisen doch mal sehr nahekommen, dann sagt der Geschäftsführer seinen Mitarbeitern gerne: „Wir können die Welt draußen nicht verändern. Aber wir können jeden Tag entscheiden, wie wir darauf reagieren."

www.reckli.com

Ausbildung: So gelingt der Start

Das Format „Kickstarter Ausbildung“ hatte in diesem Jahr Premiere. Die Rückmeldungen zeigen: Es hilft Azubis, gut im Betrieb anzukommen. 2027 wird es fortgesetzt.

Von Alicia Hartmann

Die ersten Tage in der Ausbildung sind etwas Besonderes: Plötzlich ist alles neu - Kolleg:innen, Alltag, die eigene Rolle. Genau hier setzt Kickstarter Ausbildung an. Das Angebot richtet sich an Auszubildende im ersten Lehrjahr und soll dabei helfen, gut und sicher in den Ausbildungsalltag zu starten.

Zur Premiere des Formats kamen knapp 20 Auszubildende aus verschiedenen Betrieben in entspannter Atmosphäre im Stadtforum Herne zusammen. Gemeinsam haben sie besprochen, welche Wünsche und Erwartungen sie haben und was es eigentlich bedeutet, jetzt nicht mehr Schüler:in, sondern Azubi zu sein. Vor allem standen aber die Stärkung von Teamarbeit, Kreativität, Kommunikation und Vertrauen im Mittelpunkt.

In Übungen konnten die Auszubildenden ausprobieren, wie wichtig es ist, miteinander zu kommunizieren und sich aufeinander verlassen zu können. Eine besondere Herausforderung war der gemeinsame Aufbau eines Zeltes. Das kostet schon unter normalen Umständen für die Gruppe war es aber noch kniffliger: Einige Auszubildende bekamen die Augen verbunden, während die anderen den „blinden“ Auszubildenden erklärten, wie sie das Zelt aufbauen müssen. Alle haben es geschafft: Teamwork makes the dream work.

Kreativität war ebenso gefragt: Aus Lego sollte jede:r Auszubildende ein Modell bauen, das beschreibt, was gute Zusammenarbeit für sie oder ihn bedeutet. Danach sollte in Gruppen ein Modell entstehen, das zeigt, was gute Teamarbeit ausmacht.

Fotos: Donna und der Blitz

Eindrücke von zwei Tagen „Kickstarter Ausbildung" im Stadtforum Herne: diskutieren, üben, bauen

Aber auch das Thema Fehlerkultur spielte eine wichtige Rolle. Denn gerade an Anfang kann nicht immer alles sofort funktionieren. Umso wichtiger ist es, Fragen zu stellen, aus Fehlern zu lernen und offen anzusprechen, wenn etwas zu viel wird oder man Unterstützung braucht.

Was bleibt nach zwei Tagen eigentlich hängen?

Einige Tage nach dem Workshop haben wir uns mit einigen Auszubildenden ausgetauscht. Paul Heuwer, Auszubildender zum Fachinformatiker für Anwendungsentwicklung, hat aus dem Workshop vor allem beim Thema Kommunikation etwas mitgenommen. Ein Feedbackgespräch nach „Kickstarter Ausbildung" zeigte ihm, dass er Aussagen manchmal ausführlicher erklärt und dadurch unbeabsichtigt den Eindruck erwecken kann, sich zu rechtfertigen. Das habe ihm geholfen, sein eigenes Verhalten aus einer anderen Perspektive zu betrachten. Besonders gefallen hat ihm die Teamaufgabe mit Lego: Gemeinsam Ideen zu verbinden und etwas zu entwickeln, fand er spannend. Auch das Zusammenwachsen der Gruppe über die zwei Tage hinweg sei ihm positiv aufgefallen: „Zum Ende hin kamen die Leute, die am Anfang vielleicht Schwierigkeiten hatten, auch aufeinander zu und haben sich eingebracht."

Charlotte Gritzan und Charlotte Busch können das Gelernte auch direkt im Ausbildungsalltag anwenden: bewusster auf andere zugehen, freundlich grüßen und darauf achten, welchen Eindruck man vermittelt. Beide würden „Kickstarter Ausbildung" den neuen Auszubildenden weiterempfehlen, denn wer sich auf die Übungen einlässt, kann viel für den eigenen Ausbildungsalltag mitnehmen. Das Format wird 2027 fortgesetzt.

Alle neuen Termine 2027

Sprechen Sie mich an!

Jan Dettweiler
Teamleiter KompetenzWerk

Tel. 0234 9113-158
dettweiler@bochum.ihk.de

Starke Unternehmen brauchen starke Menschen

Neue Kompetenzen, neue Herausforderungen, neue Lernwege: Das KompetenzWerk der IHK Mittleres Ruhrgebiet erweitert 2027 sein Weiterbildungsangebot. Im Fokus stehen Themen, die Unternehmen und ihre Mitarbeitenden bewegen – von KI und moderner Ausbildung über Führung und Personal bis zur unternehmerischen Resilienz.

Wie verändert KI die Personalarbeit und Ausbildung? Wie gelingt Führung, wenn Gespräche schwierig werden? Und wie bleiben Unternehmen auch in herausfordernden Zeiten handlungsfähig? Mit neuen praxisnahen Angeboten greifen wir genau diese Fragen auf.

Bei den Zertifikatslehrgängen wächst das Angebot deutlich: Neu sind HR-Businesspartner (IHK), Personalreferent (IHK), KI im HR-Bereich (IHK), KI-Manager (IHK), Gesundheitsmanagement – Grundlagen (IHK) und Produktmanager (IHK). In Planung ist zudem „Unternehmerische Resilienz und Handlungsfähigkeit (IHK)" – Risiken erkennen, Abhängigkeiten reduzieren und handlungsfähig bleiben.

Einen besonderen Schwerpunkt setzen wir auf KI und Ausbildung. „Ausbilden mit KI – aber richtig!" richtet sich an Ausbilder:innen, „Clever lernen mit KI" zeigt Azubis, wie KI zum sinnvollen Lernbegleiter werden kann. Mit „Update Ausbildung" stehen zudem moderne Lernmethoden und die Aktivierung von Azubis im Mittelpunkt.

Neue Impulse gibt es auch für Führung und Kommunikation: mit Female Leadership, schwierigen Gesprächen, wirksamem Feedback und stärkenorientierter Führung.

In der Höheren Berufsbildung erweitern Fachwirt für Güterverkehr und Logistik, Medienfachwirt und Meister für Kraftverkehr das Programm.

Auch branchenspezifische und zielgruppengerechte Unterstützung bauen wir aus: Neu sind Online-Hygieneschulungen nach § 4 LMHV inklusive Folgebelehrungen nach dem Infektionsschutzgesetz sowie Prüfungsvorbereitungen für Azubis in Spedition und Logistikdienstleistung und für Fachinformatiker Digitale Vernetzung (Teil 2).

Natürlich geht es 2027 auch ums Vernetzen: KraftWerk Personal geht in die nächste Runde, die Schaltzentrale Personal bietet erneut kollegiale Fallberatung und mit dem Kickstarter Ausbildung unterstützen wir neue Azubis beim erfolgreichen Start ins Berufsleben.

Sie vermissen ein Thema oder haben einen konkreten Weiterbildungsbedarf in Ihrem Unternehmen? Sprechen Sie mich gerne persönlich an. Gemeinsam schauen wir, was Ihre Mitarbeitenden wirklich weiterbringt. Denn starke Unternehmen brauchen starke Menschen.

Sprechen Sie mich an!

Jan Dettweiler
Teamleiter KompetenzWerk

Tel. 0234 9113-158
dettweiler@bochum.ihk.de

Warum wir uns gerade jetzt begegnen müssen

Gegen einen monochromen Blick: In einer Welt voller KI setzen die Wirtschaftsjunioren auf persönlichen Kontakt.

Von Mira Koglin

Wir leben in einer Zeit, in der wir so viel wissen können wie nie zuvor und uns gleichzeitig immer weniger informieren.

Künstliche Intelligenz verändert, wie wir arbeiten, recherchieren und Entscheidungen vorbereiten. Algorithmen entscheiden mit, welche Nachrichten wir sehen, welche Beiträge uns erreichen und welche Themen unsere Aufmerksamkeit bekommen. Unsere digitale Welt wird immer individueller. Was für den einen relevant ist, taucht im Feed des anderen vielleicht gar nicht auf.

Das verändert auch unseren Blick auf die Welt. Wer überwiegend Informationen erhält, die zum eigenen Weltbild passen, bekommt seltener mit, wie andere Menschen denken. Diskussionen werden schneller zugespitzt, Positionen verhärten sich. Gerade auf dem politischen Parkett erleben wir, wie häufig in Extremen gedacht und gesprochen wird: dafür oder dagegen, richtig oder falsch, wir oder die anderen.

Umso wichtiger wird etwas, das keine Technologie ersetzen kann: die persönliche Begegnung. Netzwerken bedeutet deshalb heute weit mehr, als Visitenkarten auszutauschen oder Kontakte für das eigene Geschäft zu sammeln. Es bedeutet, Menschen wirklich kennenzulernen. Andere Perspektiven auszuhalten. Fragen zu stellen. Widerspruch zuzulassen. Gemeinsamkeiten zu entdecken, ohne Unterschiede ausblenden zu müssen.

Genau hier liegt eine besondere Stärke der Wirtschaftsjunioren. Bei Veranstaltungen, Unternehmensbesuchen, politischen Gesprächen oder gemeinsamen Projekten treffen Menschen aufeinander, die unterschiedliche Branchen, Erfahrungen und Lebensrealitäten mitbringen. Unternehmer:innen sprechen miteinander, junge Führungskräfte lernen voneinander und manchmal entsteht aus einem zufälligen Gespräch eine Verbindung, die weit über den ursprünglichen Anlass hinausgeht.

Das ist wirtschaftlich wertvoll. Aber es ist auch gesellschaftlich relevant. Denn Vertrauen entsteht nicht durch einen Algorithmus. Verständnis entsteht nicht im eigenen Feed. Und Perspektivwechsel passiert selten dort, wo uns ohnehin nur das begegnet, was wir bereits denken. Wir brauchen Räume, in denen Menschen wieder miteinander statt übereinander sprechen.

Als Wirtschaftsjunioren Mittleres Ruhrgebiet wollen wir genau solche Räume schaffen und unser Netzwerk weiter öffnen. Ein Netzwerk lebt nicht von seiner Größe auf dem Papier, sondern von den Menschen, die es mit Leben füllen. Deshalb freuen wir uns über alle, die dazukommen, ihre Perspektiven einbringen und gemeinsam mit uns neue Verbindungen schaffen möchten.

Vielleicht ist Netzwerken deshalb eine der unterschätzten Zukunftskompetenzen unserer Zeit. Nicht, weil wir mehr Kontakte brauchen, sondern weil wir mehr echte Begegnungen brauchen. Wirtschaft. Wissen. Wandel. Gemeinsam Zukunft gestalten. Das beginnt nicht erst bei der nächsten großen Innovation. Es beginnt bei einem Gespräch von Mensch zu Mensch.

@wj_mittleresruhrgebiet
Wirtschaftsjunioren Mittleres Ruhrgebiet

Jetzt Mitglied werden!

Dustin Bestgen
Geschäftsführer Wirtschaftsjunioren Mittleres Ruhrgebiet
Tel. +49 234 9113-245
bestgen@bochum.ihk.de

Foto: Christina Kiesewetter

Witten City: Wirtschaft bringt sich aktiv ein

Wie entwickelt sich die Wittener Innenstadt? Welche Rolle spielen Handel, Wohnen und Aufenthaltsqualität? Diese Fragen standen im Mittelpunkt des IHK-Wirtschaftsbeirats Witten in der GenussGalerie Hafer.

Von Christina Kiesewetter

Rund 20 Unternehmer:innen nutzten die Gelegenheit zum Austausch mit Verwaltung und IHK. Eine Blitzumfrage zeigte: Mit ihrer aktuellen Geschäftslage sind die meisten Unternehmen zufrieden. Die Einschätzungen zur Innenstadt fielen dagegen gemischt aus. Von „ausbaufähig" und „unattraktiv" bis hin zu „liebenswert" reichten die Bewertungen.

Bürgermeister Dirk Leistner warb für einen realistischen Blick auf die Entwicklung der Innenstadt. „Die Innenstadt von morgen wird nicht mehr die Einkaufsstadt von gestern sein", sagte er. Künftig werde die Mischung aus Handel, Dienstleistungen, Gastronomie, Freizeitangeboten und Wohnen noch wichtiger.

Ein Schlüsselprojekt bleibt die Entwicklung des ehemaligen Galeria-Kaufhof-Gebäudes. Mit Rossmann, TEDi und einem Unternehmen der Rewe-Gruppe stehen bereits Ankermieter fest. Gleichzeitig machte Leistner deutlich, dass die Weiterentwicklung der Immobilie ein komplexes Vorhaben bleibt.

Gastgeberin Angelika Bilow-Hafer sprach mit viel Leidenschaft über ihre Arbeit und ihr Engagement für den Standort. „Witten ist eine wunderbare Stadt", betonte sie. Das Erfolgsrezept ihres Geschäfts fasste sie in drei Worten zusammen: „Neugier, Hingabe und Hartnäckigkeit." Der Online-Shop sei heute eine wichtige Visitenkarte. Die eigentlichen „Glücksmomente" entstünden vor Ort. Gleichzeitig engagiert sie sich über ihr Unternehmen hinaus in der Standortgemeinschaft Witten. Ihr Appell: Jeder kann mit seinem eigenen Verhalten dazu beitragen, die Innenstadt zu stärken.

Wie wichtig dabei die digitale Präsenz der Unternehmen ist, zeigte der IHK- Digitalkompass für Witten, den Jenni Duggen, Teamleiterin Handel, Dienstleistungen und Stadtentwicklung, vorstellte. Zwar nutzen 90 Prozent der Betriebe einen Google-Business-Eintrag, doch verfügen nur 59 Prozent über eine eigene Website. Lediglich 44 Prozent sind aktiv in sozialen Medien. Die IHK unterstützt Unternehmen mit Workshops, Netzwerken und Weiterbildungsangeboten.

Zum Abschluss betonte Stefan Grave, stellvertretender Hauptgeschäftsführer der IHK Mittleres Ruhrgebiet: „Wir nehmen die Regionalität in den Fokus." Die Regionalbetreuung für die Städte Witten, Herne und Hattingen wächst von einer auf drei Stellen.

Gut besucht: Die Teilnehmer des Wirtschaftsbeirats Herne durften im Lidl-Logistikzentrum hinter die Kulissen schauen
Fotos: Anna Kalweit

Herne – auf dem Weg zur modernen Großstadt

Eine Stadt im Aufbruch: Jahrelang schien die Stadtentwicklung in einem Dornröschenschlaf gefangen zu sein, jetzt legt Herne mit innovativen Projekten den Turbogang ein. Was aktuell in der Stadt passiert, war Thema des Wirtschaftsbeirats Herne im Lidl-Logistikzentrum Herne II.

Von Anna Kalweit

Der Wirtschaftsbeirat Herne war frostig – im wahrsten Sinne des Wortes. Bei der Führung durch das Lidl-Logistikzentrum Herne II ging es unter anderem durch die Kühlzone, wo die Temperaturen bei bis zu minus 40 Grad Celsius liegen. Seit Februar 2026 ist das Zentrallager, das je zur Hälfte auf Herner und Bochumer Stadtgebiet steht, vollständig in Betrieb. Im Herbst 2024 eröffnete der erste Bauabschnitt. Auf mehr als 55.000 Quadratmetern Fläche stemmen rund 3.200 Menschen die Warenlogistik für 110 Filialen, verrät Lidl-Geschäftsführer Marcus Pabst.

Während bei Lidl tonnenweise Lebensmittel und Getränke transportiert werden, bewegt sich auch in Herne viel. „Die Umkremplung der Stadt ist im vollen Gange", berichtet Oberbürgermeister Dr. Frank Dudda. Das Stadtoberhaupt spricht von einer „positiven bis sehr positiven Entwicklung". Damit sind vor allem der Bau der Polizeihochschule auf dem ehemaligen Funkenbergquartier und die geplante Seilbahn zwischen dem Hauptbahnhof Wanne-Eickel und dem Blumenthal-Areal gemeint. Auch für das Kaiserquartier stellt Dr. Dudda Großes in Aussicht. Hier soll ein Zentrum für digitale Lösungen entstehen mit „Dimensionen, die man in Herne noch nicht gesehen hat".

Wo gehobelt wird, fallen auch Späne – oder wo modernisiert wird, gibt es auch Baustellen. Für die Herner:innen bedeutet das voraussichtlich mehrmonatige Verkehrseinschränkungen in Herne-Mitte. Hier soll abschnittsweise die Zuführung zur neue Polizeihochschule sowie die Verbindung zwischen Funkenberg- und Kaiserquartier am unteren Westring saniert werden. „Das wird eine ziemliche Herausforderung", so Oberbürgermeister Dr. Dudda, die sich aber am Ende lohnen soll. Er erwarte positive Effekte für die Innenstadt und eine Verkehrsinfrastruktur mit mehr Platz für Fußgänger:innen und Radfahrer:innen. Sein Fazit: „Wir müssen eine moderne europäische Großstadt werden. Wenn alles fertig ist, erkennen Sie Herne nicht wieder."

Unsere Wirtschaftsbeiräte leben vom offenen Austausch mit den Unternehmen vor Ort. Mit den Rückmeldungen vertreten wir die Interessen der Wirtschaft gegenüber Politik und Verwaltung. ***Sie haben Interesse, dabei zu sein? Melden Sie sich gerne.***

Sprechen Sie mich an!

Dr. Matthias E. Cichon
Referent Stabsstelle Regionalbetreuung

Tel. 0234 9113-154
cichon@bochum.ihk.de

Dr. Laura Bottel berät Azubis

„Der Ausbildungsbeginn ist eine Zäsur“

Selbstzweifel, Stress mit der Familie oder Zukunftssorgen: Nicht alle Konflikte können vom Ausbildungsbetrieb erkannt oder gar gelöst werden. Mit dem Employee Assistance Program (EAP) bietet die IHK Mittleres Ruhrgebiet daher seit gut einem Jahr ein anonymes Hilfsangebot für Azubis. Im Interview erklärt Beraterin Dr. Laura Bottel vom Dienstleister BG prevent, warum das so wichtig ist.

Frau Dr. Bottel, mit welchen Problemen kommen die Auszubildenden zu Ihnen?
Die Bandbreite reicht von Konflikten mit Ausbildern oder anderen Kolleginnen und Kollegen über familiäre Konflikte bis hin zu gesundheitlichen Problemen oder Süchten. Es kommen also sowohl private als auch berufliche Themen vor. Häufig gibt es auch Überschneidungen.

Warum benötigen Menschen in dieser Lebensphase eine besondere Anlaufstelle?
Der Ausbildungsbeginn ist eine Zäsur. In der Regel sind die Auszubildenden vorher jahrelang zur Schule gegangen. Dort kannten sie ihre Mitschülerinnen und Mitschüler und Lehrkräfte und haben sich ein Netzwerk aufgebaut. Dies alles fällt plötzlich weg. Stattdessen müssen sie sich im Arbeitskontext zurechtfinden und sich auf neue Menschen einstellen.

Wie gestaltet sich die Kommunikation? Rufen die Hilfesuchenden an?
Es gibt verschiedene Möglichkeiten, mit uns in Kontakt zu treten. Unsere Telefon-Hotline steht rund um die Uhr zur Verfügung. Gerade am Wochenende oder in der Nacht wird die Gedankenspirale für manche unerträglich. Dann ist es gut, jemanden zum Reden zu haben. Werktags können die Auszubildenden sich auch direkt an mich wenden. Auf Wunsch kann der Austausch per Video-Call stattfinden oder bei uns im BG-prevent-Gesundheitszentrum in Bochum-Süd.

Wie schwer ist es für die jungen Leute, offen über ihre Probleme zu sprechen?
Wir erleben einerseits durchaus, dass sich junge Menschen frühzeitig an uns wenden. Andererseits ist die Zurückhaltung grundsätzlich recht groß. Und viele wissen anfangs auch gar nicht, dass es dieses Angebot überhaupt gibt. Daher ist es wichtig, ein Bewusstsein dafür zu schaffen.

Wie können Sie konkret helfen?
Zunächst geht es ums Zuhören. Ganz wichtig ist die Vertraulichkeit des Vier-Augen-Gesprächs: Wir geben nichts nach außen – weder an den Betrieb noch an die IHK oder die Eltern. In diesem Bereich arbeiten ausschließlich Profis, darunter Psychologen und Pädagogen. Wir helfen beim Sortieren der Gedanken und zeigen mögliche Handlungsfelder auf. Auf Wunsch vermitteln wir spezialisierte Hilfen, zum Beispiel eine Suchtberatung. Zudem können wir bei Konflikten mit dem Ausbildungsbetrieb unterstützen, wenn die Person, die sich an uns gewandt hat, dies wünscht.

Was raten Sie Ausbildungsbetrieben, wenn sie größere Sorgen und Probleme bei Auszubildenden vermuten?
Wir empfehlen ein Gespräch unter vier Augen in einer ruhigen Atmosphäre. Dabei sollte man sein Gegenüber nicht „aushorchen“, sondern vielmehr der eigenen Sorge Ausdruck verleihen: „Ich habe den Eindruck, dass dich etwas bedrückt.“ Entscheidend ist ein dauerhaftes Gesprächsangebot und die Auszubildenen über niedrigschwellige vertrauliche Beratungsangebot, wie das EAP, zu informieren.

Mehr Infos

Sprechen Sie mich an!

Andrea Koch
Teamleiterin Bildungspolitik
+ Ausbildungsberatung
+ Fachkräftesicherung

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

In Etappen zum Berufsabschluss

Mit Teilqualifikationen stärken Sie Ihre Fachkräftebasis und Position als attraktiver Arbeitgeber.

Um dem Fachkräftemangel entgegenzuwirken, lohnt sich der Blick auf bisher ungenutzte Potenziale: Menschen ohne formalen Berufsabschluss. Viele von ihnen bringen wertvolle berufliche Erfahrungen mit, verfügen jedoch nicht über einen anerkannten Berufsabschluss. Genau hier setzen Teilqualifikationen (TQ) an. Sie ermöglichen es, berufliche Kompetenzen schrittweise nachzuweisen und auszubauen – bis hin zum Berufsabschluss.

TQ sind ein Weg der Nachqualifizierung. Sie richten sich an Menschen, für die eine herkömmliche Berufsausbildung nicht mehr zielführend ist. Dazu zählen z. B.:

- ***Erwachsene über 25 Jahre ohne Berufsabschluss***
- ***Menschen mit nicht mehr arbeitsmarktlich verwertbaren Qualifikationen***
- ***angelernte Mitarbeitende oder Arbeitssuchende***
- ***Menschen mit Migrationshintergrund oder Geflüchtete***

Anerkannte Ausbildungsberufe werden in mehrere aufeinander aufbauende Bausteine gegliedert, die sogenannten Teilqualifikationen. Nach jedem Abschnitt weisen die Teilnehmenden ihre Kompetenzen in einer Kompetenzfeststellung bei der IHK nach und erhalten darüber ein IHK-Zertifikat. Wer alle TQs erfolgreich durchläuft, kann sich für die Externenprüfung und damit für einen anerkannten Berufsabschluss qualifizieren.

Mit diesen IHK-Kompetenzfeststellungen machen Sie die Entwicklung Ihrer Mitarbeitenden sichtbar – und schaffen eine solide Grundlage für den nachträglichen Berufsabschluss. So stärken Sie nicht nur Ihre Fachkräftebasis, sondern auch Ihre Position als attraktiver Arbeitgeber.

Die IHK Mittleres Ruhrgebiet führt derzeit für folgende Berufe Kompetenzfeststellungen in den TQ durch:

- ***TQ Lager***
- ***TQ Schutz und Sicherheit***
- ***TQ Verkauf***
- ***TQ Büro***
- ***TQ Gastronomie***

https://teilqualifikation.dihk.de

Mehr Infos

Sprechen Sie mich an!

Gabriele Altendeitering
Teamleiterin IHK-Prüfungen

Tel. 0234 9113-219
altendeitering@bochum.ihk.de

Ingenieurhochschule und IHK bringen Wissen in die Praxis

Wie können Unternehmen von wissenschaftlichen Erkenntnissen profitieren? Und wie kann die Wissenschaft an praxisrelevanten Fragen forschen? Um diese Fragen dreht sich der Austausch zwischen der IHK und der Technischen Hochschule Georg Agricola (THGA). Die Partner bringen Hochschule und Wirtschaft enger zusammen. Ein Überblick.

Von Christina Kiesewetter

Forschung trifft Unternehmenspraxis: das Innovationsforum

Wenn Wissenschaft und Wirtschaft aufeinandertreffen, entstehen wichtige Impulse für konkrete Herausforderungen in Unternehmen. Genau das war der Gedanke hinter dem ersten gemeinsamen IHK x THGA Innovationsforum „Wissenschaft & Wirtschaft im Dialog".

„Wir wollten Unternehmen und Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler ganz unkompliziert miteinander ins Gespräch bringen", sagt Lennart Galdiga, IHK-Referent für Industrie und Transformation. Forschungsmanagerin Dr. Y-Am Neuhaus-Huynh von der THGA ergänzt: „Uns war es auch wichtig, sichtbar zu machen, welche Kompetenzen, Labore und Forschungsansätze wir anbieten können."

Rund 30 Teilnehmende aus Unternehmen und Hochschule kamen im Frühjahr 2026 auf dem Campus zusammen. Nach einem Praxisimpuls und Laborrundgängen entwickelte sich ein lebhafter Austausch. Besonders groß war das Interesse an den Bereichen Automatisierung, Robotik sowie Mess-, Steuerungs- und Regelungstechnik. Das Format soll fortgesetzt werden.

Matchmaking Wissenschaft und Wirtschaft

Das Innovationsforum ist nur ein Baustein der Zusammenarbeit. Die IHK vermittelt regelmäßig Kontakte zwischen Unternehmen und Hochschule, wenn es um Forschungsfragen, Abschlussarbeiten, Stellen für Werkstudierende oder technologische Herausforderungen geht.

„Oft braucht es nur den richtigen Ansprechpartner, damit aus einer Idee eine Kooperation wird", sagt Lennart Galdiga. Die THGA unterstützt dabei mit ihrem Netzwerk aus Professor:innen und Fachbereichen. Gerade für kleine und mittlere Unternehmen bietet das die Chance, wissenschaftliche Expertise unkompliziert einzubinden, ohne selbst umfangreiche Forschungsstrukturen aufbauen zu müssen.

Wissenschaftliches Know-how für den Berufsalltag: akademische Weiterbildung

Unter der Abkürzung AKAWEI baut die THGA derzeit ein neues Angebot für Fach- und Führungskräfte auf. Dahinter steht die Idee, wissenschaftliches Wissen in kompakten, praxisnahen Formaten direkt in die Unternehmen zu bringen. Die Angebote reichen von Workshops und Tagesseminaren bis perspektivisch

Fotos: Christina Kiesewetter / THGA

Im Austausch: Forschungsmanagerin Dr. Y-Am Neuhaus-Huynh (2.v.l.) und die Projektleiterin der akademischen Weiterbildung an der THGA, Anna Gerecke (3.v.l.) mit Lennart Galdiga, Referent für Industrie und Transformation (l.) sowie IHK-Regionalbetreuerin Maria Echavarria

Der Campus der THGA liegt direkt neben dem Deutschen Bergbaumuseum an der Ecke Nordring/ Herner Straße in Bochum

Infos zur Weiterbildung

Infos zum Studium

zu Zertifikatsprogrammen. Themen sind beispielsweise Arbeitsschutz in der Führungspraxis, technische Kommunikation für Nichttechniker:innen oder aktuelle Anforderungen an Qualitäts- und Umweltmanagementsysteme.

All das soll sich an konkreten Bedarfen der Unternehmen orientieren. „Wir möchten nicht am Markt vorbeiplanen, sondern gemeinsam mit Unternehmen passende Angebote entwickeln“, sagt Projektleiterin Anna Gerecke. Dabei profitieren die Teilnehmenden nicht nur vom Fachwissen der Lehrenden, sondern auch von der technischen Infrastruktur der Hochschule. Deshalb sollen verstärkt Labore in die Weiterbildungsformate eingebunden werden.

Fachkräfte gewinnen und weiterqualifizieren: Studium neben dem Beruf

Ein weiteres Angebot für Unternehmen sind die praxisbegleitenden Studiengänge der THGA. Ingenieurwissenschaftliche Richtungen wie Angewandte Materialwissenschaften, Maschinenbau, Elektrotechnik oder Ingenieurinformatik können parallel zur Berufstätigkeit absolviert werden.

Dabei sind Studierende an bis zu drei Praxistagen und in den Semesterferien im Unternehmen beschäftigt, die andere Zeit studieren sie an der THGA. Die Betriebe binden die potenziellen Fachkräfte damit frühzeitig und können sie mit höherem Semester auch schon stark in der Praxis einbinden. „Für Unternehmen ist das eine hervorragende Möglichkeit, Nachwuchskräfte entlang der betrieblichen Belange zu entwickeln und letztlich auch im Unternehmen zu halten“, sagt Dr. Y-Am Neuhaus-Huynh.

Und für die Weiterqualifizierung stehen sieben Masterstudiengänge in Abendform bereit, die sich an den fachlichen Bedarfen der Unternehmen orientieren.

Sprechen Sie mich an!

Lennart Galdiga
Referent Industrie + Mobilität + Transformation

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

Nachfolge: So gelingt die Finanzierung

Mario Döring ist Förderberater im „Beratungscenter Wirtschaftsförderung (BCW)" der NRW.BANK und begleitet vor allem Gründer:innen und Übernehmende

Noch nie wollten so viele Unternehmer:innen ihren Betrieb übergeben – doch Nachfolgeinteressierte sind rar. Eine vertane Chance, denn unter den Übergabekandidaten sind viele wirtschaftlich gesunde Unternehmen. Wie Übergebende und Übernehmende finanzielle Hürden leichter nehmen, erklären die Nachfolgespezialisten Julian Mikulik von der IHK Mittleres Ruhrgebiet und Mario Döring von der NRW.BANK.

Das eigene Lebenswerk in gute Hände zu übergeben, gestaltet sich für viele Unternehmer aktuell schwierig. Woran liegt es?

Julian Mikulik: Tatsächlich ist die größte Hürde für Übergebende zurzeit, überhaupt einen passgenauen Kandidaten zu identifizieren. Die beiden Parteien finden oft nicht zueinander. Die Gründe sind vielfältig. Für alle gilt aber: Nachfolge braucht Zeit. Das unterschätzen viele Senior-Unternehmer.

Mario Döring: Ich erlebe häufig, dass vielen Gründungsinteressierten die Unternehmensnachfolge als Option der Gründung gar nicht präsent ist. Dabei bietet eine Unternehmensnachfolge sehr großes Potenzial: Wer einen bestehenden Betrieb übernimmt, kann auf gewachsene Strukturen, bestehende Kundenbeziehungen, eingespielte Teams und etablierte Netzwerke aufbauen.

Wie groß ist die Hürde „Finanzierung"?

Mikulik: Natürlich können Nachfolgen auch an einer fehlenden Finanzierung scheitern. Aber wenn ein Unternehmer tatsächlich einen Übernehmer gefunden hat, gibt es genügend Gestaltungsmöglichkeiten für eine Finanzierung. Zum Beispiel muss ein Käufer nicht die komplette Ablösesumme zahlen.

Wie kann so eine Finanzierung für den oder die Nachfolger:in aktuell aussehen?

Döring: Dreh- und Angelpunkt ist klassischerweise die eigene Hausbank. Sie prüft die Finanzierungsanfrage und bewertet die wirtschaftliche Tragfähigkeit des Vorhabens. Oft werden dabei die KfW, die Bürgschaftsbank NRW oder wir als NRW.BANK eingebunden. Immer häufiger sehen wir, dass auch sogenannte Verkäuferdarlehen in die Finanzierung eingebunden werden. Dies unterstreicht das Vertrauen der Übergebenden in die Übernehmenden, das Unternehmen auch in Zukunft erfolgreich fortzuführen.

Ist die Finanzierung ausschließlich Sache des Übernehmenden oder muss auch der Übergebende das Thema wichtig nehmen?

Mikulik: Auch für den Senior-Unternehmer ist die Finanzierung relevant. Seine Altersvorsorge in Form des Kaufpreises hängt davon ab. Es ist also auch in seinem Interesse, eine passable Regelung für beide Seiten zu finden. Das stellt zudem sicher, dass das eigene Lebenswerk und die Belegschaft eine Zukunft haben.

Viele Senior-Unternehmer:innen sind im Vorfeld der Nachfolge nicht mehr so recht investitionsfreudig. Ist das sinnvoll?

Döring: Kurz vor der Übergabe Investitionen zurückzufahren, ist verständlich – aber oft nicht die beste Strategie. Denn Nachfolgende zahlen nicht für die Vergangenheit, sondern für die Chance auf zukünftige Erfolge und Erträge. Idealerweise sollte man daher schon mehrere Jahre vor der geplanten Übergabe damit beginnen, den Betrieb gezielt vorzubereiten und zu prüfen, wie das Unternehmen technologisch aufgestellt ist, ob das Angebot noch wettbewerbsfähig ist oder wie sich Mitarbeitende, Prozesse und Kundenstruktur entwickeln.

> „Bereiten Sie sich frühzeitig und gründlich vor."
>
> **Mario Döring, NRW.BANK**

Nachfolgeprozesse dauern oft länger als geplant. Wenn in dieser Zeit nicht mehr investiert wird und das operative Geschäft an Dynamik verliert, sinken Attraktivität und Unternehmenswert. Gleichzeitig erschwert das potenziellen Nachfolgern die Finanzierung, weil Banken immer auch auf die Aussichten des Unternehmens schauen.

Wie sieht es mit finanzieller Unterstützung aus, wenn der Alteigentümer noch investieren möchte?

Mikulik: Insbesondere bei Investitionen, die das Unternehmen zukunftsfähig aufstellen, können zahlreiche Förderprogramme in Frage kommen. Die Unterstützung erfolgt zum Beispiel in Form von vergünstigten Krediten, Zuschüssen oder Bürgschaften und Garantien. Gefördert wird von Seiten der EU, des Bundes – etwa über die KfW – oder des Landes NRW und der NRW.BANK.

Können auch Übernehmende Fördermittel für den Unternehmenskauf beantragen?

Döring: Förderangebote stehen ausdrücklich auch für Unternehmensnachfolgen zur Verfügung. Eine Übernahme scheitert deshalb nicht automatisch an fehlendem Eigenkapital oder Sicherheiten. Als erster Ansprechpartner strukturiert in der Regel die Hausbank die Finanzierung und bindet – wenn es passt – Förderinstrumente ein. Dabei können Förderdarlehen von der NRW.BANK oder der KfW eingesetzt werden. Beide Institute unterstützen die Finanzierung unter anderem über sogenannte Haftungsfreistellungen: Sie übernehmen damit einen Teil des Risikos der Hausbank und schaffen damit zusätzlichen Finanzierungsspielraum und die Bereitschaft der Hausbanken, das Vorhaben zu begleiten. Wenn Nachfolgerinnen oder Nachfolgern Sicherheiten fehlen, kann zusätzlich die Bürgschaftsbank NRW unterstützen. Sie stellt Bürgschaften bereit und erleichtert dadurch den Kreditzugang, indem sie einen Teil des Ausfallrisikos absichert.

Was können Sie als IHK und NRW.BANK für beide Seiten tun?

Mikulik: Als IHK Mittleres Ruhrgebiet stehen wir Senior-Unternehmern wie Nachfolgeinteressierten beratend zur Seite. Über unsere regionalen wie bundesweiten Netzwerke matchen wir Interessierte miteinander und begleiten den weiteren Übergabeprozess mit unserer Expertise. Regelmäßig bieten wir zusammen mit der NRW.BANK und der Bürgschaftsbank NRW kostenfreie Einzelberatungsgespräche zur Unternehmensfinanzierung und zu öffentlichen Fördermitteln an. Zudem halten wir über unser bundesweites IHK-Portal Unternehmenswerkstatt Deutschland und das ganz neue Infoportal „Unternehmensnachfolge NRW" eine Vielzahl von Planungs- und Berechnungstools für Unternehmer wie für Nachfolger bereit. Damit lässt sich der Unternehmenswert ebenso kalkulieren wie Businesspläne erstellen.

Döring: Zum einen steht die NRW.BANK natürlich als Förderbank zur Verfügung. Daneben stehen wir abgebenden Unternehmern und potenziellen Nachfolgern als neutraler Sparringspartner zur Verfügung und helfen bei der soliden Nachfolgeregelung. Mit unserem kostenlosen Beratungsangebot NRW.BANK.Finanzierungsbegleitung unterstützen wir die Nachfolgenden bei der Optimierung ihrer Businesspläne, indem wir die Sichtweisen und Anforderungen einer Bank aufzeigen. Parallel schauen wir, ob Ansatzpunkte für Fördermöglichkeiten in den Bereichen Nachhaltigkeit, Digitalisierung oder Innovation gegeben sind, und binden die verantwortlichen Kolleginnen und Kollegen in unserem Hause oder unsere Netzwerkpartner ein.

Was raten Sie Übernahmeinteressierten?

Döring: Bereiten Sie sich frühzeitig und gründlich vor. Wer gut vorbereitet ins Bankgespräch geht, Vorhaben, Zahlen und Perspektiven überzeugend darstellt und einen fundierten Businessplan vorlegt, erhöht die Chancen auf eine positive Kreditentscheidung. Außerdem empfehlen wir immer, vorhandene Unterstützungsangebote konsequent zu nutzen – sei es durch die IHK, Wirtschaftsförderungen, die Bürgschaftsbank NRW oder durch uns als NRW.BANK.

Sprechen Sie mich an!

Julian Mikulik
Teamleiter Unternehmensunterstützung + Unternehmensnachfolge

Tel. 0234 9113-152
mikulik@bochum.ihk.de

Dr. Jan N. Klug (M.) wurde mit dem Nachfolgepreis.NRW der Bürgschaftsbank NRW in der Kategorie „Positiver Wandel" ausgezeichnet – es gratulierten Dr. Ralf Mittelstädt (li.), Hauptgeschäftsführer IHK NRW, und Ingo Otten, Leiter Kreditabteilung Bürgschaftsbank NRW
Foto: SIHK/Sebastian Blesel

Nachfolge mit Strahlkraft

Vom Wissenschaftler zum Unternehmer: Mit der Übernahme eines hochspezialisierten Unternehmens und einer Millioneninvestition stellt ein Bochumer Physiker die Weichen für die Zukunft. Dafür ehrte ihn die Bürgschaftsbank NRW mit dem Nachfolgepreis.NRW in der Kategorie „Positiver Wandel".

Von Anna Kalweit

Chef eines eigenen Unternehmens zu werden stand eigentlich nicht auf dem Karriereplan von Dr. Jan N. Klug. Doch als die Ruhr-Universität Bochum beschloss, ihre Gesellschaftsanteile an der rubitec GmbH zu veräußern, bekam der damalige Geschäftsführer ein überraschendes Angebot: Warum nicht selbst Eigentümer werden? „Die Entscheidung hat mich einige schlaflose Nächte gekostet", erinnert sich Dr. Jan Klug. Im September 2025 wagte er den Schritt in die Selbstständigkeit.

Die rubitec GmbH ist in einer außergewöhnlichen Nische tätig: der Hochenergie-Ionenimplantation. Das klingt kompliziert, ist aber ein wichtiger Prozess bei der Herstellung von Leistungshalbleitern, die beispielsweise in Zügen oder Windkraftanlagen verbaut werden. Mittels eines Teilchenbeschleunigers werden elektrisch geladene Ionen auf die Halbleiter „geschossen", um die Produkteigenschaft zu verbessern. Europaweit gibt es nur einen weiteren Anbieter mit einer vergleichbaren Dienstleistung.

Die Wurzeln des Unternehmens liegen in der Forschung der Ruhr-Universität Bochum. Hier wurde 1973 der Teilchenbeschleuniger installiert, zunächst für Experimente in der Kernphysik. Aus der Zusammenarbeit zwischen Wissenschaft und Wirtschaft entstand 1998 die rubitec GmbH, die sich seit 2017 ausschließlich auf die Ionenimplantation fokussiert. Dr. Jan N. Klug ist selbst seit 2011 im Unternehmen tätig und übernahm 2017 die Position als Geschäftsführer.

Dass nun ein neues Kapitel beginnt, hängt auch mit der umfassenden Campussanierung in Bochum zusammen. Das Gebäude, in dem der Teilchenbeschleuniger untergebracht ist, wird abgerissen. Ein Umzug des Geräts ist möglich, aber mit einem Produktionsstopp verbunden. Keine Option für Dr. Klug: „Anderthalb Jahre keine Einnahmen zu haben, ist schlecht. Noch schlechter ist es für unsere Kunden, anderthalb Jahre keine Produktion zu haben." Die Lösung: ein neuer Teilchenbeschleuniger an einem neuen Standort.

In der neuen Rolle als Inhaber stellte sich für Dr. Klug die Frage der Finanzierung. Allein die neue Anlage erforderte eine Investition im siebenstelligen Bereich. Unterstützung fand er bei der Bürgschaftsbank und dem Land Nordrhein-Westfalen. Bei der Suche nach einem geeigneten Grundstück sprang die Wirtschaftsförderung ein. Inzwischen nimmt die Zukunft Gestalt an: Im November 2026 soll der Rohbau in Bochum-Hiltrop fertig sein, Anfang 2027 beginnt der Aufbau des neuen Teilchenbeschleunigers. 2028 soll der Betrieb vollständig am neuen Standort laufen.

Auch wenn er die Zusammenarbeit mit der Universität sehr schätzt, sieht Dr. Jan N. Klug in der neuen Eigenständigkeit große Chancen: „Als Unternehmer ist man freier, Entscheidungen zu treffen." Künftig plant er, den neuen Teilchenbeschleuniger seines Unternehmens auch für die Forschung der Universität zur Verfügung zu stellen.

www.rubitec.de

Beim „Hausbesuch Unternehmensnachfolge" gibt es Einblicke in erfolgreiche Betriebsübergaben, wie in der Privatbrauerei Moritz Fiege
Foto: Volker Wiciok

Unternehmens-nachfolge im Fokus

Diese IHK-Veranstaltungen sollten Übergebende und Nachfolger:innen 2027 im Blick haben

Die IHK setzt auch im neuen Jahr auf die enge Begleitung von Unternehmer:innen, die sich frühzeitig mit der Übergabe ihres Betriebs beschäftigen. Im Mittelpunkt stehen etablierte Veranstaltungsreihen, die um ein neues Format erweitert werden. Wie in den letzten Jahren wird die Reihe „Hausbesuche Unternehmensnachfolge" fortgesetzt, bei der Unternehmer:innen in Betrieben praxisnahe Einblicke in gelungene Nachfolgeprozesse erhalten und sich direkt mit den Beteiligten austauschen können.

Darüber hinaus wird die landesweite Webinarreihe „Fokus Unternehmensnachfolge" auf der Ebene von IHK NRW fortgesetzt. Die Online-Veranstaltungen greifen zentrale Fragestellungen rund um die Unternehmensübergabe auf und bieten aktuelle Informationen sowie Erfahrungsberichte aus der Praxis.

Ergänzt wird das Angebot durch die bewährten Nachfolgesprechtage. In individuellen Beratungsgesprächen können sich Interessierte unter anderem zu den Themen Recht und Steuern sowie Unternehmensbewertung informieren und wichtige Fragen für den eigenen Nachfolgeprozess klären.

Neues Format: Nachfolgerstammtisch

Ein besonderes Augenmerk liegt 2027 auf einem neuen Veranstaltungsformat. Mit einem exklusiven Nachfolgerstammtisch möchte die IHK potenzielle Unternehmensnachfolger:innen stärker miteinander vernetzen. Geplant sind zwei Termine im Jahresverlauf, bei denen Interessierte in persönlicher Atmosphäre Erfahrungen austauschen, Kontakte knüpfen und ihr Netzwerk erweitern können.

Gleichzeitig sollen zu diesen Treffen auch Unternehmer:innen eingeladen werden, die aktuell oder in den kommenden Jahren einen oder eine Nachfolger:in für ihren Betrieb suchen. Die Teilnehmer:innen erhalten so die Möglichkeit, sich direkt kennenzulernen und erste Gespräche zu führen. Das Format erinnert bewusst an ein Speed-Dating für die Unternehmensnachfolge: persönlich, vertrauensvoll und mit kurzen Wegen zwischen potenziellen Übergebenden und Übernehmenden. Dabei bleibt der Teilnehmerkreis bewusst klein. Vorgesehen sind jeweils rund fünf bis acht Nachfolgeinteressierte sowie zwei bis drei abgabewillige Unternehmer:innen. So entsteht ein geschützter Rahmen für einen offenen Austausch und erste konkrete Kontakte.

Unternehmer:innen, die innerhalb der nächsten zwei bis drei Jahre eine Nachfolgelösung suchen und bereit sind, sich in diesem exklusiven Kreis vorzustellen, können sich bereits jetzt an die IHK wenden. Das neue Format soll dazu beitragen, potenzielle Nachfolger:innen frühzeitig mit passenden Unternehmen zusammenzubringen und damit erfolgreiche Betriebsübergaben zu unterstützen.

Sprechen Sie mich an!

Julian Mikulik
Teamleiter Unternehmensunterstützung + Unternehmensnachfolge

Tel. 0234 9113-152
mikulik@bochum.ihk.de

Herzlichen Glückwunsch!

Wohnstätten Wanne-Eickel eG

Was haben das Pergamonmuseum in Berlin, die Schwebebahn in Wuppertal und die Wohnstätten Wanne-Eickel eG gemeinsam? Alle feiern in diesem Jahr ihr 125. Jubiläum. Als im Jahr 1901 der Grundstein für die Wohngenossenschaft gelegt wurde, gab es im Ruhrgebiet jede Menge Arbeit, aber kaum bezahlbaren Wohnraum für Arbeiter:innen und ihre Familien. Mit dem Ziel, Menschen mit niedrigen Einkommen günstiges und sicheres Wohnen zu ermöglichen, wurde der Spar- und Bauverein Wanne (wie die Wohnstätten Wanne-Eickel eG damals noch hieß) gegründet. Der Start einer 125-jährigen Erfolgsgeschichte, die eng mit dem ehrenamtlichen Engagement der Mitglieder verknüpft ist: Nach mehr als einem Jahrhundert und zahlreichen Bauprojekten ist der genossenschaftliche Gedanke bei den rund 4.000 Mitgliedern weiterhin sehr beliebt. Mehr als 2.000 Wohneinheiten sind heute in Wanne-Eickel und Herne zu einem Zuhause geworden. Auch mit Blick auf den Fachkräftebedarf setzt die Wohnstätten Wanne-Eickel eG auf das Prinzip der Selbsthilfe: Ein Großteil der rund 30 Mitarbeitenden wurde und wird im eigenen Unternehmen ausgebildet. An der Urkundenübergabe mit dem stellvertretenden Hauptgeschäftsführer Stefan Grave (vorne Mitte) nahmen daher neben den Vorständ:innen Andreas Berger (vorne rechts) und Tatjana Schmutzler (vorne links) auch aktuelle wie ehemalige Auszubildende teil. Auf die nächsten 125 Jahre!

www.wohnstaetten.de

Wohnungsbaugenossenschaft Wattenscheid eG

Die Wohnungsbaugenossenschaft Wattenscheid verbindet seit einem Jahrhundert wirtschaftliche Stabilität mit sozialer Verantwortung. Gegründet 1926 in einer Zeit großer Wohnungsnot, verfolgt die Wohnungsgenossenschaft bis heute das Ziel, Menschen ein gutes und bezahlbares Zuhause zu bieten. Mit rund 3.000 Wohnungen, davon etwa 1.400 in Wattenscheid, zählt sie zu den prägenden Wohnungsanbietern der Region und leistet einen wichtigen Beitrag zur Lebensqualität und Attraktivität des Standorts. Stillstand war dabei nie Teil der Unternehmensgeschichte. Die WBG hat sich kontinuierlich weiterentwickelt, ohne ihre genossenschaftlichen Wurzeln aus den Augen zu verlieren. Verantwortung, Verlässlichkeit und Zusammenhalt prägen ihr Handeln bis heute. Dass wirtschaftlicher Erfolg und die Förderung der Mitglieder kein Widerspruch sind, sondern einander bedingen, lebt das Unternehmen seit vielen Jahrzehnten vor. Zum 100-jährigen Jubiläum setzt die WBG ein weiteres sichtbares Zeichen für die Zukunft: Mit der neuen Geschäftsstelle in einer ehemaligen Kirche hat sie einem markanten Gebäude neues Leben eingehaucht. Die gelungene Umnutzung verbindet Nachhaltigkeit, wirtschaftliche Vernunft und ein klares Bekenntnis zur Region. Bemerkenswert ist auch die Unternehmenskultur: Viele Beschäftigte halten der WBG über Jahrzehnte die Treue. Zum Festakt hat Fatma Yüceoglu, kommissarische Hauptgeschäftsführerin der IHK Mittleres Ruhrgebiet, eine Rede gehalten und die Jubiläumsurkunde übergeben.

www.wbgw.de

Firma Heinrich Hermann Gremmel („Im Wunderbau")

Seit mehr als 50 Jahren steht das Restaurant „Im Wunderbau" an der Munscheider Straße für gutbürgerliche Küche, Gastfreundschaft und familiäre Tradition. Direkt am Springorum-Radweg gelegen, ist das Haus längst eine feste Größe im Bochumer Süden. Geprägt wurde der Betrieb vor allem von Heinrich Hermann Gremmel, der bereits 1962 in der vormals elterlichen Gastronomie begann. Nach dem Tod seines Vaters 1975 übernahm er die Verantwortung für das Restaurant. Seine Mutter stand von 1952 bis zu ihrem Tod 2004 hinter der Theke, seine Frau arbeitet seit der Hochzeit vor rund 60 Jahren an seiner Seite im Betrieb mit. Heute führen Sohn Marco Gremmel und dessen Frau Martina das Restaurant erfolgreich in dritter Generation weiter. Heinrich und seine Frau ziehen sich zwar Schritt für Schritt aus dem Tagesgeschäft zurück, helfen aber an gut besuchten Tagen, etwa beim beliebten Schnitzeltag am Donnerstag, noch immer gerne mit. Viele Stammgäste kennen sie schließlich seit Jahrzehnten, manche Familien feiern bereits seit Generationen im Wunderbau. Zum familiären Charakter trägt auch das zwölfköpfige Team bei, darunter Mitarbeitende mit jahrzehntelanger Betriebszugehörigkeit. Selbst Herausforderungen wie die Corona-Pandemie überstand der Familienbetrieb dank eines schnell eingeführten Außer-Haus-Angebots und der Unterstützung treuer Gäste erfolgreich. Der Wunderbau steht bis heute für ein Stück Bochumer Gastronomiegeschichte, die erfolgreich von Generation zu Generation weitergegeben wird. IHK-Teamleiterin Jenni Duggen überbrachte die Glückwünsche und überreichte Heinrich Hermann Gremmel die IHK-Jubiläumsurkunde.

ImWunderbau

Firma Rauda Khazzoum (Aleo Hotel & Hostel)

Seit der Eröffnung im Jahr 2001 steht das Aleo Hotel & Hostel am Bochumer Nordring mit seiner Inhaberin Rauda Khazzoum für Herzlichkeit, Weltoffenheit und unternehmerischen Pioniergeist – ein eindrucksvolles Beispiel dafür, wie persönlicher Mut, Ideenreichtum und Leidenschaft ein erfolgreiches und unverwechselbares Unternehmen entstehen lassen können. Als Rauda Khazzoum Anfang der 2000er-Jahre die Idee entwickelte, ein Hostel zu eröffnen, war dieses Konzept im Ruhrgebiet nahezu unbekannt. Als Backpackerin hatte sie erlebt, wie offen und verbindend Hostels sein können, und sie machte diese Erfahrung zum Erfolgsmodell für Bochum. Aus dem ehemaligen Hotel „Oberste Ufer" entstand das heutige Aleo. Vieles wurde vom Ehemann mit großem Geschick in Eigenleistung gebaut, renoviert oder gestaltet und verleiht dem Aleo damit seinen unverwechselbaren Charakter. Heute bietet das Aleo individuelle Hotel- und Hostelzimmer für unterschiedlichste Gäste – von Backpacker:innen über Familien und Studierende bis hin zu Geschäftsreisenden und Künstler:innen. Viele Stammgäste schätzen die familiäre Atmosphäre. Die Familie lebt im Haus, und genau diese Nähe macht das Besondere des Aleo aus. Auch wirtschaftlich behauptet sich das Haus seit vielen Jahren erfolgreich. Während der Corona-Pandemie reagierte das Team mit kurzfristig eingerichteten „Workplace"-Angeboten für mobiles Arbeiten. Der Erfolg beruht bis heute nicht auf Größe oder Standardisierung, sondern auf Qualität und Individualität. Das Aleo – ein Stück gelebte Bochumer Gastfreundschaft. Die IHK gratuliert Rauda Khazzoum (rechts im Bild mit Jenni Duggen, Teamleiterin Handel, Dienstleistungen, Stadtentwicklung) herzlich zum 25-jährigen Jubiläum.

www.hotel-aleo.de

Aktiv Music Point GmbH

Seit 25 Jahren führt Christoph Reinmuth den Aktiv Music Point in der Bochumer City. Seine Geschichte mit dem Laden begann allerdings schon 1985: als Mitarbeiter des Musikgeschäfts „Power". 2001 übernahm er das Geschäft, zunächst gemeinsam mit einer Kollegin, ab 2008 allein. Aus „Power" wurde der Aktiv Music Point. Auf rund 250 Quadratmetern und zwei Etagen ist vieles noch so, wie man sich ein Musikgeschäft der 1980er-Jahre vorstellt: CDs, Vinyl und Kassetten, dazu Musik aus nahezu allen Genres, von Klassik und Schlager bis Punk und Pop. Vor rund 15 Jahren baute Reinmuth das Untergeschoss komplett zur Vinylabteilung um. Und auch die CD erlebt bei ihm ein Comeback: Rund 15 Prozent mehr verkaufte er zuletzt. „CDs, Kassetten, Vinyl sind Besitz, sind Erinnerungen", sagt Reinmuth. Für ihn steckt in einem Tonträger mehr Herzblut als im Streaming. Diese Leidenschaft verbindet Generationen: Stammkunden von früher kommen ebenso wie junge Vinylfans – manchmal auch einfach nur auf einen kurzen Plausch. Dabei ist Reinmuth keineswegs in der Vergangenheit stehen geblieben. WhatsApp-Kanal für die Kunden, Onlinehandel und weltweiter Versand gehören heute selbstverständlich zum Geschäft. Auch zur Bochumer Kulturszene besteht eine enge Verbindung: Für den Bochumer Kulturrat übernimmt der Aktiv Music Point weiterhin den Ticketvorverkauf. Aus einst fünf bis sechs Mitarbeitenden ist ein kleines Team geworden. Eine Konstante ist Barbara Polanski, seine ehemalige Auszubildende. Geblieben ist vor allem Reinmuths Begeisterung für Musik. Der 60-Jährige sagt selbst, die Arbeit hält ihn jung. Und vielleicht ist genau das sein Erfolgsrezept: Tradition bewahren, sich trotzdem weiterentwickeln – und vor allem der Musik treu bleiben.

aktivmusicpointbochum.de

Bydlowski GmbH & Co. KG

2001 übernahm Geschäftsführer Thorsten Bydlowski (rechts) den elterlichen Betrieb und hat die Bydlowski GmbH & Co. KG über die letzten 25 Jahre hinweg zu einem namhaften mittelständischen Unternehmen mit mehreren Standorten in Bochum und Wattenscheid weiterentwickelt. Seine Frau Maren steht ihm bei der Leitung des Unternehmens tatkräftig zur Seite. Die Bydlowski GmbH & Co. KG bietet umfangreiche Dienstleistungen aus den Bereichen Straßen- & Tiefbau, Entsorgungen, Containerdienst, Landschaftsbau, Abbrüche und Erdbewegungen an und verfügt hierfür über einen modernen und umfangreichen Maschinenpark. Von der Beratung über die Planung bis hin zur Ausführung unterstützt die Bydlowski GmbH & Co. KG ihre Kund:innen bei der Umsetzung ihrer Bauvorhaben. Dabei profitieren diese von einem fachkundigen Team mit umfassendem Know-how. „Ob gewerblich oder privat – wir bringen Sie auf den richtigen Weg!", so Thorsten Bydlowski. IHK-Referent Thomas Gesing (links) überbrachte die Glückwünsche der IHK und überreicht die Jubiläumsurkunde.

www.thorsten-bydlowski.de

MD engineering GmbH

Vor 25 Jahren entstand die MD engineering GmbH als Spin-off der Ruhr-Universität Bochum. Seitdem hat sich das Unternehmen auf die Automatisierung von Maschinen und Anlagen spezialisiert, insbesondere dort, wo Bewegungen und Antriebe präzise gesteuert werden müssen. Mit eigener Elektronikentwicklung und SPS-Programmierung und Fertigung entwickelt MD engineering kundenspezifische Lösungen, die von der Planung über die Inbetriebnahme bis zum Service begleitet werden. Dabei geht es nicht allein um technische Leistungsfähigkeit: Ein besonderer Fokus neben der Funktion und Sicherheit liegt auf der einfachen Bedienbarkeit für die Kund:innen auch im Fehlerfall. Aus den Anfängen als universitäres Spin-off ist so ein international tätiges Unternehmen mit Sitz in Bochum geworden. Ein wichtiger Meilenstein in der Unternehmensentwicklung war 2010 der Aufbau der Abteilung für SPS-basierte Systeme. So verbindet MD engineering heute Automatisierungs-, Antriebs- und Steuerungstechnik mit eigener Elektronikentwicklung und -fertigung und realisiert damit individuelle Lösungen für Kunden weltweit. Anlässlich des 25-jährigen Firmenjubiläums überreichte die IHK dem Geschäftsführer Thorsten Quent (rechts) im Beisein seiner Mitarbeiterin Nicole Zielasch und seines Mitarbeiters Cheng Yue eine Urkunde. Wir gratulieren herzlich und wünschen für die kommenden Jahre weiterhin viel Erfolg!

www.md-engineering.de

Firma Olaf Vorberg (Vinaglobo), Bochum

Was heute als etablierter Wein- und Spirituosenhandel Vinaglobo bekannt ist, hat seine Wurzeln in einer beeindruckenden Familiengeschichte: Bereits vor 100 Jahren legte die Familie Vorberg den Grundstein für ihren Unternehmergeist. Nach Stationen in der Gastronomie und einem Feinkostgeschäft war unser Jubilar Olaf Vorberg schon als Kind mitten im Geschehen – zwischen Regalen, Kund:innen und dem täglichen Leben im Familienbetrieb. Bereits 1996 übernahm Olaf Vorberg das Unternehmen. Schon Ende der 80er-Jahre entwickelte er die Marke Vinaglobo, um als Weinhandlung moderner am Markt platziert zu sein. Mit dem Umzug in das jetzige Ladenlokal in Bochum-Langendreer vor 25 Jahren begann ein neues Kapitel, für das die IHK eine Jubiläumsurkunde überreichte. Wer mit Olaf Vorberg spricht, merkt sofort: Hier treffen jahrzehntelange Erfahrung, Begeisterung und echte Leidenschaft aufeinander. Seine Verbundenheit zum Standort ist unverkennbar – genauso wie seine Begeisterung für das, was er tut. Regionalität und Individualität spielen für ihn eine wichtige Rolle und prägen die Auswahl seiner Produkte. Die IHK gratuliert daher nicht nur zum 25-jährigen Firmenjubiläum, sondern auch zu der Geschichte einer Unternehmerfamilie, die Bochum seit mehr als 100 Jahren über Generationen hinweg mitprägt.

www.vinaglobo.de

Firma Nesat Kursun (HanseMerkur)

Heute schon an morgen denken: Für Nesat Kursun gehört das seit 30 Jahren zum Alltag. Als Versicherungsvertreter sorgt er dafür, dass seine Kund:innen auch in herausfordernden Zeiten bestens abgesichert sind. Ob private Krankenversicherung, Unfallschutz oder Reiserücktrittsversicherung – der Versicherungsprofi berät umfassend zu individuellen Absicherungslösungen. Auch bei der Vorsorge für vierbeinige Familienmitglieder ist Nesat Kursun ein guter Ansprechpartner: Zum Angebot gehören verschiedene Versicherungen für Hunde und Katzen. 2026 feiert der Geschäftsstellenleiter das 25-jährige Jubiläum seiner Filiale an der Dorstener Straße in Bochum. Die Jubiläumsurkunde nahm Nesat Kursun (rechts) gemeinsam mit seinem Geschäftspartner Thorsten Matern entgegen. ***www.hansemerkur.de/nesat.kursun***

Pauli Garten und Forstbetrieb GmbH

Die Pauli Garten und Forstbetrieb GmbH aus Hattingen ist seit dem Jahr 2000 ein etablierter mittelständischer Dienstleister für Baumfällungen, Garten- und Landschaftsbau, Gartenpflege, Objektservice und Winterdienst in Nordrhein-Westfalen. Zur Unternehmensgruppe gehören seit 2017 der Baumdienst Feldhaus aus Gelsenkirchen/Bottrop sowie seit 2021 die Maschinenvermietung Pauli Motors und die Höveken GmbH aus Herten. Durch die Bündelung ihrer Kompetenzen bietet die Gruppe ihren Kunden umfassende Dienstleistungen rund um Außenanlagen aus einer Hand. „Auf unser breites Leistungsspektrum und unsere langjährige Erfahrung ist Verlass. In Hattingen und Umgebung sorgen wir dafür, dass private und öffentliche Grünanlagen erstklassig aussehen", betont Geschäftsführer Markus Pauli (links im Bild). Zu den erfolgreichen Geschäftsfeldern zählen zudem Winter- und Notdienste sowie die Betreuung gewerblicher und kommunaler Grünflächen. „Wir verstehen uns als ganzheitlicher Dienstleister. Gerade dann, wenn sich sonst niemand zuständig fühlt, kümmern wir uns", erläutert der geschäftsführende Gesellschafter Dane Hippler (Mitte) gegenüber dem IHK-Referenten Thomas Gesing, der die Ehrung zum 25-jährigen Firmenjubiläum in Hattingen übernahm.

pauli-gmbh.com

Firma Gerd Notzon (AXA Generalvertretung)

Einmal Silber, einmal Gold: Auch wenn die Versicherungsvermittlung „erst" ihr 25-jähriges Jubiläum feiert, blickt Gerd Notzon auf eine fast 50-jährige Berufslaufbahn zurück. In der Filiale in Bochum-Weitmar beraten der Versicherungsexperte und sein Team zu den Themen Versicherung, Vorsorge und Vermögen. Von der Privathaftpflicht- über die Rechtsschutzversicherung bis hin zur Altersvorsorge bietet die Agentur ein breitaufgestelltes Portfolio. Für Privat- wie Firmenkund:innen sind Gerd Notzon und seine Mitarbeitenden seit vielen Jahren eine verlässliche Anlaufstelle in allen Fragen rund um die Absicherung. Besonders stolz ist der Inhaber auf die vertrauensvollen Kundenbeziehungen, die bereits über mehrere Generationen bestehen. Große Ereignisse werfen ihre Schatten voraus: Nach 46 Jahren in der Versicherungsbranche plant Gerd Notzon, Ende 2026 in den Ruhestand zu gehen. Aber die Nachfolge steht: Sohn Marcel Notzon übernimmt den Staffelstab von seinem Vater. Bei der Urkundenübergabe freuten sich Marcel Notzon (rechts) sowie Vertriebsassistentin Jil Bremer mit Chef Gerd Notzon über das Jubiläum. ***www.axa-betreuer.de.gerd_notzon***

Firma Apostolia Galanika (Taverne Kavala)

Seit 25 Jahren ist die Taverne Kavala an der Reichsstraße in Herne-Eickel ein beliebter Treffpunkt für Freund:innen der griechischen Küche und herzlicher Gastfreundschaft. Geführt wird das Restaurant von Apostolia Galanika (im Bild mit der IHK-Jubiläumsurkunde), die trotz „offiziellem Renteneintritt" in vier Jahren noch lange nicht ans Aufhören denkt. „Ich kann nicht ohne", sagt sie mit einem Lächeln. Geboren im Norden Griechenlands, kam sie bereits im Alter von fünf Jahren nach Deutschland. Seit 1985 ist sie in Wanne-Eickel in der Gastronomie tätig. Bevor die Taverne Kavala entstand, führte die Familie bereits ein eigenes Restaurant gleichen Namens an der Hauptstraße. Dann kam die Anfrage des örtlichen Tennisvereins TC Parkhaus Wanne-Eickel e. V., die Vereinsgastronomie zu übernehmen und daraus ein eigenständiges Restaurant zu machen. Mit viel Engagement wurden die Räume und die große Terrasse neu gestaltet, unterstützt vom Verpächter. Der Mut zahlte sich aus: Viele Stammgäste aus dem bisherigen Lokal blieben der Familie treu, gleichzeitig kamen zahlreiche neue Besucher:innen hinzu. Bis heute ist die Taverne Kavala ein echter Familienbetrieb. Ehemann Galanika steht seit Jahren in der Küche, drei weitere Mitarbeitende unterstützen den Betrieb. Auch die Schwiegertochter, selbst aus einer Gastronomenfamilie, arbeitet mit und gilt bereits als designierte Nachfolgerin. Rund 100 Plätze im Innen- und Außenbereich sowie die großzügige Terrasse machen die Taverne Kavala zu einem gefragten Ort für Familienfeiern, Geburtstage und andere Veranstaltungen. Gleichzeitig macht sich auch hier der Fachkräftemangel bemerkbar. Mit mehr Personal würden die Betreiber:innen ihre Öffnungszeiten gerne erweitern und häufiger Kaffee- und Kuchenangebote ermöglichen. Das Betreiberpaar wohnt direkt neben dem Restaurant und lebt die Gastronomie praktisch rund um die Uhr. Die Glückwünsche der IHK überbrachte IHK-Referentin Jenni Duggen.

www.tavernekavala.de

Puhst Bauelemente e. K.

Seit vielen Jahren steht die Firma Puhst Bauelemente e. K. aus Hattingen für hochwertige Produkte und zuverlässige Dienstleistungen rund um Haustüren, Fenster, Innentüren, Garagentore, Rollläden, Raffstore und Vordächer. Der traditionsreiche Fachbetrieb legt größten Wert auf Qualität, Langlebigkeit und eine persönliche Betreuung der Kunden. Der Anspruch der Firma ist es, echte Lösungen zu schaffen, die Komfort, Sicherheit und Design miteinander vereinen. Schulungen stellen sicher, dass die Mitarbeitenden auf dem neuesten Stand der Technik sind. Das inhabergeführte Unternehmen ist fest in Hattingen verwurzelt und betreut von hier aus Unternehmen im gesamten Ruhrgebiet. Firmeninhaber Joachim Puhst: „Wir sind erst zufrieden, wenn die Kund:innen es sind. Deshalb ist jedes Projekt – ob kleine Reparatur oder komplette Modernisierung – für uns gleich wichtig."

Ihre Firma feiert Jubiläum?

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

Sprechen Sie mich an!

Anna Maria Herte
Arbeitsteam Support

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

Öffentlich bestellte Sachverständige – ein Qualitätssiegel

Von Dipl.-Ing. (FH) Johannes Hagedorn, öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger für Straßenverkehrsunfälle

Regelmäßig werden Sachverständige benötigt, insbesondere bei strittigen Fragen. Sei es bei der Planung von Vorhaben, die die beauftragende Person nicht überblicken kann, oder Streitigkeiten, die nicht selten vor Gericht ausgefochten werden. In vielen Ländern hat jede Partei eigene Sachverständige beizubringen, die dann z. B. vor Gericht für die Parteien gegeneinander antreten.

Im deutschen Recht hingegen hat sich der gerichtlich bestellte Sachverständige etabliert, der unabhängig von den (wirtschaftlichen oder inhaltlichen) Vorgaben einer Partei beurteilt. Aber wie findet man einen Sachverständigen, der nicht lediglich fachlich qualifiziert ist, sondern mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit unvoreingenommen und auch unbestechlich ist? Genau hier setzen die öffentliche Bestellung und Vereidigung an.

Die öffentliche Bestellung als Sachverständiger durch die jeweils zuständige IHK bescheinigt neben anderen Fertigkeiten nicht lediglich eine weit überdurchschnittliche Fachkunde, sondern auch die persönliche und charakterliche Eignung.

Nicht zu unterschätzen ist zusätzlich die Vereidigung des Sachverständigen durch die IHK. Der im Rahmen der Bestellung geschworene Eid verleiht den Ausführungen des Sachverständigen insbesondere vor Gericht besonderes Gewicht. Dies bedeutet, dass der Sachverständige grundsätzlich dem § 154 StGB (Meineid) unterliegt und mit eventuellen falschen Angaben unmittelbar eine mindestens einjährige Gefängnisstrafe riskieren würde.

Außerdem dürfen Behörden sich darauf verlassen, solcherlei qualifizierte Sachverständige auch beauftragen zu können, weil es dem öffentlich bestellten Sachverständigen untersagt ist, Aufträge von Behörden und Gerichten abzulehnen, und er außerdem dazu verpflichtet ist, diese Aufträge nach wirtschaftlichen Vorgaben abzurechnen. Es besteht also nicht das Risiko, dass die Aufträge nach wirtschaftlichen Gesichtspunkten ausgesiebt und für die öffentliche Hand gegebenenfalls unerreichbar werden.

Doch was hat der öffentlich bestellte Sachverständige davon? Er wird zumindest bei Gerichtsverfahren bevorzugt beauftragt. Dies sichert ein angemessenes Auftragsvolumen, was im Gegenzug für die zahlreichen Pflichten wirtschaftliche Stabilität sichert und die Unabhängigkeit und Unbestechlichkeit fördert bzw. erhält.

Alle am Verfahren beteiligte Personen dürfen davon ausgehen, dass eine Person mit überdurchschnittlichen fachlichen Fähigkeiten einen Sachverhalt objektiv bewertet. Der Sachverständige darf im Gegenzug den nicht zu vernachlässigen Auszeichnungscharakter genießen und von angemessenem Auftragsvolumen ausgehen.

Deshalb ist die öffentliche Bestellung und Vereidigung als Sachverständiger gerade keine „Bilderrahmenauszeichnung", sondern ein unmissverständliches Qualitätsmerkmal auf vielen Ebenen und ein echter Gewinn für alle Beteiligten.

Sie sind daran interessierte, öffentlich bestellter Sachverständiger zu werden?

Mehr Infos

Sprechen Sie mich an!

Teresa Peus
Justiziarin

Tel. 0234 9113-114
peus@bochum.ihk.de

Erster Sachverständigentag von IHK NRW in Essen

Was passiert, wenn ein Gericht vor einer komplexen technischen Frage steht, ein Unternehmen einen Schaden bewerten lassen muss oder es bei einem Bauvorhaben um fachliche Details geht? Dann ist unabhängiger Sachverstand gefragt. Wie wichtig öffentlich bestellte und vereidigte Sachverständige für Rechtssicherheit und verlässliche Entscheidungen sind, wurde beim ersten Sachverständigentag von IHK NRW in Essen deutlich. Über 400 Teilnehmer:innen diskutierten über aktuelle Herausforderungen, neue Technologien und die Zukunft des Sachverständigenwesens. Wie groß der Bedarf an dieser Expertise ist, zeigen die Zahlen: Im Jahr 2025 haben die Industrie- und Handelskammern in Nordrhein-Westfalen insgesamt 5.694 Sachverständige gegenüber Gerichten benannt. Aktuell sind rund 1.350 Sachverständige öffentlich bestellt und vereidigt. Ihr Fachwissen reicht von Bauwesen, Kfz und Immobilienbewertung bis hin zu spezialisierten Bereichen wie Akustik, Werkstoffen oder Windenergieanlagen.

Interesse am Sachverständigenwesen?
Wer selbst Sachverständige:r werden möchte oder eine:n Ansprechpartner:in in Nordrhein-Westfalen sucht, findet weitere Informationen hier:

Sprechen Sie mich an!

Teresa Peus
Justiziarin

Tel. 0234 9113-114
peus@bochum.ihk.de

Neuer Delegationsreisen-Finder bündelt internationale Geschäftsreisen

Unternehmen, die neue Auslandsmärkte erschließen oder internationale Geschäftskontakte aufbauen möchten, können ab sofort den neuen Delegationsreisen-Finder der Deutschen Auslandshandelskammern (AHKs) nutzen. Das Online-Tool auf ahk.de bietet einen zentralen Überblick über aktuelle und geplante Reiseangebote des weltweiten AHK-Netzwerks.

Die Reisen lassen sich nach Zielland, Region und Branche filtern. Zum Spektrum gehören unter anderem Unternehmer-, Markterkundungs- und Geschäftsanbahnungsreisen. Teilnehmer erhalten Einblicke in Zielmärkte, Informationen zu wirtschaftlichen Rahmenbedingungen sowie die Möglichkeit, potenzielle Geschäftspartner:innen und relevante Institutionen vor Ort kennenzulernen.

Der Delegationsreisen-Finder wird kontinuierlich aktualisiert. Bei Redaktionsschluss waren rund 50 Reisen in Europa, Nord- und Südamerika, Afrika, dem Nahen Osten sowie im asiatisch-pazifischen Raum gelistet. Viele der Formate richten sich insbesondere an kleine und mittlere Unternehmen; ein Teil der Reisen kann unter bestimmten Voraussetzungen gefördert werden.
www.ahk.de

Sprechen Sie mich an!

Mireille Hegemann
Teamsprecherin International

Tel. 0234 9113-167
hegemann@bochum.ihk.de

5 Fragen an … Angelina Krahe

Inhaberin des Unternehmens Morgenliebe

Mit ihrem Unternehmen Morgenliebe in Bochum bietet die Inhaberin Angelina Krahe ihrer Kundschaft eine große Auswahl an feinen Häppchenplatten und individuellen Caterings direkt ins Haus.

Wie sieht bei Ihnen ein typischer Arbeitstag aus?

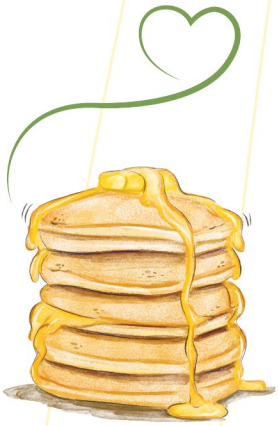
Den einen typischen Arbeitstag gibt es bei mir so eigentlich kaum – aber genau das mag ich an meinem Job. An Cateringtagen startet mein Tag oft sehr früh, manchmal schon ab 4 Uhr, mit den Vorbereitungen in der Küche. Dann wird gebacken, belegt, angerichtet und verpackt, bevor alles zum Kunden geliefert und vor Ort aufgebaut wird. An anderen Tagen sitze ich dagegen viel am Schreibtisch: Ich schreibe Angebote, plane neue Caterings, entwickle saisonale Gerichte, kümmere mich um Einkauf, Buchhaltung, Website und Social Media oder spreche mit vielen Kunden. Gerade diese Mischung aus kreativem Arbeiten in der Küche, dem persönlichen Kundenkontakt und der Weiterentwicklung von Morgenliebe macht meinen Arbeitsalltag für mich so abwechslungsreich. Kein Tag ist wie der andere, und genau das liebe ich jeden Tag aufs Neue.

Welche sind Ihre Lieblingsorte in Bochum?

Meine Lieblingsorte in Bochum sind vor allem die, die mich über die vergangenen 20 Jahre begleitet haben – Orte, mit denen ich besondere Erinnerungen und viele schöne Momente verbinde. Da fallen mir das Hufeisen, mein damaliger langjähriger Arbeitsplatz Schreiners Essen & Trinken oder das Bergbaumuseum ein, da schwelge ich gerne in Erinnerungen. Und wie jedes Jahr freue ich mich schon darauf, bald wieder den Weihnachtsmarkt zu besuchen und den Zauber rund um den fliegenden Weihnachtsmann durch die Augen meiner Kinder noch einmal ganz neu zu erleben.

Wie stellen Sie sich Ihren Arbeitsplatz in zehn Jahren vor?

In zehn Jahren wünsche ich mir für Morgenliebe ein eigenes Zuhause – einen Ort, an dem wir unsere Caterings produzieren, neue Ideen entwickeln und vielleicht auch Gäste direkt vor Ort begrüßen können. Ich möchte ein kleines Team um mich haben und selbst weiterhin kreativ arbeiten und nah an unseren Kundinnen und Kunden sein. Gleichzeitig wünsche ich mir, dass Morgenliebe bis dahin eine feste Größe in der Region geworden ist. Ich möchte weiter wachsen, ohne dabei das Persönliche und die Liebe zum Detail zu verlieren, die das Unternehmen heute ausmachen.



Welchen Megatrend sehen Sie für die Zukunft Ihres Unternehmens?

Ich glaube, dass gemeinsames Essen in einer zunehmend digitalen Arbeitswelt wieder wichtiger wird. Wo vieles online stattfindet, werden persönliche Begegnungen umso wertvoller. Genau hier möchte ich mit Morgenliebe ansetzen und aus einem normalen Meeting oder Arbeitstag einen schönen gemeinsamen Moment machen.

Wie sieht Ihr perfektes Wochenende aus?

Mein perfektes Wochenende ist eigentlich (mittlerweile) ganz unspektakulär: Zeit mit meiner Familie verbringen, mit den Kindern raus in den Wald, gemeinsam etwas backen und anschließend ein Picknick unter der großen Eiche vor unserer Tür. Wir wohnen mittlerweile auf dem Land, und ich genieße genau diese Ruhe sehr. Wenn dann noch Freunde oder die Familie zu Besuch kommen, ist das Wochenende perfekt. Und Sonntagabend freue ich mich schon wieder darauf, die neue Woche zu planen und neue Ideen für Morgenliebe zu sammeln.

www.morgenliebe.com

50 Jahre Hannibal Center

50

Ein Standort, der sich immer wieder neu erfindet

Wer heute am Hannibal Center vorbeifährt, sieht ein großes Einkaufszentrum, das für viele Bochumer:innen einfach dazugehört: rund 49.000 Quadratmeter Verkaufsfläche, mehr als 40 Geschäfte und Angebote, Gastronomie und Dienstleistungen und rund 1.200 Parkplätze.

Was man dem Standort heute kaum noch ansieht: Hier stand einst die Zeche Hannibal. Unternehmer Gerhard Uhle betrieb auf dem Gelände eine Lampenfabrik, bevor er den Wandel wagte: 1976 wurde gemeinsam mit Allkauf der Grundstein für das heutige Einkaufszentrum gelegt.

„Gerhard Uhle hat damals erkannt, dass sich Standort und Handel verändern und diese Veränderung als unternehmerische Chance begriffen", so Jenni Duggen, Teamleiterin Handel, Stadtentwicklung und Dienstleistungen bei der IHK Mittleres Ruhrgebiet.

Ein Einkaufszentrum dieser Größenordnung außerhalb der gewachsenen Innenstadt war in den 1970er-Jahren durchaus umstritten. Auch die IHK sah die Entwicklung zunächst kritisch: Die Sorge war, dass ein großer Handelsstandort Kaufkraft aus den Innenstädten und Stadtteilzentren abziehen könnte.

Aus den Kritiker:innen wurden Gesprächspartner:innen; Hannibal war etabliert, und die Frage lautete nicht mehr, ob es den Standort geben sollte, sondern wie man mit ihm sinnvoll umgeht. Wer aber glaubt, Hannibal sei heute noch wie 1976, sollte genauer hinschauen: Der Handelsmix hat sich immer wieder verändert, 2011 wurde das Center umfassend modernisiert, 2022 folgte mit Globus und einem neuen Parkhaus ein weiterer großer Entwicklungsschritt. Rund 30 Millionen Euro wurden damals investiert.

Und auch die Anforderungen an einen Handelsstandort insgesamt haben sich verändert: Photovoltaik auf den Dächern und Ladeinfrastruktur auf dem Parkplatz gehören selbstverständlich zur Zukunftsplanung.

Und dann ist da die Familie Uhle: Gerhard Uhle, der Gründer des Hannibal Centers, ist inzwischen 94 Jahre alt, die nächste Generation hat längst das Ruder übernommen. Trotzdem mischt der Senior offenbar noch immer gerne mit.

Mit Sohn Christian Uhle, einem studierten Ingenieur, der zunächst eigene Pläne hatte und dann doch in das Familienunternehmen einstieg, steht seit langem bereits die zweite Generation für die Unternehmensgruppe. Die dritte Generation ist ebenfalls schon im Unternehmen tätig und bereitet sich auf die Übernahme vor.

„Für mich ist Hannibal natürlich mehr als ein Immobilienstandort", sagt Christian Uhle. „Ich bin mit diesem Center aufgewachsen und kenne seine Geschichte. Aber gerade deshalb weiß ich auch: Wenn man einen solchen Standort erhalten will, muss man aus der Vergangenheit lernen, um in der Gegenwart die Zukunft aktiv zu gestalten. Dazu gehört auch, gerade in diesen Zeiten, eine gehörige Portion Optimismus. Wir haben viel davon! Glück auf."

Das Hannibal Center hat fünf Jahrzehnte Geschichte hinter sich. Und wenn man Familie Uhle betrachtet, spricht vieles dafür, dass diese Geschichte längst nicht zu Ende geschrieben ist. „Wir werden weiterhin am Bedarf der Kunden bleiben: Einfache Erreichbarkeit. Kostenloses Parken. Unkompliziertes Laden der E-Autos, demnächst auch kontaktlos induktiv. Guter Branchenmix. Kleine, inhabergeführte Geschäfte beibehalten", sagt Christian Uhle schmunzelnd.

Fotos: Olaf Beitzel/Eva & Ole Foto- und Videografie

Die Sieger: Das Team von blixdata mit NRW-Wirtschaftsministerin Mona Neubaur (l.), Bochums Oberbrügermeister Jörg Lukat (r.), Thomas Wollinger, Geschäftsführer der Bochum Wirtschaftsentwicklung (2. v. r.) und Mareike Schiller, Bereichsdirektorin Unternehmenskunden bei der Sparkasse Bochum (3. v. r.)

Mit KI aufs Siegertreppchen

Der Senkrechtstarter Award wächst weiter: In diesem Jahr verzeichnete der Startup-Award mit mehr als 120 eingereichten Geschäftsideen die höchste Beteiligung überhaupt. Im Starlight Express Bochum pitchten Mitte September fünf Finalist:innen aus ganz NRW um die Gunst der Jury und des Publikums. Ein Unternehmen mit Heimspiel hatte am Ende die Nase vorn und kann den Hauptgewinn von 25.000 Euro für sich verbuchen, gestiftet von der Sparkasse Bochum.

Von Daniel Boss

Fünf Minuten Pitch, fünf Minuten Q&A durch die Jury: Mit diesen klaren Spielregeln sorgte die 19. Auflage des Senkrechtstarter Awards der Bochum Wirtschaftsentwicklung für Spannung auf der Bühne und im Publikum. Das Megathema KI war allgegenwärtig. Doch auch moderne Werkstoffe schafften es unter die Top 3. NRW-Wirtschaftsministerin Mona Neubaur zeigte sich begeistert.

1. Platz – blixdata

Das Team entwickelt eine KI-basierte Webplattform zur automatisierten Auswertung von Bauplänen im Bestand. Denn diese enthalten zwar entscheidende Informationen für Sanierungen, Anbauten etc., allerdings oft in fragmentierter und schwer zugänglicher Form. Das Startup mit Wurzeln an der Ruhr-Universität Bochum begegnet dieser Herausforderung, indem seine Lösung technische Zeichnungen auf Pixelebene analysiert. So entsteht eine Datengrundlage für digitale Prozesse in der Bau- und Immobilienwirtschaft.

Fotos: Bochum Wirtschaftsentwicklung / Donna und der Blitz

2. Platz – VIRTUAPIXEL

Schon mal was von OTA gehört? Auch wenn diese „Operationstechnischen Assistenzen" in der breiten Öffentlichkeit wenig bekannt sind, haben sie doch eine wichtige Rolle im Gesundheitswesen. VIRTUAPIXEL aus Köln entwickelt mit „Opmenta" die erste VR- und Web-Lernplattform, mit der solche Assistenzkräfte Instrumente, Abläufe und den exakten Hausstandard ihrer Klinik gefahrlos üben können. So muss der erste Handgriff nicht am echten Patienten durchgeführt werden.

3. Platz – TERNAfil

Flugzeugturbinen müssen einiges aushalten. Sie sind aber nur einer von vielen Anwendungsfällen von MAXCarbon: Das Aachener Unternehmen TERNAfil verbindet die Festigkeit und Skalierbarkeit von Carbon mit der Beständigkeit von Keramik. Mit ihren Hochleistungs-Hybridwerkstoffen schafft das Team eine kosteneffiziente europäische Alternative zu kritischen Hochleistungsfasern für die Bereiche Raumfahrt, Verteidigung, Energie und Industrie.

4. Platz – PicoShape

Mit bloßem Auge nicht zu erkennen: PicoShape setzt nach eigenen Angaben auf das präziseste 3D-Druckverfahren der Welt für Mikrostrukturen. Gemeint ist die sogenannte Zwei-Photonen-Polymerisation (2PP), bei der ein flüssiges Kunstharz mittels Laser punktuell ausgehärtet wird. Dies ist bisher teuer und komplex – das Team aus Bochum will das ändern. Anwendungen finden sich unter anderem in der Photonik: Anstelle von Strom wird Licht verwendet, um Daten zu übertragen oder zu speichern.

5. Platz – TF-Industries

Die Zielgruppe des Startups TF-Industries ist nicht etwa die Schifffahrt, auch wenn viel von „Schleusentoren" die Rede ist. Doch diese Schleusentore bestehen aus moderner Hardware und trennen Netze auf physische Weise. In der Entwicklung von nachhaltigen Security-Lösungen handeln die Bochumer nach dem Grundsatz: „Software ist angreifbar, Physik nicht". Das Schlagwort lautet „Air Gap": Mit dieser Technik werden Rechner aus Sicherheitsgründen komplett von Netzwerken (etwa dem Internet) getrennt.

Sonderpreise

Neben den fünf Finalplätzen gab es noch vier Sonderpreise: „Female Founder", vergeben von PwC Deutschland, ging an Selago aus Paderborn mit Dr. Angelika Endres-Fröhlich. Mit dem Preis „Smart Health", gestiftet von der Quhr und Meerkat Holding, wurde Deepinvoice aus Münster ausgezeichnet. Den Preis für „Sustainability", vergeben durch die GLS Bank, erhielt Skellium aus Aachen. Eine Premiere war der Sonderpreis Cybersecurity, gestiftet von der isits AG. Er ging an HARDAL aus Bochum.

Ein Zeugnis erzählt Unternehmensgeschichte

Pünktlich zum Ausbildungsstart bei LUEG kehrt ein besonderes Stück Geschichte zurück: Das fast 100 Jahre alte Facharbeiterprüfungszeugnis des Bochumer Azubis Hermann Elspermann dokumentiert die lange Tradition betrieblicher Ausbildung im Bochumer Unternehmen.

Von Anna Kalweit

Bochum, 6. April 1925: Der Wahlkampf um das Amt des Reichspräsidenten befindet sich in der heißen Phase und spaltet die noch junge Weimarer Republik. Im Ruhrgebiet mobilisiert die Arbeiterbewegung gegen den rechtskonservativen Kandidaten Paul von Hindenburg. Die Stimmung auf den Straßen ist angespannt. Zudem plagen Existenzängste die Arbeiter:innen der Industriestadt. Die Erinnerungen an die wirtschaftlichen Krisenjahre und die Ruhrbesetzung durch die Franzosen sind noch frisch.

Ein Stück Ausbildungsgeschichte kehrt zurück (von links): Benjamin Kaiser, Mitglied des Vorstands Fahrzeug-Werke LUEG AG (FWL), Martijn Storm, Sprecher des Vorstands FWL, Katja Schily, Gesellschafterin FWL, Stefan Jansen, Mitglied des Vorstands FWL, Hakan Kurutas und Milena Jung, Auszubildende bei LUEG, Fatma Yüceoglu, kommissarische Hauptgeschäftsführerin IHK Mittleres Ruhrgebiet, Christian Mahnert-Lueg, Gesellschafter FWL
Foto: LUEG/Flyrec

Das historische Fundstück: In den 1920ern erhielten die Auszubildenden nach erfolgreicher Prüfung ein aufwendig gestaltetes Zeugnis von damaligen Industrie- und Handelskammer Bochum

„Für uns ist das Zeugnis ein besonderer Zeitzeuge."

Fatma Yüceoglu, kommissarische Hauptgeschäftsführerin IHK Mittleres Ruhrgebiet

Diese Sorgen spielen für den 15-jährigen Hermann Elspermann keine Rolle. Für ihn ist es ein besonderer Tag: der Start seiner Ausbildung. Dreieinhalb Jahre wird seine Ausbildung zum Karosserieschlosser bei den Fahrzeugwerken LUEG dauern. Im Oktober 1928 hält Hermann Elspermann dann sein Facharbeiterprüfungszeugnis in den Händen. Danach verliert sich die Spur des jungen Bochumers für fast 100 Jahre …

Bochum, im Sommer 2024: Ein Anruf von der IHK Hannover. Beim Aufräumen haben die Kolleg:innen ein altes Ausbildungszeugnis aus Bochum gefunden. Ein paar Wochen später kehrt das historische Dokument per Post ins Ruhrgebiet zurück. Der Name auf dem aufwendig gestalteten Zeugnis: Hermann Elspermann. Wie das Prüfungszeugnis nach Hannover gelangte? Das ist eine andere Geschichte.

Essen, 1. September 2026: Für 78 junge Menschen beginnt heute ein neuer Lebensabschnitt: Sie starten ihre Ausbildung bei LUEG. Zum Auftakt kommen die Nachwuchskräfte zu einer zentralen Willkommensveranstaltung zusammen. Dort schlägt das Unternehmen auch eine Brücke zwischen Vergangenheit und Gegenwart.

Bei der Veranstaltung überreicht Fatma Yüceoglu, kommissarische Hauptgeschäftsführerin der IHK Mittleres Ruhrgebiet, ein besonderes Stück Ausbildungsgeschichte an LUEG: das fast 100 Jahre alte Facharbeiterprüfungszeugnis des Karosserieschlossers Hermann Elspermann. „Für uns ist das Zeugnis ein besonderer Zeitzeuge. Es macht Ausbildungsgeschichte greifbar und erzählt zugleich die Geschichte eines Unternehmens, das seit Generationen eigene Fachkräfte ausbildet", so Fatma Yüceoglu.

Tatsächlich reicht die Ausbildungstradition bei LUEG bis in die Anfänge des Unternehmens vor mehr als 150 Jahren zurück. Bereits damals setzte das Bochumer Unternehmen auf qualifizierte Fachkräfte wie Stellmacher, Schreiner, Schmiede, Sattler, Karosseriebauer und Lackierer, die hochwertige Kutschen produzierten. In den späten 1920er-Jahren beschäftigte LUEG mehr als 100, zeitweise sogar rund 150 Auszubildende gleichzeitig. Einer von ihnen war Hermann Elspermann.

Alles, was Recht ist

Umstrittene EU-Verpackungsverordnung PPWR

Seit dem 12. August 2026 gilt die neue EU-Verpackungsverordnung (PPWR) und soll europaweit einheitliche Regeln für Verpackungen bringen. Betroffen sind nahezu alle Unternehmen, die Waren herstellen, verpacken, importieren oder vertreiben. Ziel der Verordnung ist es, Verpackungsabfälle zu reduzieren, die Recyclingfähigkeit zu verbessern und die Kreislaufwirtschaft zu stärken. Unternehmen müssen ihre Verpackungen auf Konformität prüfen, Nachweise vorhalten und Anforderungen an Recyclingfähigkeit, Rezyklatanteile und Wiederverwendbarkeit im Blick haben. Die Wirtschaft und auch die Industrie- und Handelskammern sehen die neuen Vorgaben kritisch. Vor allem die umfangreichen Dokumentations-, Registrierungs- und Berichtspflichten sorgen für Bedenken. Die DIHK appelliert weiterhin an die Europäische Kommission, die Verordnung zu überarbeiten.

Mehr Infos

Entwaldung: Neue Vorgaben für Lieferketten

Mehr Infos

Ab dem 30. Dezember 2026 gilt die EU-Entwaldungsverordnung (EUDR) für große und mittlere Unternehmen. Sie soll Produkte aus Entwaldung vom europäischen Markt fernhalten. Betroffen sind unter anderem Erzeugnisse aus Holz, Kaffee, Kakao, Soja, Palmöl, Kautschuk und Produkte aus Rind. Unternehmen müssen nachweisen, dass die Produkte entwaldungsfrei sind, rechtskonform erzeugt wurden und dass eine Sorgfaltserklärung vorliegt.

E-Rechnung: Nächste Stufe ab 2027

Die Einführung der elektronischen Rechnung schreitet voran: Ab dem 1. Januar 2027 müssen Unternehmen mit einem Jahresumsatz von mehr als 800.000 Euro ihre Rechnungen im B2B-Bereich grundsätzlich als E-Rechnung ausstellen. Bereits seit 2025 müssen alle Unternehmen E-Rechnungen empfangen können. Ab 2027 endet für größere Betriebe die Übergangsfrist für Papier- und einfache PDF-Rechnungen. Zulässig sind dann nur noch strukturierte, maschinenlesbare Formate wie XRechnung oder ZUGFeRD. Ab 2028 gilt die Pflicht schließlich für alle Unternehmen.

Mehr Infos

Verschärfte Regeln für Umweltwerbung und Info-Pflichten zur Gewährleistung

Seit Ende September 2026 gelten neue EU-Vorgaben gegen Greenwashing (EmpCo-Richtinie). Unternehmen dürfen allgemeine Umweltversprechen wie „klimafreundlich“, „nachhaltig“ oder „umweltfreundlich“ nicht mehr ohne weitere Erklärung verwenden. Künftig muss unmittelbar ersichtlich sein, worauf sich die Aussage konkret bezieht. Außerdem müssen Händler:innen Verbraucher:innen beim Verkauf von Waren sichtbar über ihre gesetzlichen Gewährleistungsrechte informieren. Bietet ein Hersteller zum Beispiel eine Haltbarkeitsgarantie von mehr als zwei Jahren, muss auch darauf mit einem einheitlichen EU-Label hingewiesen werden. Ziel soll sein, Verbraucher:innen besser vor irreführender Werbung zu schützen und nachhaltige Kaufentscheidungen zu erleichtern.

Mehr Infos

EU-Batterieverordnung: Mehr Transparenz bei Batterien

Mehr Infos

Seit dem 18. August 2026 gelten weitere Vorgaben der EU-Batterieverordnung: Hersteller und Importeure müssen Batterien mit zusätzlichen Informationen kennzeichnen, damit Verbraucher ihre Eigenschaften besser vergleichen können. Die Verordnung selbst gilt bereits seit Februar 2024, viele Regelungen werden jedoch schrittweise eingeführt. Ziel ist es, Batterien nachhaltiger zu machen, wertvolle Rohstoffe länger im Kreislauf zu halten und das Recycling zu verbessern.

KI-Inhalte kennzeichnen: Pflichten seit August 2026

Mehr Infos

Seit dem 2. August 2026 gelten neue Transparenzpflichten nach Artikel 50 des EU AI Act. Unternehmen müssen kenntlich machen, wenn Kunden mit einer KI, etwa einem Chatbot, interagieren. Kennzeichnungspflichten gelten zudem für Deepfakes, also KI-generierte oder wesentlich veränderte Bilder, Audio- und Videoinhalte. KI-erstellte Texte müssen nur dann gekennzeichnet werden, wenn sie der Information der Öffentlichkeit zu Themen von öffentlichem Interesse dienen und keiner menschlichen redaktionellen Kontrolle unterliegen.

Sprechen Sie mich an!

Teresa Peus
Justiziarin

Tel. 0234 9113-114
peus@bochum.ihk.de

200 Teesorten: Iris Grams (re.) und Mitarbeiterin Luisa Macagnino finden den passenden Geschmack

Ein Dorf mitten im Revier

Eickel ist Hernes vielleicht bestgehütetes Geheimnis: Grün, persönlich und immer engagiert. Wer hier einmal Wurzeln geschlagen hat, möchte nicht mehr so schnell gehen. Wir haben uns im Stadtbezirk umgesehen.

Von Anna Kalweit (Text) und Sascha Menge (Fotos)

„Die Menschen wollen unsere Beratung und Dinge entdecken, die sie nicht überall finden.“

Iris Grams, Eickeler Teeladen

Lokale Produkte ergänzen das Sortiment des Eickeler Teeladens

Eickeler Teeladen

Wer Iris Grams besucht, hat die Qual der Wahl. 200 Teesorten stapeln sich in dunkelblauen Metalldosen im Regal hinter der Kasse. Klassiker wie Schwarztee und Rooibos reihen sich neben Irish Malt, Lavendeltraum oder Grapefruit Punch ein. Einen klaren Favoriten hat ihre Kundschaft laut der Tee-Expertin nicht: „Das ist mal so, mal so. Selbst Kamille und Pfefferminze sind weiterhin sehr beliebt – auch bei jüngeren Kund:innen.“

Ihre Leidenschaft für das vielseitige Heißgetränk entdeckte Iris Grams als Verkäuferin bei einem großen Teefachhandel. Daraus entstand die Idee, sich mit einem eigenen Laden selbstständig zu machen. Der Standort war schnell gefunden: „Durch die Restaurants, den Markt und die kleinen Geschäfte ist Eickel ein lebendiger Stadtteil mit einem fast dörflichen Charakter.“ Ein kleiner Schnack über die Familie, das Wetter oder die nächste Reise gibt’s gratis zum Tee. Nicht selten decken sich Kund:innen vor einer Reise mit ihren Lieblingssorten ein, um ein Stückchen Zuhause mit in die Ferne zu nehmen.

Wassertemperatur, Ziehzeiten, Zubehör – die Zubereitung von Tee ist eine Wissenschaft für sich. Iris Grams zeigt auf Keramikschüsselchen und Bambusbesen – die Utensilien, um Matchapulver aufzuschäumen. Neben der Zubereitung entscheidet auch die Qualität über den Geschmack, erklärt sie am Beispiel des grünen Trendgetränks: „Hochwertiger Matcha wird in Japan von spezialisierten Bauern angebaut und ist aufwendig in der Verarbeitung.“ Der Besuch einer solchen Teeplantage und einer japanischen Teezeremonie stehen ganz weit oben auf ihrer Wunschliste.

Neue Ideen für ihren Laden bringt Iris Grams von Fachmessen mit. In den letzten zehn Jahren hat sie ihr Sortiment um sorgfältig kuratierte Koch- und Küchenprodukte erweitert. Dadurch ist das Geschäft quasi zum Schaufenster für lokale Produzent:innen geworden, denn viele Artikel werden in der direkten Nachbarschaft hergestellt: der Honig beim örtlichen Imker, die Öle in der nahegelegenen Mühle und die Liköre in einer lokalen Brennerei. Nur die bunten Teetassen sind, wie könnte es anders sein, „Made in Britain“.

Eine junge Frau stöbert auf der Suche nach einem Geschenk durch die Regale. „Die meisten kommen gezielt in unseren Laden“, so Iris Grams. Auch weil er eines der wenigen Fachgeschäfte für Tee und Zubehör in der Umgebung ist. „Die Menschen wollen unsere Beratung und Dinge entdecken, die sie nicht überall finden.“ Für gute Qualität geben sie gerne mehr Geld aus, beispielsweise auch 40 Euro für eine besondere Tasse. Ans Aufhören verschwendet die Tee-Expertin keinen Gedanken. Dafür macht ihr die Arbeit zu viel Freude. Bis dahin heißt es in Eickel: Abwarten und Teetrinken.

Miltos Papadimitropoulos sorgt dafür, dass seine Gäste den Stress draußen lassen

Familienfotos aus Griechenland schmücken die Wände der Taverne – hier ist Vater Dimi mit seinen Söhnen in den Weinbergen zu sehen

Taverne Kamini

10 Uhr in Eickel. Die Herbstsonne zeigt sich von ihrer schönsten Seite. Die Straßen sind leer, doch in der Taverne Kamini stehen die Türen schon offen. Am Holztresen lehnen die ersten Gäste zum Frühschoppen. Am Boden vor der Theke verschnauft ein riesiges schwarzes Fellknäuel namens Rosalie nach der morgendlichen Gassirunde. Zwischen Schankraum und Küche wuselt die Familie Papadimitropoulos geschäftig herum.

„Das Kamini ist eine Mischung aus Restaurant und Kneipe“, erklärt Miltos Papadimitropoulos. Seit 2016 betreibt der 32-Jährige die traditionsreiche Taverne am Eickeler Markt mit Vater Dimi, Mutter Niki und Bruder Zois. Den Namen und das urige Kneipen-Flair hat Miltos bewusst beibehalten. Die Holzmöbel haben bei Knobelturnieren, Familienfeiern und unzähligen Stammtischen treue Dienste geleistet. Vielleicht nicht perfekt, aber charmant. Wer genau hinsieht, entdeckt ein weiteres Kulturgut im Raum. „Das sind die einzigen in ganz Herne“, sagt ein Stammgast und zeigt auf die drei Sparclub-Kästen hinter dem Tresen. Und Miltos ergänzt: „Wir haben so viele Anfragen auf der Warteliste, dass wir sogar einen vierten aufhängen könnten.“

„Später am Abend sitzen alle an einem Tisch, egal, ob jung oder alt.“

Miltos Papadimitropoulos, Taverne Kamini

Bei der Speisekarte endet die deutsche Kneipenkultur allerdings. Eltern und Bruder kochen nach echten griechischen Familienrezepten. „Metaxasoße bekommt man bei uns nicht“, lacht Miltos. Stattdessen landen Zucchinipuffer mit Feta, Moussaka oder Souvlaki auf den Tellern. Die passende Weinbegleitung stammt von der Peleponnes, der Heimatregion der Familie Papadimitropoulos. Auf einem alten Foto an der Wand stehen Vater Dimi und seine Söhne auf ihrem Weinberg; heute informiert sich Miltos regelmäßig auf Weinmessen.

Generationenwechsel: Daniela Wiecorek (li.) und Tochter Ronja teilen die Leidenschaft fürs Reisen

„Wir verkaufen die schönste Zeit des Jahres."

Ronja Wiecorek,
Alltours Reisecenter Wiecorek Reisen

Am Abend brummt es in der Taverne wie in einem Bienenstock. Die Gäste sitzen dicht beieinander, nach dem Essen kommen die Tischnachbarn bei einem Getränk schnell ins Gespräch und klönen bis mitten in der Nacht. Miltos: „Später am Abend sitzen alle plötzlich an einem Tisch, egal, ob jung oder alt. Alle verstehen sich." Genau diese lebendige Atmosphäre und Nähe möchte der Wirt bewahren. Daher kommt eine Modernisierung oder gar Expansion nicht in Frage. Ein durchgestyltes Gastrokonzept passt nicht zu seiner Vorstellung von Gästen, die den Stress draußen lassen und einen unkomplizierten Abend genießen wollen.

Für die Zukunft des Kamini ist der Standort gesetzt: Miltos will Eickel nicht verlassen. Der Wirt hat in dem Stadtteil auch seinen persönlichen Lebensmittelpunkt gefunden. Viel Freizeit bleibt ihm nicht. Das Kamini ist das ganze Jahr geöffnet. Nur im Januar gönnt sich die Familie eine mehrtägige Betriebspause. Viel Arbeit, aber die Freude der Gäste ist Miltos' Lohn. „Bei unserem zehnjährigen Jubiläum haben wir so viel Wertschätzung zurückbekommen - von mir aus kann es die nächsten 100 Jahre so bleiben."

taverne-kamini-herne.eatbu.com *tavernekamini*
Taverne Kamini

Alltours Reisecenter Wiecorek Reisen

Im Kindergarten stand Ronja Wiecoreks Berufswunsch fest. In einem alten Freundebuch, das kürzlich bei ihrer besten Freundin auftauchte, steht es schwarz auf weiß: Eines Tages will sie das Reisebüro ihrer Eltern übernehmen. Heute ist Ronja Mitte 20 und aus dem Kindheitswunsch wird langsam Realität.

Doch zurück zum Anfang: Alles begann mit Vater Hubert Wiecorek. In Röhlinghausen machte sich der gelernte Banker in den 90er-Jahren mit einer Lottoannahmestelle selbstständig, aus der später ein eigenständiges Reisebüro entstand. Seit der Hochzeit verstärkt Ehefrau Daniela das Unternehmen. Tochter Ronja, die von ihren Kolleg:innen liebevoll Junior-Chefin genannt wird, ist seit ihrer Ausbildung im Familienbetrieb tätig. „Wir stecken gerade mitten in der Übergabe", erzählt die 25-Jährige. Stück für Stück übernimmt sie die Aufgaben der Senior-Chefs. „Ich habe Glück, dass meine Eltern eine tolle Unterstützung dabei sind." Besonders von der langjährigen Expertise ihres Vaters hat sie viel gelernt.

Sonne, Strand und Meer. Oder vielleicht doch lieber in die Berge? Wer im Reisebüro Platz nimmt, weiß oft selbst nicht, wo es eigentlich hingehen soll. Dann heißt es für Ronja Wiecorek und ihre Kolleg:innen: genau zuhören und zwischen den Zeilen lesen. Für die einen sind 25 Grad schon richtig warm, während andere erst bei 40 Grad im Schatten ins Schwitzen kommen. Wenn Menschen gemeinsam verreisen wollen, prallen oft unterschiedliche Vorstellungen aufeinander. Dann übernimmt die Reiseexpertin gerne die Rolle der Schlichterin. Am Ende geht es darum, aus allen Vorstellungen die passende Reise herauszufiltern. „Im Endeffekt verkaufen wir die schönste Zeit des Jahres, das ist unsere größte Motivation", so Ronja Wiecorek.

Plötzlich Chef: Leon Agams machte sich mit 19 und einem eigenen Restaurant selbstständig

Neben der persönlichen Beratung vor Ort sind die begleiteten Gruppenreisen ein besonderes Steckenpferd des Reisebüros. Was vor rund 20 Jahren mit einem Ausflug zum Weihnachtsmarkt in Aachen begann, führt die Kund:innen heute auf Städtetrips, Kreuzfahrten oder Fernreisen – teilweise mit bis zu 120 Personen. Immer mit dabei: Daniela Wiecorek. Bis zu 18 Wochen pro Jahr begleitet sie die Gruppen persönlich auf ihren Reisen. In wenigen Wochen geht es nach Australien. Viele Teilnehmer:innen kennt sie längst von früheren Touren, manche sind über die Jahre sogar zu Freund:innen geworden.

Die Verbundenheit mit Röhlinghausen zeigt sich auch abseits des Reisebüros. Die Familie bringt sich ins Stadtteilleben ein, organisiert Feste und unterstützt lokale Sportvereine. Für die Familie ist Röhlinghausen eben nicht nur Geschäftsstandort, sondern Heimat. Auch Tochter Ronja verlegt demnächst ihren privaten Mittelpunkt wieder nach Eickel: „Ich bin Wanne-Eickelerin durch und durch. Das bekommt man auch nicht mehr aus mir heraus." Manchmal liegt das Gute doch sehr nah.

wiecorek.de ***wiecorekreisen***
Alltours Reisecenter Wiecorek Reisen

Eickeler Vinothek

„Schön, dass ihr hier seid", mit strahlendem Lächeln und im schwarzen Anzug begrüßt Leon Agams seinen Besuch. Während seine Freunde in der Berufsschule oder Vorlesung büffeln, bereitet der 20-Jährige die Tapas-Bar für seine Gäste am Abend vor. Wenn die anderen in den Feierabend gehen, beginnt der Arbeitstag des Herners erst so richtig.

Anfang 2026 übernahm Leon Agams die Eickeler Vinothek und war mit damals 19 Jahren plötzlich Chef. Wie kam es dazu? „Ich hatte schon ein paar Jahre hier nebenbei gearbeitet, als der Vorbesitzer in den Raum warf, das schöne Stück zu verkaufen." Da keiner der Interessenten den Gastronomiebetrieb weiterführen wollte, stand für Leon Agams fest, dass er die Dinge selbst in die Hand nehmen muss. „Friseure und Reisebüros haben wir bereits, aber ein gutes Tapas-Restaurant gibt es hier nicht so oft."

Statt auf einen radikalen Neustart setzt der Junginhaber auf Altbewährtes: Die Speisekarte blieb unverändert, und am Herd brutzelt weiterhin der langjährige Koch. „Einen Inhaberwechsel können die Gäste verkraften, aber einen

Leon Agams ist auch bei Lecker in Eickel dabei, wenn Der Stadtbezirk zum Essen und Trinken zusammenkommt

„Weniger ist mehr – diese Philosophie gilt nur für die Speisekarte."

Leon Agams, Eickeler Vinothek

Küchenwechsel? Das kann knifflig werden", findet Leon Agams. Das Konzept seines Vorgängers habe sich in den letzten 18 Jahren etabliert und auch die Corona-Pandemie überstanden. Die Gäste, die ihn bereits als Mitarbeiter kannten, konnte er schnell von sich überzeugen: „Die Leute brauchen keine Angst zu haben, dass es bergab geht – wenn überhaupt geht es nur bergauf."

Gambas, gefüllte Spitzpaprika, Chorizo in Rotweinsoße: In der Eickeker Vinothek haben die Gäste die Wahl zwischen rund 30 Tapas und 40 Weinen. Mehr sollen es auch nicht werden, wenn es nach Leon Agams geht: „Ich bin Fan davon, sich auf Ausgewähltes zu spezialisieren und nicht zu viel auf die Speisekarten zu packen. Man kann nicht in allem gut sein."

„Weniger ist mehr" – diese Philosophie gilt nur für die Speisekarte. „Viele denken, meine Arbeit beginnt erst, wenn ich hier um 17 Uhr die Türen aufschließe", lacht Leon Agams. Das Konzept „Selbst und ständig" erlebt der 20-Jährige konkret. Vor der Öffnung fallen Buchhaltung, Reinigung oder Vorbereitung der Getränke und Lebensmittel an, einen klassischen Feierabend am Ende des Tages gibt es nicht.

Dennoch schafft sich Leon Agams kleine Freiräume für Familie und Freunde. Was sagen die eigentlich zu seiner frühen Selbstständigkeit? Die anfängliche Überraschung und Skepsis haben sich zu Anerkennung gewandelt: Nach seinem Vorbild packen jetzt auch seine Freunde ihre beruflichen Entscheidungen beherzter an.

Nach knapp einem Jahr Selbstständigkeit fällt Leon Agams' Fazit positiv aus: Trotz viel Bürokratie und unzähligen Arbeitsstunden ist er froh, diesen Schritt gegangen zu sein, und freut sich auf die kommenden Jahre als Chef der Eickeler Vinothek. Einen Wunsch hat der Herner allerdings: Er würde gerne wieder als Schiedsrichter auf dem Fußballplatz stehen. Da habe er gelernt, innerhalb weniger Sekunden eine Entscheidung zu treffen. Eine Fähigkeit, die ihm heute als Unternehmer sehr nützlich ist.

www.eickelervinothek.de ***@eickelervinothek***
@eickelervinothek

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

Nachfolger:in gesucht?

Die bundesweite Nachfolgebörse nexxt-change bringt zusammen, was zusammenpasst: Unternehmer:innen, die eine Nachfolge suchen, und Menschen mit dem Mut zur Übernahme. Auch in unserem Kammerbezirk warten spannende Chancen – einen Auszug der Anzeigen finden Sie hier. Mehr Informationen erhalten Sie über die Chiffrenummer unter:

nexxt-change.org

Sprechen Sie mich an!

Hans-Christian Hierweck
Referent Unternehmensunterstützung + Unternehmensnachfolge

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

ANGEBOTE

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

A-292e1f: Nachfolger ab 2026/2027 gesucht. Die Umsätze ergeben sich hauptsächlich aus der WEG-Verwaltung, in geringerem Maße aus Mietverwaltung sowie Hausmeisterdiensten und Maklertätigkeit. Der Inhaber steht für die Einarbeitungszeit zur Verfügung, gerne auch länger.

A-2cfb63: Aus Gründen der altersbedingten Nachfolge steht ein Unternehmen zur Herstellung und zum Vertrieb von Industriedichtungen zum Verkauf. Produziert wird für die folgenden Branchen: Schwerindustrie, Pharmazie, Gasversorger, Lebensmittelbereich.

A-670c77: Premium-Foodmarke mit Markenschutz und neuartigem Konzept: Zum Verkauf steht ein inhabergeführtes, etabliertes Unternehmen aus NRW (Raum Bochum) mit geschützter Wortmarke (national und EU-weit). Die Marke ist im wachsenden Premium-Segment für hochwertige, vegane und nachhaltige Lebensmittel positioniert und steht für ein neuartiges Food-Konzept mit hohem Lifestyle-Faktor.

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

A-ac3df5: Hersteller von Marine-Generatoren und Klimaanlagen für Yachten und Reisemobile, international aktiv, fünf Mitarbeiter, 350.000 Euro Umsatz. Teilverkauf wegen Alters, Wachstumspotenzial durch neue Produkte.

A-174d8e: Concept-Store für Genuss und Mode im Herzen der Wittener Innenstadt sucht altersbedingt Nachfolger:in. Sortiment aus Feinkost, stilvollen Geschenkartikeln, Ölen, Weine, Designermode, Schmuck und weiteren Fashionartikeln. Bar mit Schanklizenz und stilvolle Räumlichkeiten stehen nach Absprache bereit.

A-62471a: Eisdiele, Konditorei und Bistro, Lage Bochum Zentrum. Größe des Gastraums und Gartens: insgesamt etwa 200 Quadratmeter, etwa 100 Sitzplätze (vor und hinter dem Gastraum), zudem die Möglichkeit zum Fensterverkauf. Die Inhaber stehen möglichen Käufer:innen selbstverständlich auch nach der Übernahme beratend zur Seite, daher auch interessant für Einsteiger:innen in die Gastronomie. Die Miete umfasst den Gastraum, Kellerräume (Eislabor und Lager) und zwei Parkplätze.

A-462e7c: Personaldienstleister im Bereich Stahl, Metall-Elektro, Logistik sucht Nachfolger:in. Seit 1993 am Markt. Langfristige Rahmenverträge. Repräsentative Büroräume / gemietet / 340 Quadratmeter. Alle technischen Hilfsmittel auf dem neuesten Stand.

NRW-Ministerin Verena Schäffer zu Gast in unserer IHK

Ihre Botschaft war unmissverständlich: „Wir wollen mehr dafür tun, Geflüchtete schneller in Arbeit zu bringen." Bei ihrem Besuch unserer Industrie- und Handelskammer zeigte sich NRW-Ministerin Verena Schäffer interessiert an der Perspektive der Wirtschaft auf die Themen frühkindliche Bildung, Integration ausländischer Fachkräfte sowie Gleichstellung von Frauen und Männern im Beruf. Die Wittener Grünenpolitikerin, die seit Januar 2026 das Ministerium für Kinder, Jugend, Familie, Gleichstellung, Flucht und Integration NRW (MKJFGFI) leitet, erfuhr von Robert Schweizog, unserem Sprecher Berufliche Bildung, mehr zu Passungsproblemen am Ausbildungsmarkt, zur Fachkräftesituation in Bochum, Herne, Witten und Hattingen sowie über die Herausforderungen, die bei der Integration von Geflüchteten in den Arbeitsmarkt bestehen.

Unsere Vizepräsident Christina Philipps brachte ihren ghanaischen Auszubildenden John zum Gespräch mit der Ministerin mit. Der junge Mann hatte seine Ausbildung im vergangenen Jahr bei Philipps begonnen.

Für Ministerin Schäffer ging es im Anschluss weiter zum Welcome Office Bochum, wo unsere IHK gemeinsam mit der Stadt Bochum, der Agentur für Arbeit Bochum sowie der Handwerkskammer Dortmund ausländischen Arbeits- und Fachkräften den Start in den deutschen Arbeitsmarkt erleichtert.

„Circularity Scouts" gehen in die zweite Runde

Mit dem kostenlosen Qualifizierungsprogramm „Circularity Scouts" erhalten Auszubildende die Möglichkeit, nachhaltiges Wirtschaften in ihrem Unternehmen aktiv mitzugestalten und dabei wertvolle Kompetenzen in Projektmanagement, Kommunikation und Veränderungsprozessen aufzubauen. Nach dem erfolgreichen ersten Durchgang ist das Programm jetzt in die nächste Runde gegangen. Mit dabei sind: Friedrich Lohmann GmbH in Witten, Eiffage Infra-Rail GmbH, ADAMS Armaturen GmbH, Dachser SE Logistikzentrum und PLANETA-Hebetechnik in Herne sowie Creditreform Bochum Böhme KG, Bogestra, USB Bochum GmbH, medmehr GmbH, REMONDIS GmbH & Co. KG und die JET-Tankstelle in Bochum.

In fünf praxisnahen Modulen entwickeln die Teilnehmenden konkrete Projekte für mehr Ressourceneffizienz und Nachhaltigkeit im Unternehmen.

Die Circularity Scouts gehören zum Projekt #dzr I digital. zirkulär.ruhr, das im Rahmen des EFRE/JTF-Programms NRW 2021-2027 gefördert wird. Die IHK Mittleres Ruhrgebiet, die Effizienz-Agentur NRW und die Wirtschaftsförderung Herne. Business sorgen für den Wissens- und Technologietransfer.

Sprechen Sie mich an!

Thomas Gesing
Referent im Arbeitsteam Industrie + Mobilität + Transformation

Tel. 0234 9113-135
gesing@bochum.ihk.de

Ausbildung: erst handeln, wenn es hakt?

Von Jan Dettweiler

„Die Azubis von heute …" – wer sich mit Ausbildung beschäftigt, kennt die Diskussionen. Junge Menschen seien weniger belastbar, müssten stärker begleitet werden, Kommunikation sei schwieriger geworden und Ausbilder:innen stünden vor immer neuen Herausforderungen.

Solche Rückmeldungen hören auch wir regelmäßig in Gesprächen mit Unternehmen.

Interessant ist allerdings auch die andere Seite: Wenn es konkrete Angebote gibt, die bei genau diesen Herausforderungen unterstützen – für Auszubildende ebenso wie für Ausbilder:innen –, ist die Nachfrage häufig erstaunlich zurückhaltend.

Eine kleine Begebenheit aus einem Gespräch ist mir dazu besonders im Gedächtnis geblieben. Auf die Frage, ob es im Unternehmen Auszubildende gebe, die Probleme mit oder Angst vor Prüfungen hätten und für die wir mit einem entsprechenden Angebot frühzeitig Unterstützung bieten könnten, lautete die Antwort sinngemäß: „Wenn sie durchfallen, schauen wir dann mal."

Ein bemerkenswerter Satz. Vor allem, weil er ein Bild zeichnet, das man in anderen Lebensbereichen eher vermeiden würde: Erst wenn die Warnleuchte blinkt, wird nach der Bedienungsanleitung gesucht.

Gute Ausbildung braucht mehr als Fachwissen und einen Ausbildungsplan. Sie braucht Zeit, Kommunikation und Menschen, die junge Erwachsene beim Einstieg ins Berufsleben begleiten. Gleichzeitig müssen auch Auszubildende erst lernen, was Unternehmen und Arbeitswelt von ihnen erwarten.

Vor allem aber sollte gute Ausbildung vorausschauend gestaltet werden – und nicht erst dann, wenn das Kind bereits in den Brunnen gefallen ist. Das bedeutet, bewusst Zeit und Planung in Ausbildung zu investieren und sich frühzeitig zu fragen: Was brauchen unsere Auszubildenden? Was brauchen unsere Ausbilder:innen? Wo können Schwierigkeiten entstehen? Und welche Unterstützung können wir anbieten, bevor aus einem kleinen Stolperstein ein ausgewachsenes Hindernis wird?

Vielleicht sollten wir deshalb weniger darüber sprechen, was mit „den Azubis von heute" nicht funktioniert – und häufiger darüber, was wir tun können, damit Ausbildung heute und in Zukunft gelingt. Denn gute Ausbildung wächst nicht im Windschatten des Tagesgeschäfts. Sie braucht Aufmerksamkeit, Ressourcen und die Bereitschaft, zu investieren, bevor der Bedarf offensichtlich wird.

VC Ruhr Vol. 11: Sechs innovative Start-ups in der Bochumer Rotunde

Aller guten Dinge sind elf: Anfang Oktober ging unser Venture-Capital-Format VC Ruhr Vol. 11 über die Bühne. Mit der Start-up-Initiative im Bereich der Private-Equity-Finanzierung hat die IHK Mittleres Ruhrgebiet im Verbund mit weiteren regionalen und überregionalen Partnern wie der Volksbank Sprockhövel/Hattingen und der NRW.BANK 2019 ein Angebot für Start-ups und den Mittelstand geschaffen.

Auf der Bühne standen diesmal: Marcel Kalla (im Bild), Seriengründer und Investor, der von beiden Seiten des Tisches berichtete: Was erwarten Start-ups? Was möchten Investor:innen? Und wie kommen beide zusammen?

BasePeak
Das Start-up baut maßgeschneiderte KI-Agenten, die sich in bestehende IT-Infrastruktur integrieren lassen.

deepinvoice
Das Unternehmen möchte Ärzt:innen mehr Zeit für ihre Patient:innen geben – durch eine vollautomatisierte, KI-basierte Abrechnung von Leistungen.

ImmIQ
Die Gründer haben eine Software namens flaiu gebaut, die Gutachter:innen die stundenlange Schreibarbeit abnimmt – ohne ihnen die fachliche Kontrolle zu nehmen.

Blixdata
Die Gründer verwandeln technische Zeichnungen und Baupläne in eine strukturierte, durchsuchbare Wissensdatenbank – für Planung, Analyse und Betrieb *(siehe auch Seite 44)*.

Mechanolution
Das Bochumer Start-up stellt lösungsmittelfreie Spezialchemikalien her und will damit die Kosmetikindustrie für sich begeistern.

Texterial
Das Start-up hat ein neuartiges Garn für die Textilindustrie entwickelt und möchte dieses entsprechend vermarkten.

Sie haben Interesse an dem Format? ***Mehr Infos und Kontakte***

Foto: Holger Jacoby

IMPRESSUM

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

Hauptgeschäftsführerin (komm.)
Fatma Yüceoglu

Präsident
Philipp Böhme

Redaktion dieser Ausgabe
- Sven Frohwein
- Anna Kalweit
- Christina Kiesewetter
- Dagmar Parsczenski

Autor:innen dieser Ausgabe
- Daniel Boss
- Mira Koglin
- Alicia Hartmann
- Jan Dettweiler

Lektorat
- Dr. Nora Gottbrath

Layout
- Holger Brandt Mediendesign
- GlückAuf Design

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

Sie erreichen uns unter:
wir@bochum.ihk.de

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

Druck auf umweltzertifiziertem Papier (FSC Mix).

www.ihk.de/bochum

www.linkedin.com/company/ihkmittleresruhrgebiet/

@ihk_mittleres_ruhrgebiet

www.facebook.com/IHKMittleresRuhrgebiet

www.youtube.com/IHKMittleresRuhrgebiet

Move2Beruf

Jugendliche auf Entdeckungstour in Herne + Bochum

17. FEB 2027

ENTDECKE DICH!

Berufsfelderkundung
Praktikum
Ausbildung
Duales Studium

move2beruf.de

Dieses Projekt wird ermöglicht durch:

IHK Mittleres Ruhrgebiet · Bundesagentur für Arbeit · Stadt Herne · Herne Business · STADT BOCHUM · BOCHUM Wirtschaftsentwicklung · Die Regionalagenturen in Nordrhein-Westfalen Mittleres Ruhrgebiet · KEIN ABSCHLUSS OHNE ANSCHLUSS Übergang Schule – Beruf in NRW gestalten.

Kooperationsnetz Schule-Wirtschaft Mittleres Ruhrgebiet KSW Bochum Herne Witten Hattingen · Handwerkskammer Dortmund · JUGEND Berufsagentur Bochum · JUGEND Berufsagentur Hamm

Mit finanzieller Unterstützung des Landes Nordrhein-Westfalen und der Europäischen Union

Kofinanziert von der Europäischen Union

Ministerium für Arbeit, Gesundheit und Soziales des Landes Nordrhein-Westfalen