Südwestfälische Industrie- und Handelskammer zu Hagen

November | Dezember 2026

SÜDWESTFÄLISCHE WIRTSCHAFT

Das Magazin der Südwestfälischen Industrie- und Handelskammer zu Hagen



TITELTHEMA

HANDEL/INNENSTÄDTE

Zentren attraktiv und zukunftsfähig gestalten

KONJUNKTUR

STAGNATION STATT TRENDWENDE

MAZDA
CROSSOVER WOCHEN

ENTDECKEN SIE DIE PERFEKTEN TEAMPLAYER FÜR IHR BUSINESS – ZUM BEISPIEL DEN MAZDA CX-60.



382 € [1)]
netto mtl. Leasingrate für den Mazda CX-60 Diesel

0 € [2)]
Anzahlung für alle Mazda Crossover Modelle

6 JAHRE [3)]
Mazda Garantie inklusive

CRAFTED WITH JAPANESE SOUL

Energieverbrauch kombiniert für den Mazda CX-60 2026 e-Skyactiv D 200 Prime-Line: 5,1 l/100 km. CO_2-Emissionen kombiniert: 132 g/km. CO_2-Klasse: D. Weitere Informationen zur elektrischen Reichweite, Energiekosten, KFZ-Steuer und CO_2-Kosten finden Sie unter www.mazda.de/energieverbrauch

1) Monatliche Rate zzgl. Mehrwertsteuer für ein gewerbliches Leasingangebot (Kilometer-Leasing) der Mazda Finance – ein Service der Openbank Deutschland AG (Leasinggeber), Santander-Platz 1, 41061 Mönchengladbach – bei 0,00 € Leasing-Sonderzahlung, 36 Monaten Laufzeit und 30.000 km Gesamtfahrleistung für einen Mazda CX-60 2026 e-Skyactiv D 200 Prime-Line | 3,3l Diesel 147 (200) kW (PS). Inklusive einer GAP-Vereinbarung gemäß den Allgemeinen Geschäftsbedingungen und Regelungen für Kilometerleasingverträge mit gewerblichen Kunden. Beinhaltet Kundenrabatt teilnehmender Mazda Vertragshändler. Das Angebot ist gültig für Gewerbekunden, Freiberufler oder Selbstständige und jeweils zzgl. Überführungs- und Zulassungskosten. Bei der gezeigten Abbildung handelt es sich um ein Beispielfoto eines Mazda CX-60 2026, die Ausstattungsmerkmale des abgebildeten Fahrzeuges sind nicht Bestandteil des Angebotes.
2) 0 € Leasing-Sonderzahlung.
3) 6 Jahre Garantie gemäß den Mazda Garantiebedingungen. Mehr Informationen finden Sie unter www.mazda.de/garantie

Handel bleibt zentraler Baustein



Unsere Innenstädte stehen vor einem tiefgreifenden Wandel. Viele Jahrzehnte waren sie vor allem Orte des Einkaufens. Doch Digitalisierung und verändertes Konsumverhalten führen zu einem sichtbaren Strukturwandel. Der Einzelhandel bleibt nach wie vor ein wesentlicher Anker, doch andere Besuchsmotive gewinnen an Bedeutung. Stadtzentren müssen daher vermehrt Orte der Begegnung, des Wohnens, der Gastronomie, Kultur und Freizeit werden.

Gleichzeitig stehen viele Händler unter erheblichem Druck. Ursachen sind steigende Kosten, internationaler Wettbewerb und neue Regulierungen mit wachsender Bürokratie. Anforderungen wie die europäische Verpackungsverordnung, zusätzliche Informationspflichten oder das Recht auf Reparatur verfolgen legitime Ziele. In der Praxis bedeuten sie aber zusätzlichen Aufwand und Kosten, insbesondere für kleine und mittelständische Betriebe. Verbraucherschutz und Nachhaltigkeit sind wichtige Ziele. Gute Regulierung darf die wirtschaftliche Realität der Betriebe und die Praxistauglichkeit jedoch nicht aus dem Blick verlieren.

> Menschen müssen sich gerne und sicher in Innenstädten aufhalten. Fragen der Sicherheit, Ordnung und Sauberkeit sind deshalb keine Nebensache, sondern ein zentraler Standortfaktor.

Die Innenstädte müssen heute mehr leisten als Verkaufsflächen bereitzustellen. Gefragt sind attraktive Orte, an denen Menschen gerne Zeit verbringen, sich begegnen und verschiedene Angebote verbinden können.

Für lebendige Innenstädte ist entscheidend, dass Menschen sich dort gerne und sicher aufhalten. Sicherheit, Ordnung und Sauberkeit sind deshalb zentrale Standortfaktoren. Vermüllte Plätze, Vandalismus, leerstehende Immobilien oder ein subjektives Unsicherheitsempfinden können dazu führen, dass Besucher ausbleiben. Umgekehrt erhöhen gepflegte öffentliche Räume, die sichtbare Präsenz von Ordnungs- und Sicherheitskräften sowie eine konsequente Stadtentwicklung die Aufenthaltsqualität und stärken den Handel. Für lebendige Innenstädte müssen die zuständigen Akteure diese Herausforderungen angehen.

Ebenso entscheidend ist die Erreichbarkeit. Attraktive Innenstädte müssen für alle Menschen zugänglich sein. Öffentlicher Nahverkehr, Auto-, Fahrrad- und Fußverkehr stehen nicht im Gegensatz zueinander, sondern erfüllen unterschiedliche Bedürfnisse. Erfolgreiche Innenstadtpolitik berücksichtigt deshalb die Anforderungen von Kunden, Beschäftigten, Lieferverkehren und mobilitätseingeschränkten Menschen gleichermaßen.

Diese Ausgabe des SIHK-Magazins zeigt Beispiele und Ansätze für attraktive Innenstädte der Zukunft. Erfolgreich werden Städte sein, denen es gelingt, gute Rahmenbedingungen für Handel und Dienstleistungen zu schaffen, Sicherheit und Aufenthaltsqualität zu gewährleisten und unterschiedliche Nutzungsansprüche sinnvoll zu verbinden.

Dirk Binding
Bereichsleiter Handel und Dienstleistungen, Deutsche Industrie- und Handelskammer (DIHK)

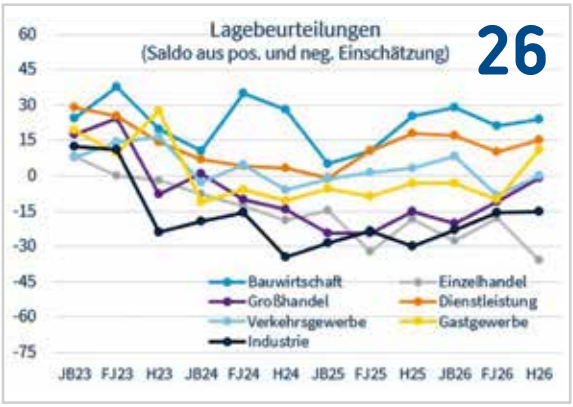
Foto: © DIHK; adobestock.com

Inhalt



Handel und Innenstädte

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



Stagnation statt Trendwende

Während sich die aktuelle Geschäftslage in Teilen der Wirtschaft geringfügig verbessert hat, bleiben die Erwartungen insgesamt schwach.



IHK-Kampagne: Wir unternehmen das

Unternehmerinnen und Unternehmer werben bundesweit für mehr Vertrauen in die Soziale Marktwirtschaft und Mut zu Reformen.

Fotos: © SIHK, AdobeStock, ideenpool

Nachfolgetag und Nachfolgepreis

Nach Berechnungen von IHK NRW stehen in Nordrhein-Westfalen innerhalb von zehn Jahren rund 305.000 Familienunternehmen mit insgesamt 1,8 Millionen Beschäftigten vor einem Generationswechsel. Dabei geht es nicht nur um den Erhalt von Unternehmen und Arbeitsplätzen, sondern auch um die Zukunftsfähigkeit ganzer Wirtschaftsregionen.



Südwestfalen macht

Unternehmensportrait

Die mR Mobile Robots GmbH aus Meinerzhagen verbindet mobile Roboter mit eigener Software, Sicherheitskonzepten und Service.



54

VERANSTALTUNGEN

04 Termine im Überblick

Titelthema

06 Innenstadtentwicklung – Wenn große Flächen neue Aufgaben bekommen

08 Die IGA 2027 kommt ins Ruhrgebiet – Hagen und der Ennepe-Ruhr-Kreis sind dabei

11 Hagen: SIHK unterstützt Handel bei bevorstehenden Verkehrsproblemen

12 Einkaufen macht Spaß: Neue digitale Formate sollen Menschen für den Besuch der Innenstädte begeistern

16 Weniger Leerstand in den Innenstädten durch gezieltes Standort-Matching

18 KI im Handel: Was bringt sie den Händlern in den Geschäften für Vorteile

24 Handel und Verpackungsrecht: Neue Regeln beachten

Für die Praxis

30 Industrieoffensive Märkische Region zeigt neue Perspektiven auf

32 Warum Audiowerbung gut funktioniert

34 Markterkundungsreise Sicherheit und Verteidigung nach Finnland

36 Reform des Europäischen Emissionshandels vorgelegt

38 Ausgezeichnet: 101 Auszubildende erreichen Bestnote

42 Frauen in MINT-Berufen erfolgreich

44 Sachverständigenwesen im Wandel: KI, Qualität und Nachwuchs im Fokus

48 Nachfolge: Warum manche loslassen können und andere nicht

53 Impressum

Aus der Praxis

54 Südwestfalen macht – Firmenportrait

55 Regionale Wirtschaft – Unternehmensnachrichten

60 IHK-Welt: Herausragende Wirtschaftsberichte von der DIHK ausgezeichnet

64 5 Fragen an ... / Vorschau: Ausbildung der Zukunft



DIE AKTUELLE AUSGABE UND ÄLTERE FINDEN SIE ONLINE UNTER:

sihk.de/sw

A.MENSHEN



SCHROTT- UND METALLGROSSHANDEL

Eisenschrott · Kernschrott · Blechschrott
Eisenspäne · Mischschrott · Gratschrott
Stanzabfälle · Maschinenschrott · Kühlschrott
Nirosta-Schrott · VA-Schrott
Chromschrott · NE-Metalle · Aluminium
Messing · Kupfer · Bronze

CONTAINERDIENST

Bauschutt · Baumischabfälle
Abfall zur Verwertung
Sperrmüll · Holz · Pappe/Papier

A. Menshen GmbH & Co. KG
Im Ohl 7 · 58791 Werdohl
Tel. 02392 9296–0 · Fax 02392 9296–60
menshen@menshen.de · **www.menshen.de**



19. NOVEMBER 2026

MatchMaking: KI in der Produktion

14 bis 18 Uhr in der SIHK zu Hagen
events.sihk.de/MatchMaking

Wie kann Künstliche Intelligenz konkret dabei helfen, Produktion effizienter, smarter und zukunftsfähiger zu machen? Antworten darauf gibt es beim „MatchMaking: Künstliche Intelligenz in der Produktion" am 19. November in der SIHK zu Hagen. Ausgewählte Scale-ups aus Nordrhein-Westfalen präsentieren praxisnahe Lösungen für industrielle Anwendungen und treffen dabei direkt auf mittelständische Unternehmen. Im Mittelpunkt stehen die Themen KI-Wissensmanagement, KI und Robotik sowie digitale Zwillinge. *(Pf)*

23. NOVEMBER 2026

Update Arbeitsschutz 2026

15 bis 17 Uhr in der SIHK zu Hagen,
events.sihk.de/updatearbeitsschutz2026

Die Verantwortlichen im Arbeitsschutz sehen sich ständig neuen oder geänderten Vorschriften gegenüber, sie müssen prüfen, ob diese für den Betrieb relevant sind und gegebenenfalls umsetzen. Das ist eine Herausforderung, die immer komplexer wird. Deshalb bietet das regelmäßig stattfindende Update Arbeitsschutz der SIHK die Möglichkeit, sich einmal pro Jahr einen Überblick über die Neuerungen im Arbeitsschutz zu verschaffen. *(Red)*





25. JANUAR 2027

Aktuelle Änderungen im Zoll- und Außenwirtschaftsrecht zum Jahreswechsel 2026/2027

8:30 bis 13 Uhr in der SIHK zu Hagen,
events.sihk.de/AktuelleAenderungen2027

Die Rahmenbedingungen im internationalen Handel verändern sich schneller denn je. Neue Zollregelungen, geopolitische Konflikte, Sanktionen, Handelsbeschränkungen und ständig wachsende Compliance-Anforderungen stellen Unternehmen täglich vor neue Herausforderungen. Gleichzeitig eröffnen neue Freihandelsabkommen, Digitalisierung und vereinfachte Verfahren neue Chancen – vorausgesetzt, die Entwicklungen werden frühzeitig erkannt und konsequent umgesetzt. *(No)*

Foto: @ panuwat, stock.adobe.com; JK_kyoto, stock.adobe.com; Medienzunft Berlin, stock.adobe.com



25. FEBRUAR 2027

Connect.gt: Treffpunkt für die Gebäudetechnik in Südwestfalen

ab 10 Uhr in der Phänomenta Lüdenscheid, connect-gt.net

Aus dem Lüdenscheider Dialog der Fachhochschule Südwestfalen entsteht mit CONNECT.GT ein neues Format für die Gebäudetechnik in Südwestfalen und seine Grenze hinaus. Am 25. Februar 2027 bringt die Veranstaltung in der Phänomenta Lüdenscheid Industrie, Handwerk und Planung zusammen. Im Mittelpunkt stehen konkrete Lösungen für Automation und KI, wirtschaftliche Sanierung sowie klimaresiliente Gebäude. Keynote, Praxisforen, Deep Dives, Fachausstellung und Azubi-Challenge bieten Wissen, Austausch und neue Kontakte über Gewerkegrenzen hinweg. Veranstalter ist der Gebäudetechnik Südwestfalen e.V. Die Teilnahme ist kostenfrei. Die Anmeldung ist bereits jetzt möglich. *(Pf)* ▪

WEITERE TAGESAKTUELLE TERMINE FINDEN SIE ONLINE UNTER:
sihk.de/veranstaltungen

ABONNIEREN SIE UNSEREN **NEWSLETTER** UNTER:
sihk.de/newsletter

Foto: @ Rhony, Generiert mit KI, stock.adobe.com

TERMINE

13. November 2026
Gefahrgutverpackungen im Fokus – von der Bauartzulassung bis zur Prüfung
ADR 2027 – Was kommt Neues? Jörg Holzhäuser, Fachbuchautor und Gefahrgutberater, informiert über relevante Änderungen und den entsprechenden Handlungsbedarf.
events.sihk.de/fafogefahrgut

24. November 2026
CBAM 2027 – Zertifikate, Kosten und Umsetzung in der Praxis. *Das Webinar richtet sich an Importeure, Compliance-Verantwortliche sowie Fachkräfte aus Zoll und Nachhaltigkeit, die CBAM effizient und rechtssicher umsetzen möchten.*
events.sihk.de/CBAM2027

25. November 2026
KI im Handel, Social-Media-Erfolg und aktuelle Entwicklungen in unseren Innenstädten.
Wie verändert Künstliche Intelligenz den Handelsalltag? Was macht erfolgreiche Social-Media-Kommunikation aus? Und welche Themen bewegen den Handel und unsere Innenstädte aktuell?
events.sihk.de/ahd26

26. November 2026
NEWKammer 2026: 5 Fehler, die NEWKammer besser nicht machen
Wir laden junge Unternehmerinnen und Unternehmer aus der Region zu einem Abend in die SIHK zu Hagen ein, an dem ausnahmsweise nicht nur über Erfolgsgeschichten gesprochen wird.
events.sihk.de/NEWKammer26

26. November 2026
FachForum Datenschutz: Aktuelle Einblicke in den Datenschutz
Wie kann Künstliche Intelligenz die Datenschutz-Folgenabschätzung (DSFA) unterstützen?
events.sihk.de/fafoda

30. November 2026
Die neue Maschinenverordnung (EU) 2023/1230
In unserem Seminar erhalten Sie neben der rechtlichen Einschätzung Einblicke in die betriebliche Umsetzungspraxis und die Möglichkeit zum Erfahrungsaustausch.
events.sihk.de/301126



Titelthema
HANDEL UND INNENSTÄDTE

↑ *Das ehemalige Kaufhof-Gebäude in Hagen (links) und die frühere Peek-&-Cloppenburg-Fläche in Lüdenscheid stehen beispielhaft für den Wandel des innerstädtischen Einzelhandels.*

Innenstadtentwicklung

Wenn **große Flächen neue Aufgaben** bekommen

Warenhäuser und große Filialisten haben über Jahrzehnte das Bild vieler Innenstädte geprägt. Schließen solche Anbieter, entstehen Lücken, die sich nicht einfach durch einen neuen Händler schließen lassen.

Denn auf ein großes Warenhaus folgt heute kein neues Warenhaus vergleichbarer Art und Größe. Auch in Hagen, im Märkischen Kreis und im Ennepe-Ruhr-Kreis zeigt sich dieser Wandel. Gleichzeitig beweisen inhabergeführte Geschäfte, dass der stationäre Handel weiterhin seinen Platz in den Zentren hat.

Ein Blick nach Hagen zeigt, wie sichtbar Veränderungen im Einzelhandel werden können. Das ehemalige Kaufhof-Gebäude liegt mitten in der Innenstadt und ist allein aufgrund seiner Größe und Lage von besonderer Bedeutung für sein Umfeld. In Lüdenscheid steht die frühere Fläche von Peek & Cloppenburg beispielhaft für eine ähnliche Herausforderung: Verlässt ein großer Filialist einen Standort, geht es nicht nur darum, ein Ladenlokal neu zu vermieten. Es geht um mehrere tausend Quadratmeter Fläche – und damit um Dimensionen, für die eine klassische Einzelhandelsnutzung heute deutlich schwerer zu finden ist.

„Wenn ein kleines Ladenlokal frei wird, gibt es grundsätzlich ganz andere Möglichkeiten für eine Nachvermietung als bei einer ehemaligen Warenhaus- oder großen Filialfläche“, sagt Burkhard Blesel, Vorsitzender des Ausschusses Handel und Dienstleistungen bei der Südwestfälischen Industrie- und Handelskammer zu Hagen. „Bei diesen Immobilien müssen Eigentümer, Kommunen und potenzielle Nutzer häufig viel grundsätzlicher darüber nachdenken, welche Nutzung an dem jeweiligen Standort langfristig funktionieren kann.“ Das bedeutet nicht, dass sich der Handel aus den Innenstädten zurückzieht. Gerade kleinere und mittelgroße Flächen bieten weiterhin Chancen für Fachgeschäfte und neue Konzepte. Inhaber-

> Innenstadtentwicklung ist heute mehr denn je eine Daueraufgabe. Wir werden erfolgreiche inhabergeführte Geschäfte genauso brauchen wie neue Ideen für Immobilien, die für den klassischen Einzelhandel zu groß geworden sind.

Foto: @ SIHK zu Hagen



Foto: @ Wolfgang Teipel

geführte Unternehmen spielen dabei vielerorts eine wichtige Rolle. Sie können Sortiment und Service eng an ihre Kundschaft anpassen.

Die strukturelle Herausforderung großer ehemaliger Handelsflächen können sie jedoch nicht lösen. „Wir sollten zwei Entwicklungen nicht miteinander vermischen", sagt Blesel. „Auf der einen Seite gibt es attraktive Geschäfte und Unternehmerinnen und Unternehmer, die mit guten Konzepten erfolgreich in den Innenstädten arbeiten. Auf der anderen Seite stehen wir bei ehemaligen Großflächen vor einer besonderen strukturellen Aufgabe. Beides gehört zur Realität unserer Innenstädte."

Heute folgt auf ein großes Warenhaus kein neues Warenhaus vergleichbarer Größe. Damit verändert sich auch die Frage, welche Funktionen Innenstadtlagen künftig übernehmen können. Handel bleibt ein wichtiger Bestandteil. Hinzukommen können Dienstleistungen, Gastronomie, Büros, Bildungs- und Freizeitangebote oder Wohnen – sofern Gebäude, Lage und planungsrechtliche Voraussetzungen dafür geeignet sind.

Gerade große Immobilien stellen dabei besondere Anforderungen. Verkaufsflächen, die ursprünglich für einen einzigen Händler geplant wurden, lassen sich nicht ohne Weiteres in mehrere kleinere Einheiten aufteilen. Zugänge, Gebäudetechnik, Brandschutz, Erschließung und notwendige Investitionen beeinflussen, welche neuen Nutzungen wirtschaftlich und baulich möglich sind. Die Entwicklung solcher Immobilien ist deshalb deutlich komplexer als die Nachvermietung eines klassischen Ladenlokals.

Große Häuser prägen ihr Umfeld

Hinzu kommt ihre städtebauliche Bedeutung. Große Handelsimmobilien liegen häufig an zentralen Stellen. Über viele Jahre waren sie Anziehungspunkte und Frequenzbringer. Veränderungen an solchen Standorten wirken deshalb über das einzelne Gebäude hinaus und können auch benachbarte Geschäfte, Gastronomie und Dienstleistungen betreffen.

Die Nachnutzung wird damit zu einer gemeinsamen Aufgabe von Eigentümern, Immobilienwirtschaft, Handel und Stadtentwicklung. Patentrezepte gibt es nicht. Was an einem Standort funktioniert, lässt sich nicht automatisch auf einen anderen übertragen. Größe und Zustand des Gebäudes, Eigentumsverhältnisse, Erreichbarkeit, das Umfeld und die Nachfrage nach unterschiedlichen Nutzungen spielen eine Rolle. „Entscheidend ist, jede Immobilie und jeden Standort einzeln zu betrachten", so Blesel. „Es hilft wenig, an einer Nutzung festzuhalten, für die es dauerhaft keine ausreichende Nachfrage gibt. Gleichzeitig sollte man nicht vorschnell den Handel abschreiben. Gute Handelslagen und gute Konzepte können weiterhin funktionieren."

Kleine Flächen, große Bedeutung

Bei der Diskussion über ehemalige Warenhäuser geraten die Geschäfte in ihrem Umfeld schnell aus dem Blick. Dabei prägen gerade inhabergeführte Händler, Gastronomen und Dienstleister wesentlich, wie eine Innenstadt wahrgenommen wird. Sie schaffen Angebote, persönliche Kontakte und Anlässe für einen Besuch im Zentrum. Gleichzeitig stehen auch diese Unternehmen vor Herausforderungen: verändertes Einkaufsverhalten, steigende Kosten, der Wettbewerb mit dem Onlinehandel und die Frage, wie sich die Besucherfrequenz an den jeweiligen Standorten entwickelt. Der Wandel der Innenstädte lässt sich deshalb weder allein als Erfolgsgeschichte noch ausschließlich als Niedergang beschreiben. Vielmehr verändern sich ihre Funktionen und Nutzungen.

Für Hagen, Lüdenscheid und die Städte im Märkischen Kreis und Ennepe-Ruhr-Kreis stellt sich die Frage: Was zieht Menschen künftig in die Zentren? Die Antworten werden unterschiedlich ausfallen. „Innenstadtentwicklung ist heute mehr denn je eine Daueraufgabe", sagt Blesel. „Wir werden erfolgreiche inhabergeführte Geschäfte genauso brauchen wie neue Ideen für Immobilien, die für den klassischen Einzelhandel zu groß geworden sind. Die Herausforderung besteht darin, aus diesen unterschiedlichen Bausteinen wieder funktionierende Standorte zu entwickeln." *(Pz)* ▪

INFO

Mutiger Denken: Was ist auf großen Flächen möglich?

Bei der Nachnutzung großer Innenstadtimmobilien können auch Ideen eine Rolle spielen, die über klassische Handelskonzepte hinausgehen. Ein mögliches Gedankenexperiment ist ein betreuter Indoor-Spielbereich für Kinder – vergleichbar mit dem Prinzip des „Småland" bei Ikea, allerdings mitten in der Innenstadt. Denkbar wäre beispielsweise ein Modell mit einer zunächst kostenfreien Betreuungszeit und anschließenden Gebühren. Für Eltern könnte ein solches Angebot einen praktischen Nutzen schaffen: Während die Kinder betreut spielen, wäre Zeit für einen Arzttermin, einen Friseurbesuch oder einen Einkauf. So entsteht eine neue Nutzung, die auch umliegende Unternehmen stärkt. *(Pz)* ▪

STADT SOLL ZUR ERLEBNISFLÄCHE WERDEN

Die **IGA** kommt ins Ruhrgebiet – und **Hagen ist mittendrin**

2027 wird das Ruhrgebiet zur Bühne für die Internationale Gartenausstellung (IGA) – und Hagen ist mittendrin. Dabei soll die IGA in Hagen weit mehr sein als eine Ausstellung an einzelnen Standorten: Die gesamte Stadt soll zur Erlebnisfläche werden.

Neben den drei zentralen Standorten Hohenhof, SeeBad und SeePark sind im gesamten Stadtgebiet zahlreiche Aktionen, Veranstaltungen und Projekte geplant. So soll die IGA in Hagen überall dort sichtbar und erlebbar werden, wo Menschen zusammenkommen, sich engagieren und ihre Stadt mitgestalten möchten. Am Hohenhof entsteht im Rahmen der IGA eine völlig neue Ausstellung. Mit dem Pottblümchen konnte zudem ein neuer gastronomischer Betreiber gewonnen werden, der den traditionsreichen Ort zusätzlich belebt und zu einem attraktiven Anlaufpunkt für Besucherinnen und Besucher macht.

Zahlreiche Events geplant, die den Standort stärken

Der SeePark steht für Zukunft und Entwicklung. Hier entsteht ein innovativer neuer Standort, der auch über die IGA hinaus vielfältige Möglichkeiten für Veranstaltungen, Begegnungen und neue Projekte bieten soll. Bereits fertiggestellt ist das SeeBad. Mit seinem Strandhaus und dem Beachbereich bietet es eine besondere Kulisse für Veranstaltungen unter freiem Himmel. Auch hier sind zahlreiche Events geplant, die den Standort weiter stärken und zu einem festen Bestandteil des Hagener Veranstaltungskalenders machen sollen. Ein besonderes Highlight wird dabei das „Seeleuchten" sein, das künftig noch größer und eindrucksvoller als in den vergangenen Jahren stattfinden soll.

Das IGA Sommerpicknick am Hengsteysee, ist als kostenloses Picknick ist für alle gedacht, die einen entspannten Sommertag mit Freunden und Familie verbringen möchten: mit Freibad, Beach-Bereich und Wiesenflächen entsteht eine Erlebnislandschaft, die zum Entspannen, Genießen und Verweilen einlädt. Anstatt einer zentralen Bühne stehen unterschiedliche Erlebniszonen mit jeweiligen Aktivitäten für Groß und Klein im Mittelpunkt.

Zum Abschluss wird es noch einmal mit Picknick Vibes lebhafter: entspannte Beats und kühle Drinks mit Blick aufs Wasser laden dazu ein, von 19 bis 22 Uhr die Promenade mit einem Live-DJ zur kleinen Tanzfläche zu verwandeln - und der Sommertag bekommt einen gebührenden Abschluss. Mit dem Sommerpicknick am Hengsteysee entsteht ein Veranstaltungsformat, das bewusst über den 20. Juni 2027 hinausgedacht wird. Das Konzept verfügt über das Potenzial, sich langfristig als eigenständige Sommerveranstaltung in Hagen zu etablieren.

Über die neue Homepage iga2027-hagen.de und den Instagram-Auftritt IGA2027_Hagen sind nicht nur Hagenerinnen und Hagener dazu einladen, ihre eigenen Ideen einzubringen, Projekte vorzustellen und mögliche Partner zu finden. Vereine, Unternehmen, Institutionen, Initiativen und Privatpersonen können so Teil der IGA werden und ihre Stadt aktiv mitgestalten. Denn eines ist klar: Die IGA 2027 soll ein gemeinsames Projekt der gesamten Stadt werden. Wenn viele Menschen ihre Ideen, ihr Engagement und ihre Kreativität einbringen, kann daraus ein unvergessliches Erlebnis für Hagen entstehen – und gleichzeitig können nachhaltige Impulse geschaffen werden, die weit über das Jahr 2027 hinaus wirken. Ansprechpartner bei der Stadt Hagen für die Gesamtkoordination ist Lars Stein. Er ist unter iga2027@stadt-hagen.de erreichbar. *(Kirsten Fischer)* ▪

INFO

Das größte Gartenfestival Europas

Vom 23. April bis 17. Oktober 2027 wird das Ruhrgebiet zur Bühne der Internationalen Gartenausstellung (IGA 2027).

iga2027.ruhr



↓ *Mit seinem Strandhaus und dem Beachbereich bietet das SeeBad eine besondere Kulisse für Veranstaltungen.*

Foto: @ KI generiert

INTERNATIONALE GARTENAUSSTELLUNG (IGA) 2027

Der **Ennepe-Ruhr-Kreis** zeigt seine **Vielfalt**

Wenn 2027 die Internationale Gartenausstellung ins Ruhrgebiet kommt, wird auch der Ennepe-Ruhr-Kreis zu einem ihrer Schauplätze. Dabei geht es um weit mehr als Gärten im klassischen Sinne.

Unter dem Dach der IGA-Ebene „Unsere Gärten“ rücken Landschaft, Industriekultur, Freizeit und die besonderen Geschichten der Region in den Mittelpunkt. Vorhandene Qualitäten sollen sichtbarer, besser miteinander vernetzt und nachhaltig weiterentwickelt werden.

Eine zentrale Rolle spielt die Flusslandschaft Mittleres Ruhrtal. Das gemeinsame Projekt von Hattingen, Witten, Wetter (Ruhr), Herdecke und Hagen versteht die Ruhr nicht als Grenze, sondern als verbindendes Element. Entlang des Flusses entsteht ein gemeinsamer Erlebnisraum, der Natur und Kultur, Erholung und Tourismus miteinander verknüpft. Ziel ist es, das Mittlere Ruhrtal stärker als naturnahes Reiseziel zu positionieren und zugleich Aufenthaltsqualität, regionale Identität und touristische Wahrnehmung zu stärken. Sogenannte „Ruhrbänder“ sollen verbindende Achsen bilden, während „Ruhrfenster“ besondere Orte entlang des Flusses hervorheben.



← *Unter dem Motto „Das größte Picknick der Welt!“ sollen Menschen an verschiedenen Orten zusammenkommen.*

Freizeitorte werden Teil eines gemeinsamen Erlebnisses

Wie vielfältig diese Flusslandschaft ist, zeigen die vorgesehenen Stationen: von der Ruhrpromenade Winz-Baak und dem Gethmannschen Garten über das Muttental und den Mühlengraben bis zum Koepchenwerk, dem SeeBad und dem SeePark Hengstey. Industriekulturelles Erbe, Wasserlandschaften und Freizeitorte werden so Teil eines gemeinsamen touristischen Erlebnisses.

Noch weiter zurück in die Geschichte führt das Projekt „Karbon Tour Ruhr“. An ausgewählten Standorten im Kreis werden Erdgeschichte und geologische Prozesse anschaulich, verständlich und unmittelbar erlebbar vermittelt. Dabei verbinden sich Informationen vor Ort mit digitalen Anwendungen und spannenden Inszenierungen. An Stationen wie dem Aufschluss am Henrichsteich in Hattingen, dem Flöz-Aufschluss bei Sprockhövel-Hölteregge, dem Rippelboden in Sprockhövel sowie weiteren Standorten in Wetter (Ruhr) und Witten können Besucherinnen und Besucher auf eine Reise in die Erdgeschichte gehen und entdecken, welche geologischen Spuren bis heute die Landschaft des Ennepe-Ruhr-Kreises prägen.

Ergänzt werden diese Projekte durch kreisweite Maßnahmen, die den Ennepe-Ruhr-Kreis zur IGA 2027 als gemeinsame touristische Region sichtbar machen sollen. Geplant sind Pflanzaktionen in den Kommunen sowie große Bilderrahmen an ausgewählten Standorten in allen neun Städten des Kreises. Sie setzen besondere Orte und Ausblicke bewusst in Szene und schaffen gleichzeitig Wiedererkennung. Ein gemeinsames Storytelling und eine einheitliche Vermarktung sollen die unterschiedlichen Projekte und Orte unter einer gemeinsamen IGA-Geschichte verbinden. So entsteht ein kreisweiter Auftritt, der nicht einzelne Maßnahmen nebeneinanderstellt, sondern die Region als Ganzes erlebbar macht. Auch das IGA-Picknick setzt auf dieses verbindende Prinzip. Unter dem Motto „Das größte Picknick der Welt!“ sollen Menschen an verschiedenen Orten zusammenkommen und den Ennepe-Ruhr-Kreis gemeinschaftlich erleben.

So wird die IGA 2027 zur Chance, die Vielfalt des Ennepe-Ruhr-Kreises gemeinsam sichtbar zu machen, neue Verbindungen zu schaffen und die Region als attraktiven Erlebnis- und Erholungsraum nachhaltig zu stärken. *(Pz)* ▪

ennepe-ruhr-entdecken.de

Foto: @ KI generiert



Foto: © Nebojsa - stock.adobe.com

SIHK-Newsletter: anmelden und informiert bleiben

Der Newsletter der SIHK informiert wöchentlich über aktuelle wirtschaftliche Themen, Förderprogramme, Außenwirtschaft, Bildung, Energie und Umwelt sowie Recht und Steuern.

Der Newsletter enthält zudem Hinweise zu Webinaren und Veranstaltungen der SIHK.

Melden Sie sich an und bleiben Sie informiert!

sihk.de/newsletter

BAUMASSNAHMEN

SIHK unterstützt Handel bei bevorstehenden Verkehrsproblemen

Mehrere große Baumaßnahmen werden die Erreichbarkeit der Hagener Innenstadt in den kommenden Jahren erheblich einschränken. Besonders die Arbeiten an der Ebene 2, die Sanierung im Bereich der Sparkasse an Volme und Ruhr sowie der Badstraßenbrücke stellen Handel und Dienstleister vor Herausforderungen. Vor allem 2028 wird mit deutlichen Verkehrsbehinderungen gerechnet.

Über die Planungen informierten sich der SIHK-Regionalbeirat Hagen und Mitglieder des Handelsausschusses im Gespräch mit Vertretern der Stadt. „Anders als auf Corona oder die Flut können wir uns auf diese Herausforderung vorbereiten“, betont Tobias Prinz, SIHK-Teamleiter Gründung, Unternehmensentwicklung und Digitale Chancen.

Um die Betriebe frühzeitig zu unterstützen, plant die Südwestfälische Industrie- und Handelskammer zu Hagen (SIHK) im ersten Quartal 2027 eine Informationsveranstaltung. Dabei sollen konkrete Bauzeiten, Verkehrsbeeinträchtigungen und mögliche wirtschaftliche Auswirkungen erläutert werden. Zudem will die SIHK gemeinsam mit den Unternehmen Strategien entwickeln, um Kosten zu senken, bestehende Umsätze zu sichern und neue Kunden zu gewinnen.

Die Veranstaltung soll hybrid stattfinden, sodass eine Teilnahme vor Ort und online möglich ist. Eingeladen sind neben Hagener Unternehmen auch Händler und Dienstleister aus der gesamten Region. *(Red)* ▪

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

VORBEREITUNG

Umsätze sichern und neue Potenziale erschließen

Wie können Unternehmen Umsätze trotz anstehender Baumaßnahmen sichern und neue Potenziale erschließen? Die SIHK plant für das erste Quartal 2027 eine hybride Informationsveranstaltung mit konkreten Ansätzen für die betriebliche Praxis.

1. Kosten senken: frühzeitig Spielräume schaffen

Wer davon ausgehen muss, dass Kundenfrequenz und Umsatz zeitweise unter Druck geraten könnten, sollte sich früh mit der eigenen Kostenstruktur beschäftigen. Dabei geht es nicht um pauschales Sparen. Vielmehr lohnt sich der Blick auf die Frage: Welche Kosten sind fest gebunden, wo bestehen Spielräume und welche Entscheidungen können frühzeitig getroffen werden? Verträge und laufende Verpflichtungen können überprüft, Investitionen zeitlich neu bewertet oder Warenbestände an die erwartete Situation angepasst werden. Auch das Gespräch mit dem Steuerberater kann sinnvoll sein, um die Unternehmensplanung frühzeitig auf unterschiedliche Szenarien auszurichten.

2. Umsatz sichern: den Weg zum Kunden neu denken

Eine schwierigere Erreichbarkeit bedeutet nicht automatisch, dass bestehende Kunden verloren gehen. Sie kann aber dazu führen, dass der gewohnte Weg ins Geschäft weniger selbstverständlich wird. Deshalb stellt sich für jedes Unternehmen die Frage: Wie können wir unseren Kundinnen und Kunden den Einkauf weiterhin möglichst einfach machen? Denkbar sind beispielsweise Lieferangebote oder die Möglichkeit, Waren vorzubestellen und gezielt abzuholen. Newsletter, soziale Medien oder Messenger-Dienste können genutzt werden, um Kunden über Produkte, Aktionen, Öffnungszeiten und die aktuelle Erreichbarkeit zu informieren. Auch neue Verkaufsformen können interessant sein. Warum nicht mit ausgewählten Produkten dorthin gehen, wo die Kunden sind? Im Modehandel könnte beispielsweise ein Verkaufsabend oder eine kleine Modenschau bei einer Kundengruppe funktionieren – ähnlich dem bekannten Prinzip privater Verkaufsveranstaltungen. Auch temporäre Verkaufsangebote an gut erreichbaren Orten können eine Möglichkeit sein.

3. Neuen Umsatz generieren: zusätzliche Wege ausprobieren

Neben der Sicherung des bestehenden Geschäfts lohnt sich auch der Blick auf neue Umsatzmöglichkeiten. Pop-up-Stores können neue Standorte und Zielgruppen erschließen. Kooperationen zwischen Händlern, Dienstleistern und Gastronomen können zusätzliche Anlässe für einen Besuch schaffen. Gemeinsame Aktionen und Veranstaltungen erhöhen die Aufmerksamkeit und verteilen gleichzeitig den organisatorischen Aufwand auf mehrere Schultern. Auch digitale Vertriebswege können eine Rolle spielen. Dabei muss es nicht immer sofort der große eigene Onlineshop sein. Schon digitale Vorbestellungen, Click & Collect oder andere einfache Bestellmöglichkeiten können einen zusätzlichen Zugang zum Unternehmen schaffen.

HEIMATSHOPPER UNTERWEGS

Neue Wege für lebendige Innenstädte: SIHK macht lokalen **Handel sichtbar**

Wie begeistert man Menschen wieder für den Einkauf vor Ort? Mit dem „Heimatshopper“ setzt die Südwestfälische Industrie- und Handelskammer zu Hagen auf ein unterhaltsames Videoformat. Im Mittelpunkt stehen lokale Geschäfte, ihre Angebote und die Menschen dahinter. Der Auftakt stößt bei Händlern, Bürgern und Medien auf großes Interesse.



← Der erste Heimatshopper Leon (links) war gemeinsam mit Tobias Prinz von der SIHK in der Hagener Innenstadt unterwegs.

Die SIHK startete Mitte September auf Instagram die Suche nach dem ersten Heimatshopper. Der Aufruf erzielte binnen kurzer Zeit mehr als 15.000 Aufrufe, rund 180 Likes und 50 Kommentare und wurde über 50-mal geteilt. Auch Radio Hagen und die Westfalenpost griffen die Aktion auf. So erreicht die SIHK mit dem Thema Einkaufen vor Ort auch Menschen jenseits klassischer Handelskampagnen.

Das Los fiel auf Leon, der am 7. Oktober als erster Heimatshopper auf Tour ging. Die Challenge: Mit 200 Euro Budget kauft er innerhalb von zwei Stunden in mindestens drei teilnehmenden Geschäften ein. Ein SIHK-Moderator und ein Kamerateam begleiteten ihn dabei. Doch es geht um mehr als den Einkauf: Die Zuschauer lernen Läden, besondere Produkte und die Menschen hinter den Geschäften kennen. „Wir wollen mit diesem neuen Format gezielt den Einzelhandel unterstützen, die Shops, deren Angebot sowie die Personen dahinter sichtbar machen. Und das in einer lockeren und unterhaltenden Art und Weise“, sagt Tobias Prinz, Leiter des SIHK-Teams Gründung, Unternehmensentwicklung und Digitale Chancen.

Sichtbarkeit über den Drehtag hinaus

Aus jeder Tour entstehen ein längeres YouTube-Video, Instagram-Reels, Storys und Fotos. Über die Collab-Funktion auf Instagram können die Geschäfte direkt in Veröffentlichungen eingebunden werden. Zudem erhalten sie die produzierten Inhalte kostenlos für ihre eigene Kommunikation. Für Produktion und Veröffentlichung zahlen die Händler nichts. Sie stellen lediglich die Produkte zur Verfügung, die der Heimatshopper bei ihnen einkauft. Ein „Heimat shoppen“-Aufkleber fürs Schaufenster macht die Teilnahme zusätzlich sichtbar. Damit verbindet die Aktion kurzfristige Aufmerksamkeit mit langfristig nutzbarem Bild- und Videomaterial.

Teilnehmen können Geschäfte mit Ladenlokal in einer Innenstadt oder Fußgängerzone. Angesprochen sind vor allem inhabergeführte Fachgeschäfte, die mit ihrem Sortiment, ihrer Beratung oder ihrer Geschichte überzeugen. Interessierte melden sich unter www.sihk.de/heimatshop an; die SIHK prüft, ob das Geschäft zum Format passt. Sobald fünf geeignete Shops in einer Stadt gefunden sind, organisiert die SIHK einen gemeinsamen Termin und begleitet die Aktion vor Ort mit Moderation und Kamera. Ziel ist es, den Heimatshopper nach und nach durch weitere Städte des SIHK-Bezirks ziehen zu lassen. Damit entwickelt die SIHK ihre etablierte Initiative „Heimat shoppen“ weiter: Neben dem bewussten Einkauf vor Ort stehen nun Unterhaltung, persönliche Geschichten und digitale Reichweite im Fokus. Der lokale Handel wird nicht nur beworben, sondern erlebbar.

Die Reels von Leons erster Tour sind auf dem Instagram-Kanal der SIHK zu Hagen zu sehen, das vollständige Video ist unter sihk.de/heimatshoppen abrufbar. *(Pz)* ▪

Shops gesucht

INFO

Teilnehmen können Geschäfte mit Ladenlokal in einer Innenstadt oder Fußgängerzone im SIHK-Bezirk.

sihk.de/heimatshop

Foto: @ SIHK

SHOPPING-STAR

Iserlohn kürt „Wald Stadt Shopping-Star“

Ende September fand zum zweiten Mal der Wettbewerb „Wald Stadt Shopping-Star“ im Rahmen von „Donnerstags am Markt“ in der Iserlohner Innenstadt statt. Gemeinsam mit der Werbegemeinschaft Iserlohn, dem Stadtmarketing, den Quartierssprechern und dem Iserlohner Kreisanzeiger (IKZ) gab es an diesem Tag ein Ziel: Ein Zeichen für eine lebendige Innenstadt zu setzen.

Die drei Finalistinnen durften sich auf die Suche nach dem perfekten Outfit und Styling begeben und dabei die Vielfalt der Geschäfte und die Beratung vor Ort genießen. Vorausgegangen war eine mehrwöchige Bewerbungsphase. Jeweils fünf Bewerberinnen wurden in den Altersklassen „18 bis 35 Jahre“, „36 bis 55 Jahre“ und „56 Jahre und älter“ durch eine Jury vorausgewählt und im IKZ vorgestellt. Darauf folgte ein Online-Voting der Leserschaft, um je eine Finalistin zu bestimmen.

Wald Stadt Shopping-Star 2026 wurde gesucht

Und so fanden sich Lilly, Barbara und Martina im Shopping-Taxi auf dem Weg zum Marktplatz wieder, wo sie von Julia Částa und Influencer Luca Valentino vorgestellt wurden. Ausgestattet mit 500 Euro Shopping-Budget und dem zuvor verkündeten Motto ging es für die drei samt Begleitung ins Einkaufsvergnügen. Jetzt hieß es: Shoppen, was das Zeug hält!

Zwischen Schuhregalen, Kleiderständern, Rundbürste und Pinsel mussten die drei Kandidatinnen das Motto „Herbstleuchten – Bringe mit deinem Outfit frische Farbe in den September“ in ein passendes Styling umsetzen und Geld und Zeit im Blick behalten. Die Finalistinnen hatten die Vorgabe, in mindestens vier unterschiedlichen Geschäften einzukaufen und sich bei einem Dienstleister (beispielsweise einem Friseur oder einer Kosmetikerin) stylen zu lassen – begleitet von einem jeweils zweiköpfigen Medienteam, das den Shoppingtrip fotografiert und gefilmt hat.

Nach drei Stunden hieß es verschnaufen und umziehen, bevor sich die drei Teilnehmerinnen frisch gestylt auf dem Marktplatz präsentierten und vom Einkaufsmarathon berichteten – mehrere Runden Schaulauf auf dem pinken Teppich natürlich inklusive. Vom Minirock mit Paillettenbesatz über schwarze Boots mit Absatz, einen Schal in knalligen Pink- und Rosatönen bis hin zum orangefarbenen Parka und passendem XXL-Ring sowie grellem Nagellack waren alle Teilnehmerinnen passend zum Motto bestens ausgestattet. Und dann wurde es spannend. Das Publikum konnte via Smartphone seinen Shopping-Star 2026 küren. Das Ergebnis war deutlich: Martina, die Kandidatin aus der Kategorie „56 Jahre und älter“, überzeugte mit ihrem herbstlichen Outfit und orangefarbenen Akzenten und darf sich nun Wald Stadt Shopping-Star 2026 nennen. Selbstverständlich durfte sie – wie auch die anderen beiden Finalistinnen – ihr neues Outfit behalten und sich zusätzlich über einen 100 Euro Wald-Stadt-Gutschein freuen.

Alle drei Kandidatinnen sind neben den drei Finalistinnen des Vorjahres ab sofort auch Werbegesichter für die Stadt Iserlohn und die Werbegemeinschaft. So werden die während der Aktion entstandenen Fotos und Videos künftig für die Bewerbung des Shoppens vor Ort in der Iserlohner City genutzt. *(Red)* ■



Foto: @ Privat

→ Alle drei Kandidatinnen sind neben den drei Finalistinnen des Vorjahres ab sofort auch Werbegesichter für die Stadt Iserlohn und die Werbegemeinschaft.



↑ *Die Ebene 2 in Hagen wird abgerissen und durch einen Kreisverkehr ersetzt.*

INFRASTRUKTUR

Hagen attraktiv erreichbar – auch im Jahrzehnt der **Baustellen**

Mit dem Rückbau der Ebene 2, der Erneuerung der Badstraßenbrücke und weiteren notwendigen Infrastrukturmaßnahmen stehen Hagen Jahre bevor, in denen Baustellen den Verkehr in der Innenstadt prägen werden.

Die Investitionen sind notwendig, um die Infrastruktur langfristig zukunftsfähig aufzustellen. Gleichzeitig muss schon heute die Frage beantwortet werden, wie Hagen während dieser Zeit attraktiv erreichbar bleibt.

Dabei geht es um mehr als den Verkehrsfluss innerhalb der Stadtgrenzen. Als Oberzentrum übernimmt Hagen wichtige Funktionen für die gesamte Region. Menschen aus dem Umland kommen zum Arbeiten, Einkaufen, für Veranstaltungen oder Dienstleistungen in die Stadt. Eine leistungsfähige und attraktive Erreichbarkeit der Innenstadt ist deshalb ein wichtiger Standortfaktor für Handel, Gastronomie, Dienstleister und Arbeitgeber.

Die verschiedenen Verkehrsträger müssen dabei zusammengedacht werden. Bus, Bahn und Rad können einen wichtigen Beitrag zur Entlastung leisten. Sie sind aber insbesondere für Menschen aus dem Umland nicht für jeden Weg eine Alternative zum Auto. Wer aus einer Kommune oder einem Ortsteil ohne attraktive ÖPNV-Verbindung nach Hagen kommt, wird auch während der kommenden Baustellen auf den Pkw angewiesen sein. Gute Erreichbarkeit bedeutet deshalb, für unterschiedliche Wege passende Angebote bereitzuhalten.



BURKHARD BLESEL

VORSITZENDER DES AUSSCHUSSES FÜR HANDEL UND DIENSTLEISTUNGEN BEI DER SIHK

„Der Abriss der Ebene 2 und die Neuordnung des gesamten Quartiers sind wichtige Signale für eine positive Stadtentwicklung. Jedoch sind die Belastungen des vor uns liegenden ‚Jahrzehnts der Baustellen' immens – nicht nur für die unmittelbaren Nachbarn der Brücke, sondern die gesamte Innenstadt.

Eine zentrale Rolle spielt das Parken. Gerade während der Baustellen muss gewährleistet sein, dass die vorhandenen Parkhäuser in der Innenstadt zuverlässig angefahren werden können. Besucher sollten nicht erst im Baustellenverkehr nach der richtigen Zufahrt suchen müssen. Klare Wegweisungen, ein an die jeweilige Baustellenphase angepasstes Parkleitsystem und eine frühzeitige Kommunikation über veränderte Verkehrsführungen können viel bewirken.

Gleichzeitig braucht Hagen den Mut, neue und auch temporäre Lösungen auszuprobieren. Gerade Park-and-Ride-Angebote können helfen, Verkehr bereits vor dem besonders belasteten Innenstadtbereich abzufan-

Foto: @ SIHK

gen. Denkbar sind zusätzliche temporäre Parkflächen an geeigneten Einfallspunkten, wie dem Otto-Ackermann-Platz, von denen Besucherinnen und Besucher sowie Beschäftigte mit Shuttle-Bussen oder bestehenden ÖPNV-Verbindungen weiterfahren können. Dies möglicherweise fortgedacht zu einer festen Linienverbindung beginnend an der Westside, einmal quer durch die Stadt, an allen Parkplätzen vorbei und wieder zurück zum Start. Entscheidend ist, solche Angebote passgenau für die Baustellensituation zu entwickeln. Der Umstieg muss einfach sein und einen tatsächlichen Vorteil bieten.

Mobilität als Gesamtaufgabe

Vor allem aber braucht Hagen eine Baustellenplanung, die Mobilität als Gesamtaufgabe versteht. Maßnahmen müssen untereinander koordiniert, leistungsfähige Ausweichstrecken erhalten und Unternehmen, Beschäftigte sowie Besucher frühzeitig über Veränderungen informiert werden. Zusätzliche vermeidbare Einschränkungen auf wichtigen Verkehrsachsen gilt es gerade in dieser Phase zu verhindern.

Die kommenden Jahre werden Einschränkungen mit sich bringen. Umso wichtiger ist ein Gesamtkonzept aus leistungsfähigen Verkehrsachsen, temporären Lösungen und verlässlicher Kommunikation. Denn eine Innenstadt kann sich auch während großer Baumaßnahmen weiterentwickeln – wenn die Menschen sie weiterhin gut erreichen können. *(Ni)* ■

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

SIHK-INTERVENTION ERFOLGREICH

Stadt Hagen verwirft Umweltspurpläne

Erst die Pläne der Stadtverwaltung, dann deutlicher Widerspruch aus der Wirtschaft und schließlich die politische Absage: Die geplante Umweltspur auf dem Märkischen Ring war in diesem Herbst so schnell vom Tisch, wie das Thema überhaupt erst aufkam. Der Ausschuss für Stadtentwicklung, Wohnen und Verkehr hatte sich Ende September gegen den Vorschlag ausgesprochen, zwischen Badstraße und Zehlendorfer Straße die jeweils äußeren Fahrstreifen für Busse und Fahrräder zu reservieren. Vorausgegangen war eine intensive Debatte, in die sich die Südwestfälische Industrie- und Handelskammer zu Hagen (SIHK) mit erheblichem Nachdruck eingeschaltet hatte.

Die Stadtverwaltung hatte die Umweltspur als temporäre Maßnahme für die Zeit des Rückbaus der Ebene 2 vorgeschlagen. Aus Sicht der SIHK wäre damit jedoch ausgerechnet während einer Phase erheblicher Verkehrsbelastungen eine weitere wichtige Verkehrsachse in ihrer Leistungsfähigkeit eingeschränkt worden. Mit dem Rückbau der Ebene 2 und der Baumaßnahme an der Badstraßenbrücke stehen ab Anfang 2027 jahrelange Großbaustellen mit erheblichen Auswirkungen auf den Hagener Verkehr bevor.

Wichtiges Signal für die kommenden Baustellenjahre

„In den kommenden Jahren muss es das gemeinsame Ziel aller Akteure sein, Hagen trotz der zahlreichen anstehenden Baustellen, Abriss- und Sanierungsmaßnahmen attraktiv erreichbar zu halten. Dafür kämpfen wir gemeinsam mit der regionalen Wirtschaft seit Monaten. Ausgerechnet jetzt auf einer wichtigen Verkehrsachse Fahrspuren für den motorisierten Individualverkehr wegzunehmen, ist das falsche Signal“, hatte SIHK-Vizepräsident Marc Werner, zugleich Vorsitzender des Regionalbeirats Hagen, im Vorfeld der Entscheidung betont.

Auch die Geschäftsbereichsleiterin Unternehmen Beraten, Nina Felek, und der Teamleiter Standort und Infrastruktur, Stefan Nickel, bekräftigten in einem Schreiben an die Hagener Politik die Warnung der SIHK. Zusätzliche und vermeidbare Einschränkungen dürften die ohnehin angespannte Verkehrssituation während der bevorstehenden Baustellenjahre nicht weiter verschärfen.

Am Ende mit Erfolg: Der Stadtentwicklungsausschuss folgte den Bedenken und verwarf die Pläne für die Umweltspur. Für die SIHK ist die Entscheidung ein wichtiges Signal für die kommenden Baustellenjahre. Bei allen anstehenden Maßnahmen muss die Erreichbarkeit Hagens für Unternehmen, Beschäftigte, Kunden und Besucher im Mittelpunkt stehen. Gerade angesichts der Vielzahl paralleler Infrastrukturprojekte gilt es, leistungsfähige Verkehrsachsen zu erhalten und zusätzliche Engpässe zu vermeiden. *(Ni)* ■

sihk.de/stressfrei



↑ *In Hagen wird es keine Umweltspur auf dem Märkischen Ring geben.*

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

Foto: @ AdobeStock

PLATTFORMKONZEPT MIT MATCHINGLOGIK

Weniger Leerstand durch gezieltes **Standort-Matching**

Mit „SIHK CityMatch“ will die SIHK zu Hagen Geschäftskonzepte und passende Gewerbeimmobilien zusammenbringen. Aus einer Idee bei „Hagen handelt“ ist ein konkretes Plattformkonzept mit Matchinglogik und Klick-Dummy geworden. Ob es umgesetzt wird, hängt nun von der Rückmeldung der Immobilienwirtschaft ab.

Wie findet ein Geschäftskonzept den richtigen Standort? Und wie findet eine leerstehende Gewerbeimmobilie einen passenden Nutzer? Genau hier setzte eine Idee an, die Tobias Prinz, SIHK-Teamleiter Gründung, Unternehmensentwicklung und Digitale Chancen, bei „Hagen handelt“ im Theater Hagen vorstellte.

Ausgangspunkt war die Gründungsberatung der SIHK. Gründerinnen und Gründer beschäftigen sich intensiv mit Produkt, Finanzierung und Geschäftsmodell. Bei Standortwahl und -analyse besteht dagegen oft Potenzial. Gerade im Handel, in der Gastronomie oder bei Dienstleistungen kann die Lage über den Erfolg entscheiden. Die Idee: Warum nicht vorhandene Standortdaten nutzen, um Geschäftsideen und Immobilien systematischer zusammenzubringen?

Viele Daten, eine gemeinsame Idee

Im Austausch mit der Hagen.Wirtschaftsentwicklung, dem Smart-City-Bereich der Stadt Hagen, Immobilienexperten und der FernUniversität in Hagen wurden vorhandene Datenquellen auf ihre Nutzung geprüft. Dazu gehörten Kaufkraft, demografische Daten, Passantenfrequenzen, Gewerbeimmobilien, bestehende Handels-, Dienstleistungs- und Gastronomieangebote sowie Verkehrs- und Parkdaten. Das Ziel: Gründer sollten passende Immobilien vorgeschlagen bekommen, Eigentümer geeignete Konzepte für ihre Flächen finden. Auch Wirtschaftsförderung und SIHK könnten die Daten in der Beratung nutzen.

Für die technische Umsetzung war zunächst vorgesehen, Fördermittel über das Zukunftszentrum KI zu nutzen. Zu einem Abruf kam es jedoch nicht. Damit hätte die Idee enden können. Tat sie aber nicht. Die SIHK entwickelte den Ansatz mit eigenen Daten, etwa Passantenfrequenzen, weiter. Zugleich entstanden eine Matchinglogik und Anforderungen an die Plattform. „Uns war wichtig, die Idee nicht einfach abzuhaken, nur weil der ursprünglich geplante Weg über Fördermittel nicht funktioniert hat. Wir haben deshalb geschaut, was wir mit unseren eigenen Daten und Möglichkeiten weiterentwickeln können. Inzwischen liegt ein konkretes Konzept vor. Jetzt müssen wir herausfinden, ob daraus auch ein Angebot entstehen kann, das von Unternehmen und Immobilieneigentümern wirklich

↓ *Auch die bunt folierten Schaufenster können nicht darüber hinwegtäuschen, dass zahlreiche Geschäfte leer stehen.*



Foto: @ SIHK



→ *Leerstehende Ladenlokale werden teilweise über Monate und Jahre angeboten – ohne Erfolg.*

genutzt wird", sagt Tobias Prinz. Das Konzept trägt den Namen „SIHK CityMatch". Für die technische Umsetzung liegen ein Angebot und ein Klick-Dummy eines Dienstleisters vor. Der Ablauf: Gründer, Unternehmen oder Expansionsverantwortliche hinterlegen die Anforderungen ihres Konzeptes. Die Plattform gleicht diese mit verfügbaren Immobilien ab und ermittelt passende Standorte. Eigentümer sollen ihre Objekte mit den notwendigen Informationen einstellen können. Die SIHK würde Datenpflege, Prüfung und Moderation übernehmen. Geplant sind eine interaktive Karte, Auswertungen und Benachrichtigungen bei neuen Treffern. Anders als zunächst gedacht könnte das System mit verfügbaren SIHK-Daten betrieben und damit nicht nur in Hagen, sondern im gesamten SIHK-Bezirk eingesetzt werden.

> Inzwischen liegt ein konkretes Konzept vor. Jetzt müssen wir herausfinden, ob daraus auch ein Angebot entstehen kann, das von Unternehmen und Immobilieneigentümern wirklich genutzt wird.

Jetzt ist die Immobilienwirtschaft gefragt

Gespräche mit Immobilieneigentümern und Netzwerkpartnern bestätigen den Nutzen des Matchings, zeigen aber eine Herausforderung. Eine Plattform kann nur gute Ergebnisse liefern, wenn sie beide Seiten kennt: die Nachfrage – also Geschäftsideen, Gründungs- oder Expansionsvorhaben – und das verfügbare Immobilienangebot.

Gerade auf der Immobilienseite stellt sich die Frage, wie möglichst viele aktuelle Angebote auf die Plattform gelangen. Denkbar wären Schnittstellen zu bestehenden Portalen wie ImmoScout24, Kleinanzeigen oder Immowelt. Ebenso könnten Eigentümer ihre Exposés oder Objektdaten selbst einstellen. Damit steht CityMatch vor einem klassischen Plattformproblem: Ohne Immobilien gibt es keine attraktiven Matches für Suchende. Ohne genügend Suchende fehlt Eigentümern der Anreiz, ihre Objekte einzupflegen. Deshalb geht es vor einer Umsetzung nicht nur um technische Machbarkeit. Entscheidend ist, ob Immobilieneigentümer und Unternehmen aus der Immobilienwirtschaft bereit sind, die Plattform aktiv zu nutzen und mit aktuellen Angeboten zu versorgen.

Vorgesehen ist, SIHK CityMatch Gründern, Unternehmen, Expansionsverantwortlichen, Netzwerkpartnern und Immobilieneigentümern kostenlos zur Verfügung zu stellen. Ziel ist nicht, ein weiteres Immobilienportal aufzubauen. Vielmehr soll das Matching vorhandene Daten nutzen, gezieltere Ansiedlungsentscheidungen ermöglichen und zur Entwicklung der Innenstädte und Wirtschaftsstandorte im SIHK-Bezirk beitragen. Vorteile wären eine schnellere Suche, weniger Leerstand und datenbasierte Standortentscheidungen.

Die SIHK sucht Rückmeldungen von Unternehmen aus der Immobilienwirtschaft und Immobilieneigentümern im SIHK-Bezirk. Entscheidend sind zwei Fragen: Würden sie SIHK CityMatch nutzen? Und wären sie bereit, eigene Gewerbeimmobilien mit den erforderlichen Informationen – etwa Exposés und Objektdaten – einzustellen und aktuell zu halten?

Rückmeldungen sammelt die SIHK bis zum 16. Dezember per E-Mail an tobias.prinz@hagen.ihk.de.

Danach fällt die Entscheidung: Zeigt sich ausreichend Bereitschaft, CityMatch aktiv zu nutzen und mit Immobilienangeboten zu füllen, soll das Projekt weiterverfolgt werden. Bleibt sie aus, wird die SIHK CityMatch nicht umsetzen. *(Pz)* ■

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

Foto: © SIHK

KI-NAVI HANDEL

KI im Handel: Was bringt sie meinem Geschäft konkret?



Ob Produktbilder, Social-Media-Inhalte, Datenanalyse oder Personaleinsatzplanung: Künstliche Intelligenz (KI) bietet dem Handel vielfältige Möglichkeiten, Arbeitsabläufe zu erleichtern und neue Potenziale zu erschließen.

↑ Beim Projekt KI-Navi Handel geht es weniger um die Frage „Was kann KI alles?", sondern vielmehr darum: „Was kann KI ganz konkret in meinem Geschäft verbessern?"

Der Handelsverband NRW unterstützt Händlerinnen und Händler mit verschiedenen Projekten kostenfrei dabei, die Chancen der Digitalisierung und Künstlichen Intelligenz für das eigene Unternehmen zu nutzen. Dazu gehört beispielsweise das Projekt Digitalcoach NRW, das Handelsunternehmen bei allen Fragen rund um die digitale Weiterentwicklung begleitet. Ein weiterer Schwerpunkt ist das KI-Navi Handel, an dem der Handelsverband NRW gemeinsam mit weiteren Projektpartnern beteiligt ist.

Ismihan Bozhüyük vom Handelsverband NRW ist im Projekt KI-Navi Handel tätig und begleitet kleine und mittelständische Händler dabei, herauszufinden, wo KI im eigenen Unternehmen sinnvoll eingesetzt werden kann. Dabei geht es weniger um die Frage „Was kann KI alles?", sondern vielmehr darum: „Was kann KI ganz konkret in meinem Geschäft verbessern?"

KI muss nicht mit einem Großprojekt beginnen

Der Einstieg in KI kann sehr einfach sein. Produktbilder erstellen oder bearbeiten, Videos für Social Media produzieren, Texte vorbereiten oder aus den eigenen Produkten Ideen für einen Content-Plan entwickeln – gerade für kleinere Händler gibt es inzwischen viele Möglichkeiten, die sich ohne großes IT-Projekt ausprobieren lassen.

Wie das aussehen kann, zeigte zuletzt ein Workshop in Wuppertal mit rund 30 Händlerinnen und Händlern. Dort wurde direkt mit den eigenen Produkten gearbeitet: Wie lässt sich daraus mithilfe von KI ein Content-Plan entwickeln? Wie entstehen neue Produktbilder? Und wie kann daraus wiederum Video-Content werden? Im Mittelpunkt stand das Ausprobieren – hands-on und mit Anwendungen, die sich anschließend direkt im eigenen Unternehmen nutzen lassen.

Foto: © Siwat/Generiert mit KI, stock.adobe.com

Von kleinen Anwendungen bis zur Datenanalyse

Die Einsatzmöglichkeiten gehen aber weit über die Content-Erstellung hinaus. Gerade Unternehmen, die bereits über viele Verkaufs-, Produkt- oder Kundendaten verfügen, können KI nutzen, um diese schneller auszuwerten und Zusammenhänge sichtbar zu machen.

Interessant wird es vor allem bei der Frage, was sich aus diesen Erkenntnissen ableiten lässt: Können Kundinnen und Kunden gezielter angesprochen werden? Lassen sich Marketingmaßnahmen verbessern? Gibt es Erkenntnisse für das Sortiment oder den Verkauf? KI kann hier unterstützen, aus vorhandenen Daten konkrete nächste Schritte abzuleiten.

Automatisierung: Wo können wir uns Arbeit sparen?

Spannend sind auch Einsatzbereiche, bei denen man vielleicht nicht direkt an KI denkt. Dazu gehört zum Beispiel ein KI-basiertes Kühl- und Gerätemanagement, das Zustände überwacht und dabei helfen kann, Auffälligkeiten frühzeitig zu erkennen. Auch bei der Diebstahlprävention kann KI unterstützen: Kamerasysteme können bestimmte Bewegungs- und Verhaltensmuster im Geschäft erkennen und Mitarbeitende auf auffällige Situationen aufmerksam machen.

Auch bei der Personaleinsatzplanung kann KI eine Rolle spielen, indem beispielsweise unterschiedliche Einflussfaktoren und vorhandene Daten zusammengeführt werden, um die Planung zu unterstützen. Weitere Möglichkeiten gibt es bei der Sortimentsgestaltung oder der Analyse von Warenbewegungen. Dies alles zeigt, wie vielfältig KI im Handel inzwischen eingesetzt werden kann – teilweise sichtbar für den Kunden, teilweise ganz unbemerkt im Hintergrund.

Ein weiteres großes Thema ist die Automatisierung. Viele Aufgaben im Handel wiederholen sich – von der Kundenkommunikation über Newsletter und Produktdaten bis hin zur Bearbeitung von Dokumenten. Hier kann KI einzelne Arbeitsschritte übernehmen oder vorbereiten. Dabei muss nicht gleich ein kompletter Prozess automatisiert werden. Gerade für kleine und mittelständische Unternehmen ist es oft sinnvoller, mit einem konkreten Anwendungsfall zu starten und zu schauen: Funktioniert das für uns? Spart es tatsächlich Zeit? Und wenn ja, wo können wir den nächsten Schritt gehen?

Genau dabei unterstützt das KI-Navi Handel kostenfrei. Das Projekt zeigt, welche KI-Tools es für unterschiedliche Aufgaben im Handel gibt, begleitet Unternehmen bei konkreten Fragestellungen und erprobt Anwendungen gemeinsam mit der Praxis. Dabei schauen wir auch gemeinsam darauf, welche Voraussetzungen für einen Anwendungsfall notwendig sind: Welche Daten sind bereits vorhanden? In welcher Qualität liegen sie vor? Welche Systeme werden genutzt und was muss berücksichtigt werden, damit eine KI-Lösung sinnvoll eingesetzt werden kann?

Denn zwischen einem schnell erstellten Produktbild, einem intelligenten Gerätemanagement und einer umfangreichen Datenanalyse liegen zwar große Unterschiede – alles kann für einen Händler aber genau der richtige Einsatz von KI sein. Entscheidend ist nicht, möglichst viel KI einzusetzen, sondern dort anzufangen, wo im eigenen Unternehmen ein konkreter Nutzen besteht. Auch bei der kommenden Sitzung des SIHK-Handelsausschusses am 25. November wird Ismihan Bozhüyük Einblicke in das KI-Navi Handel geben und anhand konkreter Beispiele zeigen, wie Händler KI schon heute praktisch einsetzen können. *(Red)* ■

Termin

KI im Handel, Social-Media-Erfolg und aktuelle Entwicklungen in unseren Innenstädten am 25. November

Wie verändert Künstliche Intelligenz den Handelsalltag? Was macht erfolgreiche Social-Media-Kommunikation aus? Und welche Themen bewegen den Handel und unsere Innenstädte aktuell? Diese Fragen stehen im Mittelpunkt der nächsten Sitzung des Handelsausschusses der SIHK zu Hagen. Freuen Sie sich auf spannende Praxisbeispiele, neue Impulse und den persönlichen Austausch mit anderen Unternehmerinnen und Unternehmern.

Der Handelsausschuss ist ein beratendes Gremium der SIHK zu Hagen. Neben den festen Ausschussmitgliedern sind ausdrücklich auch Gäste aus der Geschäftsführungsebene sowie Inhaberinnen und Inhaber von Unternehmen aus den Bereichen Handel und Dienstleistungen herzlich willkommen.

events.sihk.de/ahd26

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

Elflein Isolierbau GmbH
Industriefußböden
· Beschichtungen
· Gussasphalt
auch säurebeständig!
Fachbetrieb nach AwSV TÜV NORD
02331-55021
www.elflein-isolierbau.de

INTERVIEW

Better be Bold: Vom **Saunabüro** zum **Millionenunternehmen**

Die Geschichte von BETTER BE BOLD begann in einem sechs Quadratmeter großen ehemaligen Saunabüro. Fünf Jahre später plant das Iserlohner Unternehmen für 2026 mit knapp zehn Millionen Euro Nettoumsatz.

Aus einer Produktidee für Männer mit Glatze ist ein Unternehmen entstanden, das seine Produkte in mehreren europäischen Ländern verkauft und den Großteil seines Umsatzes über den eigenen Onlineshop erzielt.

Bereits 2021 sprach die Südwestfälische Industrie- und Handelskammer zu Hagen (SIHK) mit Gründer Dennis Baltzer über seine Geschäftsidee und den Aufbau des damaligen Start-ups. Fünf Jahre später haben wir erneut nachgefragt: Was hat sich seitdem verändert? Welche Entscheidungen haben das Wachstum vorangebracht – und welche Fehler würde Dennis Baltzer heute vermeiden?

Begonnen hat die Geschichte mit einer vermeintlich kleinen Nische: Pflege für Männer mit Glatze. Aus der ersten Glatzencreme ist inzwischen ein Sortiment rund um Kopfhautpflege und Rasur entstanden. Neben Kosmetik entwickelt BETTER BE BOLD heute auch eigene elektrische Rasierer. Rund drei Viertel des Umsatzes erzielt das Unternehmen nach Angaben von Dennis Baltzer über den eigenen Onlineshop, etwa 20 Prozent über Amazon. Das Team selbst ist mit sechs Vollzeitbeschäftigten vergleichsweise klein geblieben. Hinter dem schnellen Wachstum stehen allerdings auch Fehlentscheidungen, hoher persönlicher Einsatz und manche teure Lektion.

Im UnternehmensTalk mit Tobias Prinz, Teamleiter Gründung, Unternehmensentwicklung und Digitale Chancen bei der SIHK, spricht Dennis Baltzer darüber, warum BETTER BE BOLD seine internationale Expansion zunächst wieder zurückgefahren hat, weshalb weniger Vertriebskanäle manchmal mehr Wachstum bedeuten – und warum Unternehmer ihre Zahlen genauso gut kennen sollten wie ihre Produkte.

↓ Dennis Baltzer (rechts) spricht mit Tobias Prinz über die internationale Expansion von BETTER BE BOLD, fokussierte Vertriebskanäle und den Blick auf die eigenen Zahlen.



Foto: @ SIHK zu Hagen

Tobias Prinz: *Dennis, als wir uns vor einigen Jahren getroffen haben, wart ihr noch ein klassisches Start-up. Wo steht BETTER BE BOLD heute?*
Dennis Baltzer: 2021 waren wir wirklich noch ein pitchendes Start-up und haben an Wettbewerben teilgenommen. Heute hat sich das komplett verändert. Wenn ich zu solchen Veranstaltungen eingeladen werde, dann eher als Jurymitglied oder um anderen Gründern von unseren Erfahrungen zu erzählen. Auch das Unternehmen ist natürlich ein anderes geworden. Wir sind mittlerweile sechs Vollzeitbeschäftigte, arbeiten zusätzlich mit Agenturen und einer externen Logistik zusammen. Für dieses Jahr planen wir mit knapp zehn Millionen Euro Nettoumsatz. Rund 75 Prozent davon kommen über unseren eigenen Onlineshop, etwa 20 Prozent über Amazon und rund fünf Prozent aus dem B2B-Geschäft.

Ihr verkauft in mehreren europäischen Ländern, konzentriert euch inzwischen aber wieder stark auf Deutschland, Österreich und die Schweiz. Warum?
Vor zwei Jahren lag unser Umsatz ungefähr zur Hälfte im Ausland. Mittlerweile erzielen wir rund 95 Prozent in der DACH-Region. Am Anfang war da sicherlich auch Euphorie dabei: Es ist natürlich spannend, in immer mehr Ländern vertreten zu sein. Aber wenn man überall ein bisschen Umsatz macht und dafür Inhalte, Sprachen, Marketing und regulatorische Anforderungen für zahlreiche Märkte bewältigen muss, entsteht eine enorme Komplexität. Unser Learning daraus ist: lieber weniger machen, dafür aber richtig. Wenn wir künftig einen neuen Markt erschließen, dann gezielt – mit Menschen, die die Sprache und die Kultur kennen.

Wenn du auf die vergangenen fünf Jahre zurückblickst: Welche Fehler würdest du heute vermeiden?
Einer der größten Fehler war fehlender Fokus. Ich habe mich häufig verzettelt. Heute würde ich jedem empfehlen, sich lieber auf ein Produkt oder einen Vertriebskanal zu konzentrieren und diesen konsequent richtig zu machen, anstatt auf zu vielen Hochzeiten gleichzeitig zu tanzen. Beim Aufbau eines Teams würde ich außerdem stärker auf die Persönlichkeit und nicht nur auf vorhandene Fähigkeiten achten. Wissen kann man sich aneignen. Entscheidend ist, ob jemand lernen will, flexibel ist und gut ins Team passt. Und der dritte Punkt lautet: Kenne deine Zahlen. Wer seine BWA und seine Deckungsbeiträge nicht kennt, sollte sich damit dringend beschäftigen. Produkte, Marketing und Social Media machen vielleicht mehr Spaß – aber ohne die Zahlen funktioniert es nicht.

Von außen wirkt eine Gründung häufig wie eine Erfolgsgeschichte: gute Idee, starkes Produkt, Wachstum. Wie sieht die andere Seite aus?
Viele Menschen haben eine sehr romantische Vorstellung von Selbstständigkeit. Natürlich gehören Freiheit und Selbstbestimmung dazu. Aber es gibt eben auch die andere Seite. Wenn Freunde im Freibad sind, sitzt du vielleicht im Büro. Während andere 30 Tage Urlaub machen, machst du in den ersten Jahren vielleicht fünf. Bei mir war Urlaub lange eher eine Arbeitsplatzverlagerung ins Ausland – ich habe sogar Monitore mitgenommen.

Dazu kommen Verantwortung, Sorgen und finanzieller Verzicht. Fast drei Jahre hat es gedauert, bis ich mir erstmals ein Gehalt auszahlen konnte, mit dem ich meine privaten Fixkosten decken konnte. Darauf war ich tatsächlich sehr stolz. Heute ist mein Ziel deshalb nicht nur weiteres Wachstum. Ich möchte auch ein Unternehmen aufbauen, das so gut funktioniert, dass ich zwei Wochen Urlaub machen kann und der Laptop wirklich zu bleibt. *(Pz)* ■

Das komplette Interview ist als Videopodcast auf dem YouTube-Kanal der SIHK zu Hagen zu finden und über den QR-Code abbrufbar.

INFO

Unternehmensentwicklung: Die SIHK zu Hagen begleitet Unternehmen in jeder Phase

Von der ersten Geschäftsidee bis zur Unternehmensnachfolge: Die SIHK zu Hagen unterstützt Gründerinnen, Gründer und Unternehmen mit Beratung, Informationen und praxisnahen Angeboten in unterschiedlichen Phasen der unternehmerischen Entwicklung. Gründungsinteressierte erhalten Orientierung bei den ersten Schritten in die Selbstständigkeit. Bestehende Unternehmen können sich über Möglichkeiten zur Finanzierung, Förderung und Weiterentwicklung informieren. Auch bei Fragen zur Unternehmensnachfolge oder in wirtschaftlich herausfordernden Situationen steht die SIHK als Ansprechpartnerin zur Verfügung. Ziel ist es, unternehmerische Vorhaben zu begleiten, Perspektiven aufzuzeigen und Unternehmen bei ihren individuellen Herausforderungen zu unterstützen.

sihk.de/unternehmensentwicklung



FÜNF TIPPS

Black Friday: Mit Plan ins **Weihnachtsgeschäft**

Am 27. November ist Black Friday. Für Händler kann der Aktionstag zum Auftakt für ein erfolgreiches Weihnachtsgeschäft werden – vorausgesetzt, Rabatte und Aktionen sind gut kalkuliert. Denn nicht der größtmögliche Preisnachlass entscheidet über den Erfolg, sondern ein Angebot, das zur eigenen Kundschaft und zum Geschäftsmodell passt.

Black Friday ist längst auch im deutschen Handel angekommen. In diesem Jahr fällt der Aktionstag auf Freitag, 27. November. Direkt darauf folgt der Cyber Monday am 30. November. Damit liegen beide Aktionstage mitten in einer für den Handel ohnehin entscheidenden Zeit: dem Weihnachtsgeschäft.

Für Händler stellt sich deshalb weniger die Frage, ob sie jeden Rabatttrend mitmachen müssen. Wichtiger ist die Frage, ob und wie sich die hohe Aufmerksamkeit rund um den Black Friday für das eigene Geschäft nutzen lässt.

Black Friday oder Weihnachtsgeschäft?

Trotz der großen medialen Aufmerksamkeit sollte die Bedeutung des Black Friday nicht überschätzt werden. Für den deutschen Einzelhandel bleibt das Weihnachtsgeschäft insgesamt der wesentlich längere und breiter angelegte Verkaufszeitraum. *(Pz)* ▪



Fünf Tipps für einen erfolgreichen Black Friday

1. **Nicht den Umsatz, sondern den Ertrag planen.**
   Vor der Aktion sollte für jedes Angebot klar sein, welche Marge nach Rabatt, Versand-, Marketing- und Personalkosten noch übrig bleibt. Ein hoher Umsatz ist wenig wert, wenn am Ende kein ausreichender Deckungsbeitrag verbleibt.

2. **Gezielt auswählen statt alles reduzieren.**
   Händler müssen nicht ihr gesamtes Sortiment rabattieren. Aktionsprodukte, Bundles oder ausgewählte Kategorien können Aufmerksamkeit erzeugen, ohne das Preisniveau des kompletten Angebots infrage zu stellen. Besonders interessant können auch Produkte sein, die Kunden anschließend zu ergänzenden Käufen führen.

3. **Frühzeitig kommunizieren.**
   Kunden sollten rechtzeitig erfahren, welche Aktion sie erwartet. Newsletter, Social Media, die eigene Website, Schaufenster und Hinweise im Geschäft können aufeinander abgestimmt werden. Entscheidend ist eine klare Botschaft: Was gibt es, wann gilt das Angebot und welchen Vorteil hat der Kunde?

4. **Kapazitäten und Warenbestand prüfen.**
   Besonders im Onlinehandel sollten Shop, Bezahlsysteme, Lager und Versand auf zusätzliche Bestellungen vorbereitet sein. Im stationären Handel können ausreichende Personalbesetzung und gut sichtbare Aktionsflächen entscheidend sein. Ebenso wichtig ist eine realistische Warenplanung: Beworbene Produkte sollten in ausreichender Menge verfügbar sein.

5. **Den Black Friday mit dem Weihnachtsgeschäft verbinden.**
   Der Kundenkontakt sollte nicht mit dem Bezahlvorgang enden. Gutscheine für einen späteren Einkauf, Hinweise auf Geschenkideen oder – mit entsprechender Einwilligung – die Anmeldung zum Newsletter können dazu beitragen, aus einem Black-Friday-Kauf einen weiteren Kontakt im Weihnachtsgeschäft zu machen.

sihk.de/handel

← *Black Friday: Für Händler kann der Aktionstag zum Auftakt für ein erfolgreiches Weihnachtsgeschäft werden.*

Foto: © Zohaib / stock.adobe.com; AamirSohail, Generiert mit KI

EU-VERPACKUNGSVERORDNUNG (PPWR)

Bundesweite IHK-Aktion gegen Bürokratie durch PPWR



Die neue EU-Verpackungsverordnung (PPWR) stellt viele Unternehmen vor erhebliche praktische und bürokratische Herausforderungen. Die SIHK unterstützt Unternehmen bei der persönlichen Ansprache der EU-Abgeordneten mit Musteranschreiben. Mit einer Stellungnahme an ihre politischen Vertreter in Brüssel können Sie ein Zeichen gegen unverhältnismäßige Belastungen durch die neue EU-Verpackungsverordnung setzen.

Unternehmen richten sich direkt an die EU-Kommission

Seit dem 12. August 2026 gilt die „Packaging and Packaging Waste Regulation" (PPWR) in allen EU-Mitgliedstaaten. Einige Regelungen greifen bereits, andere treten nach und nach in Kraft. Sie erfasst grundsätzlich Verpackungen aller Materialien und nimmt alle Unternehmen entlang der gesamten Wertschöpfungskette in die Pflicht. Was auf dem Papier nach einer europaweiten Harmonisierung aussieht, bedeutet in der betrieblichen Praxis tiefgreifende Anpassungen: Verpackungsdesigns, Materialeinsatz, Beschaffung, Produktdaten, IT-Systeme und Vertragsbeziehungen müssen überprüft und teilweise neu organisiert werden. Besonders kritisch sehen viele Betriebe die neuen Regelungen zur Benennung von Bevollmächtigten im europäischen Ausland. Künftig müssen Hersteller, die Verpackungen in einem anderen EU-Mitgliedstaat in den Verkehr bringen und dort keine Niederlassung haben, in der Regel einen Bevollmächtigten benennen.

Die IHK-Organisation hat in einer bundesweiten Aktion Unternehmen dazu aufgerufen, ihre Erfahrungen und Bedenken direkt an die EU-Kommission zu richten. Dafür stellt die SIHK Musterschreiben zur Verfügung, die Unternehmen an ihre individuelle Situation anpassen und per E-Mail an die zuständige EU-Kommissarin Jessika Roswall und/oder an die EU-Abgeordneten senden können. Das erste Schreiben richtet sich gegen die Verpflichtung, in EU-Ländern einen Bevollmächtigten zu benennen. Das zweite Schreiben kritisiert die Offenlegung von Lieferketten durch entsprechende Kennzeichnungspflichten. Unsere Vorschläge passen Sie gerne auf Ihre betrieblichen Anforderungen und Erfahrungen an. Je mehr Unternehmen ihre konkreten Erfahrungen aus der betrieblichen Praxis schildern, desto größer ist die Chance, dass die Auswirkungen der PPWR bei weiteren Auslegungen und Umsetzungsmaßnahmen berücksichtigt werden. Die Auswirkungen der Verpackungsverordnung werden derzeit auf EU-Ebene intensiv diskutiert, eine Korrektur wäre beispielsweise mit dem nächsten Umwelt-Omnibus im Frühjahr 2027 möglich. Auch die Bundesregierung hat sich Anfang September in Brüssel für eine schnelle Anpassung eingesetzt. Sie fordert eine zentrale europäische Registrierung und die Abschaffung der Bevollmächtigtenpflicht für Unternehmen, die weniger als eine Tonne Verpackungen in einem EU-Mitgliedsstaat in Verkehr bringen. *(Nh)* ■

sihk.de/ppwr-aktion

Frank Niehaus
02331 390-208
frank.niehaus@hagen.ihk.de

Foto: @ Generiert mit KI durch AdobeStock

PARTNERSCHAFT: BIS INS DETAIL
Wir realisieren Industrie- und Gewerbebauten präzise und nachhaltig.



HANDEL UND VERPACKUNGSRECHT IM ÜBERBLICK

Neue Regeln für den Handel

Seit diesem Jahr gelten neue Vorgaben für den Handel: Online-Händler müssen seit dem 19. Juni einen Widerrufsbutton anbieten, seit dem 27. September gelten neue Kennzeichnungspflichten für bestimmte Herstellergarantien.

Auch beim Verpackungsrecht müssen Unternehmen bestehende Pflichten beachten und sich auf weitere europäische Vorgaben einstellen. Für Händler und Hersteller heißt das: prüfen, ob das eigene Unternehmen betroffen ist und ob Prozesse, Produktinformationen und technische Systeme den Anforderungen entsprechen.

Widerrufsbutton: Seit Juni Pflicht in Online-Shops

Seit dem 19. Juni 2026 müssen Online-Händler einen Widerrufsbutton anbieten. Verbraucher sollen einen online geschlossenen Vertrag damit einfach elektronisch widerrufen können.

Vorgesehen ist ein zweistufiges Verfahren: Eine gut sichtbare Schaltfläche mit der Beschriftung „Vertrag widerrufen" oder einer vergleichbar eindeutigen Formulierung führt zunächst zu einer Eingabemaske. Dort gibt oder bestätigt der Kunde seinen Namen, Angaben zur Identifizierung des Vertrags und ein elektronisches Kommunikationsmittel für die Eingangsbestätigung. Anschließend bestätigt er den Widerruf über eine zweite Schaltfläche.

Für Händler ist insbesondere die technische Umsetzung relevant. Der Zugang zum Widerruf muss während der gesamten Widerrufsfrist verfügbar und von jeder Unterseite des Shops erreichbar sein. Die Schaltfläche muss gut sichtbar und hervorgehoben sein. Eine vorherige Anmeldung des Kunden oder das Herunterladen einer Software darf nicht erforderlich sein.

Geht ein Widerruf ein, muss das Unternehmen diesen unverzüglich auf einem dauerhaften Datenträger, beispielsweise per E-Mail, bestätigen. Die Bestätigung sollte den Inhalt der Widerrufserklärung sowie Datum und Uhrzeit des Eingangs enthalten. Die Pflicht betrifft auch Verkäufe über Marktplätze und Plattformen. Dort sind Händler allerdings auf die technische Umsetzung durch den jeweiligen Plattformbetreiber angewiesen. Wichtig ist außerdem die Abgrenzung zum bereits bestehenden Kündigungsbutton für Dauerschuldverträge wie Abonnements. Beide Funktionen erfüllen unterschiedliche Zwecke und müssen gegebenenfalls nebeneinander angeboten werden.

Was ist zu tun? Online-Händler sollten prüfen, ob der Widerrufsprozess im eigenen Shop den seit Juni geltenden Anforderungen entspricht. Wer über Plattformen verkauft, sollte außerdem kontrollieren, wie die Funktion dort umgesetzt ist.



↑ *Seit dem 19. Juni 2026 müssen Online-Händler einen Widerrufsbutton anbieten.*

Verpackungen: Bestehende Pflichten und neue Vorgaben

Auch beim Verpackungsrecht müssen Händler und Hersteller genau hinschauen. Betroffen sein können nicht nur klassische Hersteller, sondern auch Importeure und Online-Händler sowie Unternehmen, die Waren verpacken



↑ *Auch beim Verpackungsrecht müssen Händler und Hersteller genau hinschauen. Betroffen sein können nicht nur klassische Hersteller, sondern auch Importeure und Online-Händler sowie Unternehmen, die Waren verpacken und an Endverbraucher abgeben.*

Foto: @ Nadezhda, Generiert mit KI, stock.adobe.com; Yakobchuk Olena, stock.adobe.com

und an Endverbraucher abgeben. Zu den zentralen Pflichten gehört die Registrierung bei der Zentralen Stelle Verpackungsregister über LUCID. Sie muss vor dem erstmaligen Inverkehrbringen der mit Ware befüllten Verpackungen erfolgen. Ohne ordnungsgemäße Registrierung dürfen die Verpackungen nicht in Verkehr gebracht werden.

Für Verkaufs- und Umverpackungen, die typischerweise beim privaten Endverbraucher als Abfall anfallen, besteht grundsätzlich zusätzlich die Pflicht zur Beteiligung an einem dualen System. Dafür müssen unter anderem Materialart und Masse der Verpackungen angegeben werden. Hinzu kommen entsprechende Datenmeldungen. Ausnahmen bestehen beispielsweise für bestimmte Mehrwegverpackungen, pfandpflichtige Einweggetränkeverpackungen und Transportverpackungen.

Weitere Veränderungen ergeben sich durch die neue EU-Verpackungsverordnung. Sie sieht unter anderem ab 2030 verbindliche Anforderungen an die Recyclingfähigkeit von Verpackungen sowie Beschränkungen bestimmter Stoffe vor.

Was ist zu tun? Unternehmen sollten zunächst erfassen, welche Verpackungen sie in Verkehr bringen und welche Pflichten sich daraus ergeben. Anschließend sollten sie Registrierung, Systembeteiligung und Datenmeldungen überprüfen. Verstöße können Bußgelder und Vertriebsverbote nach sich ziehen.

Bestehende Prozesse überprüfen

Für Unternehmen lohnt sich deshalb ein regelmäßiger Check der eigenen Verkaufs- und Informationsprozesse. Entscheidend ist dabei nicht nur, neue Stichtage frühzeitig zu erkennen. Ebenso wichtig ist es zu überprüfen, ob bereits geltende Vorgaben im eigenen Betrieb vollständig umgesetzt sind und Verantwortlichkeiten dafür klar geregelt sind. *(Pz)* ▪

sihk.de/handel

Tobias Prinz
02331 0390-345
tobias.prinz@hagen.ihk.de

Foto: © Peachayatanomsup - AdobeStock

NEUE EU-VORGABEN FÜR HERSTELLERGARANTIEN

GARAN-Label: Das müssen Händler beachten

Seit dem 27. September gelten auch neue Vorgaben für bestimmte Herstellergarantien. Für physische Produkte mit einer kostenlosen gewerblichen Haltbarkeitsgarantie des Herstellers von mehr als zwei Jahren ist eine EU-weit harmonisierte Kennzeichnung vorgesehen: das GARAN-Label. Voraussetzung ist unter anderem, dass die Garantie die gesamte Ware umfasst.



Stellt der Hersteller dem Händler die entsprechenden Garantieinformationen zur Verfügung, muss der Händler Verbraucher vor Vertragsabschluss über das Bestehen und die Dauer der Garantie informieren und zugleich auf das gesetzliche Gewährleistungsrecht hinweisen. Das GARAN-Label ist dabei hervorgehoben, gut sichtbar und deutlich lesbar bereitzustellen.

Das Label enthält unter anderem Angaben zur Garantiedauer, zum Hersteller und zur Modellkennung sowie einen QR-Code mit weiterführenden Informationen. Bei Online-Verträgen muss die Kennzeichnung farbig dargestellt werden. Sie darf in einem verschachtelten Format erscheinen, sofern sie mit dem ersten Klick oder Berühren vollständig sichtbar wird. Für Verträge, die nicht über eine Online-Benutzeroberfläche geschlossen werden, gelten unter anderem Mindestmaße von 95 mal 100 Millimetern.

Was ist zu tun? Hersteller sollten prüfen, ob ihre Garantieangebote unter die neuen Vorgaben fallen, und die erforderlichen Informationen ihren Händlern zur Verfügung stellen. Händler sollten kontrollieren, welche Produkte betroffen sind und ob die Kennzeichnung am Verkaufsort sowie im Online-Shop korrekt eingebunden ist. Auch Produktinformationen, gegebenenfalls Verpackungen und interne Vertriebsabläufe sollten überprüft werden. *(Pz)* ▪

SIHK-Bürokratiemelder: Ihre Erfahrungen helfen, Hürden abzubauen

INFO

Bürokratieabbau braucht Praxisbeispiele. Die Südwestfälische Industrie- und Handelskammer zu Hagen (SIHK) will mit ihrem Bürokratiemelder dazu beitragen, bürokratische Belastungen aus dem Unternehmensalltag sichtbar zu machen und konkrete Verbesserungen anzustoßen. Sie stoßen regelmäßig auf bürokratische Hürden? Dann teilen Sie uns Ihre Erfahrungen mit. Beschreiben Sie uns Ihren konkreten Fall und zeigen Sie auf, welche Vorschriften, Verfahren oder Anforderungen Sie besonders belasten. Sie bilden eine wichtige Grundlage für die Interessensvertretung in Gesprächen mit Politik und Verwaltung.

sihk.de/melder

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



↑ *Die größten Risiken aus Sicht der Wirtschaft auf einen Blick.*

SIHK-KONJUNKTURUMFRAGE

Südwestfälische **Wirtschaft**: **Stagnation** statt Trendwende

An der gemeinsamen Konjunkturumfrage der Industrie- und Handelskammern Arnsberg, Hellweg-Sauerland, Siegen und Hagen vom 14. bis 25. September 2026 beteiligten sich 1.253 Unternehmen mit mehr als 100.000 Beschäftigten.

Südwestfalens Wirtschaft kommt aus der Stagnation nicht heraus. Während sich die aktuelle Geschäftslage in Teilen der Wirtschaft geringfügig verbessert hat, bleiben die Erwartungen insgesamt schwach. Auch die Investitions- und Beschäftigungsabsichten kommen nicht in Schwung. Der Konjunkturklimaindex steigt gegenüber dem Frühjahr zwar leicht von 88 auf 91 Punkte, bewegt sich aber seit drei Jahren auf schwachem Niveau.

Bessere Lage, aber keine neue Dynamik

In der Gesamtwirtschaft hat sich die aktuelle Geschäftslage gegenüber dem Vorjahr moderat verbessert. 19 Prozent der Unternehmen bewerten ihre Lage als gut, 26 Prozent als schlecht. Im vergangenen Herbst lag der Anteil der negativen Lagebewertungen noch bei 34 Prozent. Die stabilere Lage führt bislang jedoch nicht zu spürbar mehr Zuversicht. 15 Prozent der Betriebe rechnen in den kommenden Monaten mit besseren, 25 Prozent mit schlechteren Geschäften. Auch Investitionen und Beschäftigung bleiben schwach. 34 Prozent der Unternehmen wollen ihre Investitionen verringern, nur 19 Prozent planen höhere Ausgaben. Bei der Beschäftigung rechnen 32 Prozent mit einem Rückgang, lediglich acht Prozent planen zusätzliches Personal.



↑ *SIHK-Präsident Ralf Stoffels sieht deutliche Warnsignale für die industriestarke Region und insbesondere für den Mittelstand, der die südwestfälische Industrie prägt.*

Foto: @ SIHK

„Die leichte Verbesserung der Geschäftslage ist zunächst ein positives Signal, aber kein Grund zur Entwarnung. Wenn Investitionen über einen längeren Zeitraum ausbleiben, verliert der Standort schleichend an Substanz. Diese Lücke lässt sich später kaum wieder schließen. Wir brauchen dringend Rahmenbedingungen, unter denen sich private Investitionen wieder rechnen“, so Andreas Knappstein, Präsident der Industrie- und Handelskammer Arnsberg, Hellweg-Sauerland.

Struktureller Reformstau wirkt nach

Die wirtschaftlichen Risiken bleiben hoch. 75 Prozent nennen Energie- und Rohstoffpreise als Risiko für ihre wirtschaftliche Entwicklung, 67 Prozent die Arbeitskosten, 64 Prozent die schwache Inlandsnachfrage und 61 Prozent die wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen. Insbesondere die hohen Energiepreise setzen viele Unternehmen erheblich unter Druck. Für zahlreiche Betriebe gehen sie inzwischen an die wirtschaftliche Substanz und schränken die unternehmerischen Spielräume maßgeblich ein.

Die von der Bundesregierung angestoßenen Reformen und Entlastungen sind aus Sicht vieler Unternehmen in der betrieblichen Praxis bislang noch nicht ausreichend zu spüren.

Walter Viegener, Präsident der IHK Siegen: „Die zentralen Belastungen sind nicht überwunden. Der über viele Jahre entstandene Reformstau belastet die Unternehmen weiterhin spürbar. Die Reformen dürfen daher nicht länger nur auf dem Papier stehen. Sie müssen jetzt mutig umgesetzt werden. Denn die Wettbewerbsfähigkeit unseres Standortes entscheidet sich nicht an Ankündigungen, sondern daran, ob Unternehmen tatsächlich entlastet werden und verlässlich planen können.“

Industrie: Lage verbessert, Aussichten bleiben verhalten

In der südwestfälischen Industrie hat sich die aktuelle Geschäftslage gegenüber dem Vorjahr verbessert. 16 Prozent berichten inzwischen von guten Geschäften. Der Anteil der Unternehmen mit negativer Lagebeurteilung ist von 42 auf 31 Prozent gesunken. Der Blick nach vorn bleibt aber verhalten: Nur 17 Prozent rechnen mit besseren, 23 Prozent mit schlechteren Geschäften.

RALF STOFFELS,
SIHK-PRÄSIDENT

> Die Exporterwartungen bleiben in Südwestfalen deutlich hinter der bundesweiten Entwicklung zurück. Gleichzeitig erwägt jedes fünfte Industrieunternehmen eine Standort- oder Teilverlagerung.

Bei den Exporterwartungen kann die südwestfälische Industrie mit der bundesweiten Entwicklung nicht Schritt halten. Während sich die Aussichten bundesweit aufhellen, erwarten in Südwestfalen weiterhin 23 Prozent der Industrieunternehmen sinkende Exporte. Nur 19 Prozent gehen von einem besseren Auslandsgeschäft aus. Gleichzeitig wollen 36 Prozent der Industrieunternehmen ihre Investitionen vor Ort reduzieren, ebenso viele rechnen mit einem Beschäftigungsabbau. Hinzu kommt der Standortdruck: 20 Prozent und damit jedes fünfte Industrieunternehmen erwägt konkret eine Standort- oder Teilverlagerung.

Ralf Stoffels, Präsident der SIHK zu Hagen findet deutliche Worte: „Die Exporterwartungen bleiben in Südwestfalen deutlich hinter der bundesweiten Entwicklung zurück. Gleichzeitig erwägt jedes fünfte Industrieunternehmen eine Standort- oder Teilverlagerung. Das sind deutliche Warnsignale für unsere industriestarke Region und insbesondere für den Mittelstand, der die südwestfälische Industrie prägt.“

Einzelhandel besonders stark unter Druck

Die Branchen entwickeln sich deutlich auseinander. Besonders angespannt ist die Lage im Einzelhandel: 43 Prozent der Händler bewerten ihre Geschäfte als schlecht, nur sieben Prozent als gut. In keiner anderen Branche ist die Lagebeurteilung so düster. Auch der Ausblick bleibt schwach: 38 Prozent rechnen mit schlechteren Geschäften, nur elf Prozent mit einer Verbesserung.
Im Baugewerbe zeigt sich hingegen ein deutlich freundlicheres Bild. Dort bewerten 35 Prozent ihre Geschäfte als gut und nur elf Prozent als schlecht. Auch bei den Dienstleistern überwiegen die positiven Lageeinschätzungen. Allerdings bleiben die Zukunftserwartungen in allen Branchen überwiegend pessimistisch.

Abschließend betonen die drei Präsidenten: „Die jüngsten Wahlergebnisse dürfen kein Vorwand sein, geplante Reformen bei Rente, Arbeit und Steuer aufzuschieben. Die vorsichtige Stabilisierung, die bislang nur in Teilen der Wirtschaft sichtbar ist, wird zu einem erheblichen Teil durch schuldenfinanzierte staatliche Ausgaben gestützt. Wir müssen aber Kosten senken, Bürokratie abbauen und verlässliche Rahmenbedingungen schaffen. Sonst bleibt Deutschland zu teuer, zu langsam und verliert weiter an Wettbewerbsfähigkeit." *(Red)* ■

INFO

Heimische Unternehmen haben dreimal im Jahr die Möglichkeit, sich mit Angaben über ihre aktuelle Situation und Zukunftserwartungen in die Konjunkturumfrage der SIHK einzubringen. Die nächste Konjunkturumfrage findet vom 14. Dezember 2026 bis 15. Januar 2027 statt. Machen Sie mit!

sihk.de/konjunkturumfrage

sihk.de/konjunktur

IHK-KAMPAGNE

Wir **unternehmen** das – Wirtschaft zeigt **bundesweit** Flagge

Unternehmerinnen und Unternehmer werben bundesweit für mehr Vertrauen in die Soziale Marktwirtschaft und Mut zu Reformen.

Inmitten zentraler wirtschaftspolitischer Weichenstellungen baut die Deutsche Industrie- und Handelskammer (DIHK) ihre bundesweite Kampagne „Wir unternehmen das“ weiter aus. Ziel ist es, die Rolle der Unternehmerinnen und Unternehmer für den Wohlstand und die Zukunftsfähigkeit Deutschlands sichtbarer zu machen. In der laufenden Reformdebatte treten sie zusammen mit den Industrie- und Handelskammern für die Stärken der Sozialen Marktwirtschaft ein.

„Deutschland braucht jetzt den Mut zu echten Reformen und den Blick auf diejenigen, die jeden Tag Lösungen schaffen“, sagt DIHK-Präsident Peter Adrian zum Ausbau der Initiative der deutschen Industrie- und Handelskammern mit zusammen mehr als drei Millionen Mitgliedsunternehmen und betont: „Unsere Kampagne setzt bewusst ein positives Signal in einer Zeit, die oft von Unsicherheit geprägt ist. Sie zeigt, wie Unternehmerinnen und Unternehmer täglich Verantwortung übernehmen, Chancen nutzen und unser Land voranbringen.“

Die Kampagne zeigt Unternehmerinnen und Unternehmern aus allen Branchen und Regionen bundesweit. Der Claim ‚Wir unternehmen das‘ betont die Rolle unternehmerischen Engagements bei der Bewältigung zentraler Herausforderungen – von Ausbildung über Digitalisierung und industrieller Innovation bis hin zu globalen Märkten und gesellschaftlichem Zusammenhalt. „Wir rücken die Kernwerte der Sozialen Marktwirtschaft in den Mittelpunkt. Verantwortung und Freiheit. Unternehmertum heißt für uns, Lösungen zu schaffen, Chancen zu nutzen und Zukunft zu gestalten“, so Adrian.



← *Unternehmer Dr. Bodo Reinke unterstützt die Kampagne und sieht vor allem Reformbedarf.*

Mitmachplattform als Herzstück der Kampagne

Zentrales Element der Kampagne ist die Plattform www.wir-unternehmen-das.de die als Mitmach-Initiative angelegt ist. So entwickelt sich ‚Wir unternehmen das‘ als eine Graswurzel-Bewegung aus der Wirtschaft heraus: Echte Menschen aus dem Mittelstand stehen hier im Rampenlicht. Unternehmerinnen und Unternehmer können vorgefertigte Motive auf der Plattform sogar in wenigen Schritten selbst produzieren und umgehend veröffentlichen.

Die IHKs vor Ort unterstützen die Wirtschaft bei der Kampagnenarbeit und motivieren die Unternehmerschaft in ihren Regionen zum Mitmachen. Außerdem begleitet die IHK-Organisation die Kampagne mit einer volkswirtschaftlichen Debatte zur zukünftigen Ausgestaltung der Sozialen Marktwirtschaft sowie einem verbindenden Storytelling.

Seit dem Soft Launch im Rahmen des IHK-Tages Anfang Mai 2026 in Berlin sind bereits mehrere hundert Motive mit Unternehmerinnen und Unternehmern entstanden und über verschiedene Kanäle ausgespielt worden – von Social Media bis hin zu aufmerksamkeitsstarken Aktionen im öffentlichen Raum.

Foto: @ideenpool



← *Katja Schlingermann hat sich mit einer Idee selbstständig gemacht und freut sich darüber, dass sie damit erfolgreich ist.*

Reformen brauchen unternehmerische Freiheit

Inhaltlich ist die Kampagne eng mit den aktuellen wirtschaftspolitischen Debatten verknüpft. Die DIHK versteht ‚Wir unternehmen das' auch als aktive Begleitung der Reformagenda. „Wir müssen stärker darüber sprechen, wie Wertschöpfung entsteht und welche Bedingungen Unternehmen brauchen, um erfolgreich zu sein", so Adrian. „Deutschland hat die wirtschaftliche Stärke und den Unternehmergeist, um die aktuellen Herausforderungen zu meistern. Aber wir brauchen jetzt politische Klarheit, wirtschaftlichen Mut und Tempo bei der Umsetzung. 2026 darf nicht das Jahr der Diagnose bleiben, es muss das Jahr der Entscheidungen werden.

Wirtschaft als Teil der Lösung – nicht nur Teil der Debatte

Die Kampagne soll nach den Worten von DIHK-Hauptgeschäftsführerin Helena Melnikov auch das Ansehen von Unternehmerinnen und Unternehmern stärken. Knapp die Hälfte von ihnen fühlt sich nach einer DIHK-Befragung von Politik und Gesellschaft nicht ausreichend anerkannt. „Das müssen wir im Interesse unseres ganzen Landes ändern", so Melnikov. „Unternehmerinnen und Unternehmer tragen jeden Tag Verantwortung für ihre Beschäftigten, die Regionen und unseren Wohlstand. Dieses Engagement verdient mehr Sichtbarkeit und Wertschätzung. Gerade jetzt, wo wichtige Reformen anstehen, brauchen wir den Schulterschluss von Politik, Wirtschaft und Gesellschaft, damit aus Reformdebatten echte Fortschritte werden." *(Mar)* ■

sihk.de/wir-unternehmen

Thomas Marotzke
02331 390-217
thomas.marotzke@hagen.ihk.de

Foto: @ ideenpool

Nächste Messe:
16.03.-18.03.2027 LogiMAT

Das nach da?
Läuft.

Unsere Förderanlagen.
Automatisch, innovativ, wirtschaftlich & leise.

Wir beraten Sie gerne.
www.haro-gruppe.de
HaRo®

INDUSTRIEOFFENSIVE

Bahnbranche eröffnet neue **Chancen** für die Industrie

Neue Märkte, neue Chancen: Die Bahnbranche bietet Industrieunternehmen aus der Märkischen Region vielfältige Geschäftsperspektiven. Welche Potenziale sich erschließen lassen und welche Anforderungen zu beachten sind, zeigte die „Industrieoffensive Märkische Region" bei RATH Bahntechnik in Hagen.



↑ *Zahlreiche Unternehmerinnen und Unternehmer trafen sich auf Einladung der „Industrieoffensive Märkische Region" bei RATH Bahntechnik in Hagen.*

Welche Chancen bietet die Bahnbranche für Industrieunternehmen aus der Märkischen Region? Dieser Frage widmete sich die „Industrieoffensive Märkische Region" bei einem Unternehmensbesuch bei RATH Bahntechnik in Hagen. Im Fokus standen Marktpotenziale, Anforderungen und mögliche Anknüpfungspunkte für Unternehmen, die ihre Kompetenzen in neue Geschäftsfelder übertragen möchten.

Die Bahnbranche eröffnet mit ihren vielfältigen Bedarfen rund um Fahrzeuge, Infrastruktur, Komponenten und Instandhaltung ein breites Betätigungsfeld für industrielle Unternehmen. Gerade für Betriebe, die bereits über Kompetenzen in der Metallverarbeitung, Fertigung oder bei spezialisierten Komponenten verfügen, können sich daraus interessante Anknüpfungspunkte ergeben. Gleichzeitig ist der Bahnmarkt durch spezifische Anforderungen, Standards und Strukturen geprägt, die beim Einstieg berücksichtigt werden müssen.

Genau hier setzte die Veranstaltung der „Industrieoffensive Märkische Region" an. Fachliche Impulse aus unterschiedlichen Perspektiven gaben den teilnehmenden Unternehmen Einblicke in den Markt und zeigten auf, welche Anforderungen bei einem Einstieg in die Bahnbranche eine Rolle spielen können. Der direkte Austausch mit Experten und Unternehmen aus dem Bahnumfeld bot zudem die Möglichkeit, eigene Kompetenzen und mögliche Geschäftsfelder vor diesem Hintergrund einzuordnen.

Mit RATH Bahntechnik bot ein Unternehmen aus der Region den passenden Rahmen, um die Themen unmittelbar mit der betrieblichen Praxis zu verbinden.

Die Veranstaltung ist Teil der Aktivitäten der „Industrieoffensive Märkische Region". Mit dem Projekt unterstützt die SIHK zu Hagen gemeinsam mit ihren Partnern insbesondere kleine und mittlere Industrieunternehmen dabei, neue Märkte und Geschäftsfelder zu identifizieren, vorhandene Kompetenzen mit neuen Bedarfen zusammenzubringen und Einstiegspotenziale auszuloten. Die „Industrieoffensive Märkische Region" ist Teil der Maßnahme 1.4 (Wissens- und Technologietransfer) des EFRE/JTF-Förderprogramms NRW 2021–2027. Das Vorhaben wird finanziell durch das Land Nordrhein-Westfalen sowie die Europäische Union unterstützt. *(Mk)* ■

industrieoffensive.eu

Lukas Marusczyk
02331 390-205
lukas.marusczyk@hagen.ihk.de

Foto: @ SIHK

ERFOLGREICH

SIHK-Defence Week setzt Impulse für die Region

Fünf Tage, fünf Perspektiven: Cybersicherheit, Logistik im Verteidigungsfall, internationale Kooperationen, kritische Infrastruktur und neue Marktchancen: Die erste SIHK-Defence Week machte deutlich, wie breit das Themenfeld Sicherheit und Verteidigung für die regionale Wirtschaft inzwischen aufgestellt ist. Eine Woche lang brachte die SIHK Unternehmen mit Fachleuten, Institutionen und politischen Akteuren zusammen, vermittelte Orientierung und eröffnete neue Kontakte. Ein Höhepunkt war die Unternehmerdelegation mit mehr als 50 Unternehmensvertretern zur European Defence Expo in Essen (Foto). Als regionale Anlaufstelle unterstützt die SIHK Unternehmen beim Marktzugang, bei der Vernetzung und bei Fragen rund um Resilienz und Gesamtverteidigung. *(Red)* ■

Foto: © SIHK



sihk.de/defence

Julian Pflichtenhöfer
02331 390-206
julian.pflichtenhoefer@hagen.ihk.de

NETZENTGELTE

Neue Systematik und höhere Kosten

Die Bundesnetzagentur plant eine grundlegende Reform der Stromnetzentgelte ab 2029. Vorgesehen sind neue Kapazitätspreise für Unternehmen sowie eine stärkere Beteiligung von Erzeugern und Speichern an den Netzkosten. Die DIHK warnt vor Mehrbelastungen und zusätzlicher Bürokratie. Kritik übt sie auch an der geplanten Kürzung der Bundeszuschüsse zu den Übertragungsnetzkosten um 15 Prozent ab 2027. Angesichts hoher Strompreise fordert die DIHK eine dauerhafte und verlässliche Entlastung der Wirtschaft durch höhere Bundesmittel. *(vSch)* ■

sihk.de/netzentgelte



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

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

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

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

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

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

WERBUNG AUF SPOTIFY

Warum **Audiowerbung** so **gut funktioniert**

Musik im Auto, ein Podcast beim Spaziergang, eine Playlist bei der Arbeit: für viele Menschen ist das längst Teil des Alltags. Rund 53 Millionen Menschen ab 14 Jahren nutzen in Deutschland zumindest gelegentlich Streamingdienste dafür, 44 Prozent sogar täglich oder fast täglich.

Das zeigt der Online-Audio-Monitor 2026. Für Unternehmen ist das interessant: Audio erreicht Menschen auch dann, wenn sie gerade nicht auf einen Bildschirm schauen.

Audio schafft neue Werbemomente

Interessant ist Spotify vor allem, da sich Zielgruppe, Region und Anlass sinnvoll miteinander verbinden lassen. Kampagnen können unter anderem nach Alter, Standort, Sprache, Interessen, Musikgenres oder Podcast-Themen ausgerichtet werden. Für einen Händler kann das beispielsweise bedeuten, einen Aktionssamstag gezielt in der eigenen Region zu bewerben. Ein Fitnessstudio kann Menschen ansprechen, die sich für Sport und Training interessieren. Auch für Veranstaltungen, Gastronomie, Freizeitangebote oder Recruiting kann Audio eine interessante Ergänzung sein.

Dabei gilt besonders: Weniger ist mehr. Anzeigen zwischen Songs dürfen maximal 30 Sekunden lang sein. Spotify empfiehlt dafür etwa 55 bis 70 Wörter. Wer in dieser Zeit Leistungen, Angebote und Unternehmensgeschichte gleichzeitig unterbringen möchte, überlädt den Spot schnell. Entscheidend sind eine klare Botschaft, ein verständlicher Anlass und ein eindeutiger nächster Schritt.

Mit überschaubarem Budget testbar

Ein professionell produzierter Radiospot ist nicht zwingend erforderlich. Unternehmen können vorhandenes Audiomaterial nutzen oder über Spotify einen Spot mit Skript, Sprecherstimme und Hintergrundmusik erstellen lassen. Unsere Agenturkunden nutzen diese Option am meisten, da sie dadurch einen qualitativ-hochwertigen Werbespot erhalten, der übrigens komplett kostenfrei ist.



↑ *Gastbeitrag von Kristin Steinbrecher von Online-Experience aus Hagen*

Für Kampagnen gibt es derzeit ein Mindest-Werbebudget von 250 Euro. Einen festen Anzeigenpreis gibt es nicht, die Ausspielung erfolgt über ein Auktionsverfahren. So wird zum Beispiel pro Klick oder nach dem Tausenderkontaktpreis bezahlt. Ein wesentlicher Unterschied zu klassischer Audiowerbung, zum Beispiel im Radio, liegt in der Steuerbarkeit: Budget und Laufzeit lassen sich begrenzen, Zielgruppen definieren und Ergebnisse wie Reichweite, Impressionen, Frequenz oder Klicks auswerten. Damit kann ein Unternehmen zunächst mit einer überschaubaren Kampagne testen, ob Spotify die gewünschte Zielgruppe tatsächlich erreicht. Und die gewünschten Ergebnisse erzielt.

Der größte Vorteil der Werbung auf Spotify liegt für lokale Händler in der exakten geografischen Aussteuerung. Werbekampagnen lassen sich postleitzahlgenau oder in einem bestimmten Radius rund um Hagen schalten. Das bedeutet: Jeder Cent des Werbebudgets fließt direkt in die relevante Zielgruppe vor Ort.

Mit Spotify Ads bekommen Unternehmen nicht nur in einem zusätzlichen Werbeplatz. Spotify erreicht Menschen in Situationen, in denen andere digitale Anzeigen kaum stattfinden: beim Pendeln, Arbeiten, Sport oder unterwegs. Genau dort kann Audio den bestehenden Medienmix sinnvoll ergänzen.

(Kristin Steinbrecher) ■

Foto: @ PRIVAT



IT-SICHERHEITSTAG NRW

Gut vorbereitet auf den Cyberangriff

Wie sicher ist das eigene Unternehmen – und was ist zu tun, wenn es trotz aller Vorsorge zu einem Cyberangriff kommt? Der 14. IT-Sicherheitstag NRW gibt am 8. Dezember im Landschaftspark Duisburg-Nord praxisnahe Antworten. Die SIHK zu Hagen gehört zu den mitorganisierenden Industrie- und Handelskammern in NRW, die den Fachkongress gemeinsam mit dem Kompetenzzentrum DIGITAL.SICHER.NRW veranstalten. Im Mittelpunkt stehen die Anforderungen kleiner und mittlerer Unternehmen. Die begleitende Fachausstellung bietet Gelegenheit, direkt mit Anbietern ins Gespräch zu kommen, Lösungen kennenzulernen und sich über weitergehende Unterstützung zu informieren. Eigene Anforderungen lassen sich dabei persönlich besprechen: Welche Angebote passen zum Betrieb, und wie können die nächsten Schritte aussehen? Neben dem fachlichen Programm ist der Austausch ein wesentlicher Bestandteil des Tages. In den Pausen und an den Ausstellungsständen können Teilnehmende Erfahrungen mit anderen Unternehmen teilen, Fragen mit Fachleuten vertiefen und neue Kontakte aufbauen. So verbindet der IT-Sicherheitstag Wissen mit der Möglichkeit, passende Ansprechpartner für die Umsetzung im eigenen Unternehmen zu finden. *(Red)* ■

it-sicherheitstag-nrw.de

Foto: @ it-sicherheitstag-nrw.de

Termin

MatchMaking: KI in der Produktion am 19. November

Wie kann Künstliche Intelligenz konkret dabei helfen, Produktion effizienter, smarter und zukunftsfähiger zu machen? Antworten darauf gibt es beim „MatchMaking: Künstliche Intelligenz in der Produktion" am 19. November in der SIHK zu Hagen. Ausgewählte Scale-ups aus Nordrhein-Westfalen präsentieren praxisnahe Lösungen für industrielle Anwendungen und treffen dabei direkt auf mittelständische Unternehmen.

Im Mittelpunkt stehen die Themen KI-Wissensmanagement, KI und Robotik sowie digitale Zwillinge. Vorgestellt werden unter anderem Lösungen zur Sicherung von Mitarbeiterwissen, zur Nutzung von Maschinen- und Fertigungsdaten, zur Automatisierung manueller Arbeitsabläufe sowie zur KI-gestützten Wartung von Maschinen. Neben den Pitches bietet die Veranstaltung eine Keynote, einen Praxistalk und viel Raum für den direkten Austausch zwischen etablierten Unternehmen und jungen Technologieanbietern. (Pf) ■

events.sihk.de/MatchMaking

BMS Industriebau.

NEUBAU EINES FIRMENSTANDORTES

GEISE Elektrotechnik GmbH in Marsberg



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

2. BIS 4. FEBRUAR 2027

Markterkundungsreise Sicherheit und Verteidigung nach **Finnland**

Die Südwestfälische Industrie- und Handelskammer zu Hagen (SIHK) bietet mit Unterstützung der Deutsch-Finnischen Handelskammer (AHK) vom 2. bis 4. Februar 2027 eine Markterkundungsreise zum Thema Sicherheit und Verteidigung nach Helsinki an.

Auf dem Programm steht die Teilnahme an den SecD-Days der Finnish Defence and Aerospace Industries (PIA), der bedeutendsten Fachkonferenz und -messe im nordischen Raum. Darin eingebettet ist auch anschließend der German-Finnish Defence Dialogue der AHK Finnland. Das Kooperationsformat dient dazu, Akteure der Verteidigungs-, Sicherheits- und Dual-Use-Industrie beider Länder auch über Matchmaking-Formate gezielt zu vernetzen. Neben deutschen OEMs wie Rheinmetall oder Hensoldt nehmen auch führende finnische Unternehmen wie Patria und Technologie-Cluster teil. Deutsche Zulieferer können durch die Teilnahme an der Reise direkt von finnischer Expertise profitieren, um eigene Geschäftsmodelle, Lieferketten oder gemeinsame Konsortien resilienter aufzubauen. Teilnehmer erhalten direktes Feedback und Marktanalysen von Militärattaches, Industrievertretern sowie Beschaffungsexperten beider Länder. Das erleichtert den Markteintritt und das Verständnis, beispielsweise für Ausschreibungsprozesse, bei den finnischen Streitkräften.

Warum Finnlands Rüstungsmarkt für deutsche Zulieferer boomt

Seit dem NATO-Beitritt erlebt Finnland eine beispiellose militärische Modernisierung. Es plant seine Verteidigungsausgaben massiv zu steigern und sucht verstärkt nach verlässlichen Partnern zur Skalierung ihrer Produktion und Integration in NATO-Standards. Ein Paradebeispiel ist das multinationale CAVS-Programm, bei dem Deutschland die Beschaffung von rund 900 finnischen Patria 6x6-Radpanzern beschlossen hat. Für die deutsche Zulieferindustrie eröffnen sich in diesem Ökosystem enorme Absatz- und Kooperationspotenziale. Die finnische Beschaffungsstrategie fordert traditionell eine extrem hohe Versorgungssicherheit sowie technologische Anpassungen an arktische Bedingungen, wofür Spezialkomponenten benötigt werden.



↑ *Helsinki, Finnlands Hauptstadt, ist Ziel einer SIHK-Markterkundungsreise zum Thema Sicherheit und Verteidigung vom 2. bis 4. Februar 2027.*

Der Markt für Rüstungsgüter wird von wenigen, hochinnovativen Systemhäusern dominiert (Patria, Sisu Auto, Sako). Unterhalb der großen Systemhäuser operiert eine hochspezialisierte Struktur aus Tier-1- und Tier-2-Zulieferern, die vor allem in den Bereichen Digitalisierung, Elektronik und arktische Kompetenz glänzen (Bittium Wireless, DA-Group, Insta Group).

Einige deutsche Rüstungsfirmen und Zulieferer sind bereits im finnischen Markt verankert. So unterhält die ThyssenKrupp Aerospace einen strategischen Standort in Jämsä, um die lokale Luft- und Raumfahrtindustrie direkt mit Materialbeschaffung, Profile-Cutting und Just-in-Time-Lieferungen zu bedienen. Gleichzeitig arbeiten deutsche Systemhäuser wie KNDS (über die Tochter DSL) und die Flensburger Fahrzeugbau Gesellschaft (FFG) eng mit Patria zusammen, um nationale Varianten der finnischen Plattformen zu fertigen. Da finnische Unternehmen verstärkt auf KI, Post-Quanten-Kryptografie und moderne Sensorik setzen, wächst der Bedarf an mikroelektronischen Bauteilen, Drohnentechnologie, IKT, optischen Systemen und elektromechanischen Komponenten. *(Hm)* ■

sihk.de/auwi-termine

Frank Herrmann
02331 390-220
frank.herrmann@hagen.ihk.de

Foto: @ Scanrail / stock.adobe.com

MSPO 2026

NRW-Unternehmen zeigen Stärke auf Verteidigungsmesse

Vom 8. bis 11. September 2026 präsentierten sich Unternehmen aus Nordrhein-Westfalen auf der internationalen Verteidigungsmesse MSPO im polnischen Kielce. Der Gemeinschaftsstand der Südwestfälischen Industrie- und Handelskammer zu Hagen (SIHK) und der Deutsch-Polnischen Industrie- und Handelskammer (AHK Polen) bot eine Plattform zur internationalen Vernetzung und Anbahnung neuer Geschäftsbeziehungen.

Aus dem SIHK-Bezirk waren die Mendritzki+Wilke Kaltwalzwerke Iserlohn GmbH & Co. KG, die Gris Umformtechnik GmbH und die Lahme GmbH & Co. KG vertreten. Ergänzt wurde die Beteiligung aus Nordrhein-Westfalen durch die HEISMANN Drehtechnik GmbH und die FibreCoat GmbH. Die Unternehmen nutzten die Messe, um ihre technologischen Kompetenzen vorzustellen und neue Kontakte in der Sicherheits- und Verteidigungsindustrie zu knüpfen.

Zu den Höhepunkten zählten die Besuche des Gesandten der Deutschen



Botschaft in Polen, Robert Rohde, der Botschaftsrätin I. Klasse Anke Konrad sowie des Honorarkonsuls Dr. Marcin Tyslik.

Besonders wertvoll waren die von NRW.Global Business Poland organisierten Exklusivgespräche mit Robert W. Czajkowski, Managing Director der WB Germany GmbH, und Christoph Köster, Vice President – Head of Sales bei Rheinmetall. Auch ein Besuch bei der polnischen WB Group mit einem Austausch auf Führungsebene bot neue Anknüpfungspunkte für Kooperationen.

Die MSPO unterstrich das Potenzial der nordrhein-westfälischen Industrie als Partner der europäischen Verteidigungswirtschaft. Insbesondere mittelständische Unternehmen können mit ihren Kompetenzen einen wichtigen Beitrag zu internationalen Lieferketten leisten.

Auch 2027 planen SIHK und AHK Polen einen Gemeinschaftsstand auf der MSPO. Interessierte Unternehmen können sich bereits jetzt an das Team International der SIHK wenden. *(E)* ■

sihk.de/international

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



Foto: @ SIHK zu Hagen

STICHTAG 1. NOVEMBER

EU-Zollreform und neue Regeln im E-Commerce

Die Europäische Union reformiert das Zollrecht für den Online-Handel grundlegend. Wie das Europäische Parlament und der Rat der EU bestätigen, wird spätestens zum 1. November 2026 eine neue EU-weite Bearbeitungsgebühr für Kleinsendungen aus Nicht-EU-Staaten eingeführt.

Ab November 2026 wird für jede Kleinsendung aus Drittstaaten eine Bearbeitungsgebühr (handling fee) erhoben, um die gestiegenen Kontrollkosten im E-Commerce zu decken. Die genaue Höhe legt die EU-Kommission noch fest. Vorgesehen sind zwei Euro je Position der Zollanmeldung. Die Abfertigungspauschale entsteht grundsätzlich mit Annahme der Zollanmeldung und ist nicht erstattungsfähig.

Die Bearbeitungsgebühr ergänzt den Wegfall der 150-Euro-Freigrenze und den Pauschalzoll von drei Euro pro Warenkategorie für Sendungen unter 150 Euro. Ebenfalls ab dem 1. November 2026 ist bei Sendungen mit einem Sachwert bis 150 Euro die Produktkennung als zusätzliche Angabe in der Zollanmeldung verpflichtend.

Große E-Commerce-Marktplätze außerhalb der EU werden rechtlich als Importeure eingestuft. Sie müssen die Zollabwicklung und die Erhebung der Abgaben direkt beim Kaufprozess für Verbraucher übernehmen. Bei systematischen Falschangaben zur Umgehung von Zollpflichten drohen Strafen von bis zu sechs Prozent des jährlichen Importwerts oder vorübergehende Marktsperren für die Plattformen.

Die Erhebung des Pauschalzolls und der Abfertigungspauschale wird sowohl in ATLAS IMPOST als auch in ATLAS transaktionsbezogen vorgenommen. Wichtig: Die Auswirkungen der Zollrechtsänderungen auf Aufschubkonten und die Höhe der Gesamtsicherheiten sind zu beachten. *(No)* ■

sihk.de/international

EUROPÄISCHER EMISSIONSHANDEL

Reform des Europäischen Emissionshandels vorgelegt

Die EU-Kommission hat Vorschläge zur ETS-Reform veröffentlicht. Ziel ist es, den Europäischen Emissionshandel (European Emission Trading System, EU ETS) wirksamer zu gestalten und zugleich die Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Wirtschaft zu sichern.

Aus Sicht der Deutschen Industrie- und Handelskammer (DIHK) gehört er künftig ins Zentrum der europäischen und nationalen Energiepolitik. Damit er seine volle Wirkung entfalten kann, muss er im Sinne der Unternehmen aber internationaler, innovativer und kosteneffizienter werden. Entscheidend sei dabei, dass die EU-Kommission Wettbewerbsfähigkeit und Klimaschutz verbinde. Gerade in Anbetracht der angespannten Wirtschaftslage braucht es einen realistischen Zielpfad und einen angemessenen Carbon-Leakage-Schutz. Die Reform sollte einen Reduktionspfad vorgeben, der klimapolitisch ambitioniert, zugleich aber technologisch und ökonomisch glaubwürdig ist. Die Industrie- und Handelskammern unterstützen den Europäischen Emissionshandel als marktbasiertes, technologieoffenes und prinzipiell bürokratiearmes Leitinstrument der Klimapolitik. Zwischen 2005 und 2023 trug das System zu einer Emissionsminderung von 47 Prozent in seinen Sektoren bei. In einem Impulspapier zeigt die IHK-Organisation explizit auf, welche Aspekte aus Sicht der Breite der Wirtschaft für die Ausgestaltung der ETS-Reform entscheidend sind.

Für DIHK-Präsident Peter Adrian stellt die EU-Kommission mit ihren Vorschlägen die richtigen Weichen. „Werden sie umgesetzt, ermöglichen sie Industrie und Kraftwerken einen gangbaren Weg zu Emissionsminderung und stärken den Schutz vor Carbon-Leakage, also der Verlagerung von Emissionen ins Ausland." Besonders positiv ist, dass CO_2-Zertifikate über 2039 hinaus versteigert werden sollen. Dieser Schritt ist überfällig, denn der bisherige Reduktionspfad ist sehr steil und das frühe Auslaufen der Zertifikate



mit Blick auf das Klimaziel 2050 unangemessen. „Der Kommissionsvorschlag verbindet Klimaschutz und Wettbewerbsfähigkeit: Vorreiter werden nicht benachteiligt, der CO_2-Preis behält seine Lenkungswirkung und die Mehrheit der Unternehmen gewinnt Zeit für eine erfolgreiche Transformation."

Richtig findet die DIHK auch, freie Zuteilungen von Zertifikaten länger zu gewähren als bisher geplant. Denn der CO_2-Grenzausgleichsmechanismus CBAM kompensiert die steigenden CO_2-Kosten bislang nicht ausreichend, ist lückenhaft und verursacht hohe Verwaltungskosten. Die geplante Kopplung der freien Zuteilungen an zusätzliche Investitionsauflagen schwächt hingegen die Entlastungswirkung und damit den Carbon-Leakage-Schutz. Sinnvoll ist hingegen, dass Mitgliedstaaten ihre nationalen ETS-Einnahmen stärker in die notwendige Energieinfrastruktur lenken sollen. Solange Stromnetze, Wasserstoffinfrastruktur sowie Transport- und Speicherlösungen für CO_2 nicht in ausreichendem Maße bereitstehen, können Unternehmen ihre Transformation nicht umsetzen. Zusätzliche Spielräume könnte ab 2036 die Anerkennung internationaler Klimaschutzzertifikate schaffen, deren konkreten Qualitäts- und Zulassungskriterien allerdings erst später festgelegt werden sollen. Auch die Einbindung von CO_2-Entnahmen in den ETS ist ein wichtiges Instrument, um Aktivitäten zur Kompensation unvermeidbarer Restemissionen zu ermöglichen. Die vorgeschlagenen Lösungen sind in der Praxis bislang allerdings kaum marktfähig, hier braucht es echte Technologieoffenheit. Der Reformvorschlag der EU-Kommission wird nun zur weiteren Beratung dem Europäischen Parlament und den Mitgliedstaaten vorgelegt. *(Nh)* ■

sihk.de/ets

Frank Niehaus
02331 390-208
frank.niehaus@hagen.ihk.de

Foto: @ Raisa / Generiert mit KI, stock.adobe.com

NEUE EU-MASCHINENVERORDNUNG

EU-Maschinenverordnung: Anforderungen ab 2027

Für Maschinenbauer und produzierende Unternehmen gelten ab dem 20. Januar 2027 neue Anforderungen: Die EU-Maschinenverordnung (EU) 2023/1230 löst die bisherige Maschinenrichtlinie ab. Unternehmen sollten Produkte und interne Prozesse vorbereiten. Die Verordnung gilt unmittelbar in allen EU-Mitgliedstaaten und berücksichtigt stärker die Digitalisierung der Produktion. Vernetzte Maschinen, autonome Funktionen, Mensch-Roboter-Kollaboration und Software-Updates bringen neue Risiken mit sich, die Hersteller bei Konstruktion und Risikobeurteilung berücksichtigen müssen. Besonders relevant ist die Cybersicherheit: Maschinen müssen so konstruiert sein, dass sicherheitsrelevante Funktionen nicht durch unbeabsichtigte oder böswillige Eingriffe beeinträchtigt werden. Der Schutz vor Manipulationen und Cyberangriffen wird damit zunehmend Teil der Maschinensicherheit.

Für bestimmte Maschinen und zugehörige Produkte mit besonderem Risikopotenzial gelten zudem besondere Anforderungen an die Konformitätsbewertung. Unternehmen sollten prüfen, ob ihre Produkte in Teil A oder B des Anhangs I der Verordnung aufgeführt sind und welche Verfahren dadurch erforderlich werden. Auch Betreiber von Maschinen sind betroffen. Werden bestehende Maschinen nach dem Inverkehrbringen wesentlich verändert – etwa durch Umbauten, neue Software oder eine digitale Nachrüstung –, kann eine erneute Konformitätsbewertung erforderlich werden. Wer eine solche wesentliche Veränderung vornimmt, kann nach der Verordnung selbst zum Hersteller werden. Erleichterungen gibt es bei der Dokumentation: Betriebsanleitungen und EU-Konformitätserklärungen können künftig grundsätzlich digital bereitgestellt werden. Damit können insbesondere Hersteller umfangreicher Maschinen und Anlagen ihren Dokumentationsaufwand effizienter gestalten. *(Nh)* ■

INFO

*Die SIHK informiert in einem kostenlosen **Seminar** am 30. November von 9 bis 16 Uhr über die neuen rechtlichen Anforderungen der EU-Maschinenverordnung. Im Fokus stehen Änderungen, deren rechtliche Auslegung sowie notwendige Maßnahmen im Unternehmen. Praxisbeispiele zeigen, wie technische Dokumentationen, Risikobeurteilungen und Konformitätsverfahren angepasst werden können.*

events.sihk.de/301126



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

Jetzt folgen auf:

mark E
Energie, die bewegt.

SIHK-BESTENEHRUNG 2026

101 Beste: Starke Leistungen, starke Perspektiven

101 Auszubildende haben ihre Berufsausbildung in diesem Jahr mit der Bestnote „sehr gut“ vor den Prüfungsausschüssen der Südwestfälischen Industrie- und Handelskammer zu Hagen (SIHK) abgeschlossen.

Bei einer feierlichen Auszeichnung im Hörsaal der SIHK würdigte Hauptgeschäftsführer Dr. Ralf Geruschkat die hervorragenden Leistungen der ehemaligen Auszubildenden und überreichte ihnen Urkunde und Geschenk.

Gleichzeitig dankte Geruschkat den ausbildenden Unternehmen, Berufskollegs und Familien für ihr großes Engagement für den Fachkräftenachwuchs. Gegenüber den Besten betonte Geruschkat: „Sie haben gezeigt, was sie können, und dürfen heute stolz auf ihre Leistung sein. Damit machen sie deutlich, wie viel die duale Aus- und Weiterbildung bewegt und welche guten Chancen sie jungen Menschen bietet.“

3.028 Prüfungen – 101-mal Bestnote „sehr gut“

Im Bezirk der SIHK zu Hagen haben in diesem Jahr 3.028 junge Frauen und Männer aus über 135 verschiedenen Berufen ihre Berufsabschlussprüfung bestanden. Unter ihnen erzielten 50 kaufmännische und 51 gewerblich-technische Auszubildende das Gesamtergebnis „sehr gut“. Das entspricht einem Anteil von 3,3 Prozent.

Neben den Auszubildenden wurden auch die Besten der Fortbildungsprüfungen geehrt. Rund 1.200 Fachwirt-, Meister- und Ausbildereignungsprüfungen nimmt die SIHK pro Jahr ab – ein wesentlicher Beitrag zur Fachkräftesicherung in Südwestfalen.

Erstmalig wurden auch Teilnehmer der neuen Zusatzqualifikation Erneuerbare Energie und Wasserstoff geehrt. Diese ist ein besonderes Angebot der SIHK, das junge Menschen frühzeitig für zentrale Zukunftsthemen qualifiziert. Davon profitieren beide Seiten: Auszubildende gewinnen wertvolle Zusatzkompetenzen, Unternehmen sichern sich Fachkräfte mit Zukunftswis-



↑ *Märkischer Kreis Süd*



↑ *Märkischer Kreis Nord*



↑ *Ennepe-Ruhr-Kreis*

Foto: @ SIHK



↑ *Hagen*

sen. Die Veranstaltung wurde von einem abwechslungsreichen Rahmenprogramm begleitet: DFB-Schiedsrichterin Fabienne Michel sorgte für spannende Insights im Fußball und das Treffen von schnellen Entscheidungen, DJ Julian Hopmann für die passende Stimmung – und beim anschließenden Austausch kam das Netzwerken und Feiern nicht zu kurz. *(Red)* ■



DR. RALF GERUSCHKAT
HAUPTGESCHÄFTSFÜHRER DER SIHK ZU HAGEN

> Sie haben gezeigt, was sie können, und dürfen stolz auf ihre Leistung sein. Damit machen sie deutlich, wie viel die duale Aus- und Weiterbildung bewegt und welche guten Chancen sie jungen Menschen bietet.

Foto: @ SIHK

SERVICE

Digitales Berichtsheft: Lösung für Azubis und Betriebe

Berichtshefte digital führen, prüfen und freigeben: Die Südwestfälische Industrie- und Handelskammer zu Hagen (SIHK) stellt Ausbildungsbetrieben und Auszubildenden im Märkischen Südwestfalen mit dem „Berichtsheft IHK" jetzt eine kostenlose Online-Lösung zur Verfügung.

Über die Plattform berichtsheft-ihk.de können Auszubildende ihre gesetzlich vorgeschriebenen Ausbildungsnachweise elektronisch erstellen und zur Kontrolle an ihre Ausbilderinnen und Ausbilder übermitteln. Diese können die Einträge anschließend prüfen und freigeben. Die Anwendung ist sowohl am PC als auch auf Tablets und Smartphones nutzbar. Für die spätere Prüfungsanmeldung lassen sich die Ausbildungsnachweise bequem als PDF exportieren. *(Red)* ■

sihk.de/berichtsheft



PRÜFEREHRENAMTSTAG 2026

SIHK würdigt **Engagement** und **Gemeinschaft**

Sie sind echte „Ehrenmenschen“: Mehr als 1.600 ehrenamtliche Prüferinnen und Prüfer engagieren sich in rund 370 Ausschüssen und tragen dazu bei, dass Aus- und Weiterbildung im SIHK-Bezirk auf hohem Niveau bleiben.

Die Südwestfälische Industrie- und Handelskammer zu Hagen (SIHK) stellte jetzt dieses wichtige Engagement in den Mittelpunkt. Rund 170 Gäste kamen zum diesjährigen Prüferehrenamtstag.

„Unser Prüfungssystem lebt vom Einsatz unserer ehrenamtlichen Prüferinnen und Prüfer. Sie begleiten junge Menschen in einer so wichtigen Phase und geben ihnen Orientierung und Sicherheit“, sagte SIHK-Präsident Ralf Stoffels in seiner Rede. „Dafür bringen sie viel Zeit, Erfahrung und persönliches Engagement ein. Gleichzeitig bietet das Ehrenamt auch die Möglichkeit, selbst neue Erfahrungen und Impulse zu sammeln.“

Ein besonderer Höhepunkt des Nachmittags waren die Ehrungen: Die SIHK zeichnete Prüferinnen und Prüfer für ihr zehnjähriges Engagement aus. Darüber hinaus wurden diejenigen geehrt, die bereits seit 25 Jahren als Prüferinnen und Prüfer aktiv sind. Als besondere Anerkennung erhielten sie die Friedrich-Harkort-Medaille.



↑ *Für 10 Jahre Ehrenamtsengagement geehrt wurden: Matthias Dietz, Edward Dzierzkowski, Thomas Fischer, Guido Hennen, Norbert Lehmann und Thomas Müller.*



↑ *Mit der Friedrich-Harkort-Medaille geehrt wurden: Hans-Joachim Beyert, Andreas Bolte, Stefan Gawronski, Oliver Kamm, Günther Linden, Jürgen Linnepe, Ralf Machwitz und Regina Szeimies (sowie Holger Mannesmann nachträglich aus dem Jahr 2025).*

Ehrenamt würdigen und neue Prüfer gewinnen

„Heute geht es vor allem darum, unseren Prüferinnen und Prüfern für ihren langjährigen Einsatz zu danken und ihre Verbundenheit mit dem Ehrenamt zu würdigen“, erklärte Thomas Haensel, Geschäftsbereichsleiter ‚Menschen bilden‘ bei der SIHK. „Wer sich über so viele Jahre engagiert, bringt nicht nur Ausdauer mit, sondern vor allem Begeisterung für Ausbildung und Weiterbildung. Damit sind unsere Prüferinnen und Prüfer wichtige Vorbilder – insbesondere in einer wirtschaftlich herausfordernden Zeit.“ Zugleich rief Haensel dazu auf, die Kampagne #Ehrenmensch aktiv zu unterstützen und weitere Menschen für eine Tätigkeit im Prüfungsehrenamt zu gewinnen. Für gute Stimmung und beste Unterhaltung sorgte in diesem Jahr Comedian Dr. Alexander Hartmann. Mit seiner unterhaltsamen und mitreißenden Keynote begeisterte er das Publikum. Beim anschließenden Get-together in festlichem Rahmen blieb ausreichend Zeit für persönliche Gespräche, den Austausch unter Kolleginnen und Kollegen und das gemeinsame Feiern des ehrenamtlichen Engagements. *(NoS)* ■

sihk.de/ehrenmensch

Foto: © SIHK zu Hagen

SIHK AKADEMIE
WISSEN. WEITER. BILDUNG.



SCANNEN UND KURSE ENTDECKEN!

Weiterbildung, die Ihre Karriere voranbringt.

AUSBILDUNG DER AUSBILDER – AUSBILDEREIGNUNG (AEVO)

01.12.2026	Vorbereitung auf die mündliche Prüfung	Hagen
05.12.2026	Ausbildung der Ausbilder - Crash Kurs *Weitere Termine Hemer **2027**: 01.02., 19.06., 27.11.* *Hagen **2027**: 09.01., 27.02., 10.04., 28.06., 25.09., 16.10., 08.11., 4.12* *Lüdenscheid **2027**: 23.01., 08.05., 18.09.*	Hagen
09.12.2026	Ausbildung der Ausbilder *Weitere Termine: 10.12. **2027**: 04.01., 07.01., 03.02. 04.02, 01.03., ...*	Webinar
07.01.2027	Ausbildung der Ausbilder - Kompakt *Weitere Termine: 03.02., 08.03., 05.04., 03.05., 07.06., 05.07., ...*	Webinar
11.01.2027	Ausbildung der Ausbilder - Intensivlehrgang *Weitere Termine* Hagen: 31.05., 06.09., 15.11. *Hemer **2027**: 15.02., 19.04., 04.10.* *Lüdenscheid **2027**: 08.03., 05.07., 29.11.*	Hagen
31.05.2027	Ausbildung der Ausbilder Abendlehrgang *Weitere Termine*: 20.11.	Hagen
06.03.2027	Ausbildung der Ausbilder - Samstagslehrgang *Weitere Termine*: 11.09.	Hagen

AUSSENWIRTSCHAFT

07.01.2027	Zolländerungen 2027 (halbtags) - Informationsveranstaltung *Weitere Termine: 08.01., 14.01., 15.01., 20.01, 22.01., 27.01., 28.01., ...*	Webinar
05.01.2027	Zolländerungen 2027 (ganztags) - Intensiv *Weitere Termine: 19.01., 25.01., 15.02.*	Webinar
19.01.2027	Exportmanager*in *Weitere Termine: 16.03., 06.09.*	Webinar
23.02.2027	Warenursprung und Präferenzen / Lieferantenerklärungen (Grundlagenseminar). *Weitere Termine: 15.03., 27.04., 24.05., ...*	Webinar
04.02.2027	Lieferantenerklärungen 2027 - verstehen, ausstellen und anwenden (Grundlagenseminar). *Weitere Termine: 11.03., 08.04., ...*	Webinar

AZUBIS

11.01.2027	Rechnungswesen für Auszubildende	Webinar
02.02.2027	Buchführung für Auszubildende - Modul 1 Rechnungswesen	Webinar
03.02.2027	Sicher auftreten im Berufsalltag für Auszubildende	Hagen
01.03.2027	Kundenorientierte Kommunikation für Auszubildende	Hagen

AZUBI-PRÜFUNGSVORBEREITUNGSKURSE FÜR DIE IHK-PRÜFUNGEN

Die SIHK Akademie bietet regelmäßig **Prüfungsvorbereitungskurse für kaufmännische und weitere Ausbildungsberufe** an. Tel. 02331 92267-358, bosnic@sihk-akademie.de

KI-KURSE

16.11.2026	KI in der Praxis - Einstieg und Umsetzung (IHK)	Webinar
02.02.2027	KI-Spezialist*in für Business Analytics. *Weitere Termine: 02.03.*	Webinar
02.02.2027	E-Commerce Manager	Webinar
16.02.2027	Digitalisierungsmanager*in. *Weitere Termine: 20.04.*	Webinar
25.02.2027	ChatGPT in der Unternehmenspraxis - KI erfolgreich für Marketing und Prozessoptimierung einsetzen. *Weitere Termine: 24.06.*	Webinar
01.03.2027	KI-Manager*in (IHK). *Weitere Termine: 31.05.*	Webinar
11.03.2027	KI-Spezialist*in für Recruiting (IHK). *Weitere Termine: 20.04.*	Webinar
15.03.2027	KI-Spezialist*in für E-Commerce (IHK)	Webinar
05.04.2027	KI-Spezialist*in für Online-Marketing (IHK) *Weitere Termine: 04.06.*	Webinar

Alle Angaben ohne Gewähr. Terminänderungen vorbehalten.

FINANZEN & RECHNUNGSWESEN

03.12.2026	Lohnbuchhalter*in *Weitere Termine: 07.12. **2027**: 5.02., 23.02., 16.03., ...*	Webinar
11.01.2027	Fachkraft für Buchführung *Weitere Termine: 01.02., 02.03., 15.03., 19.04., ...*	Webinar
01.02.2027	Geprüfte*r Bilanzbuchhalter*in - Bachelor (IHK)	Webinar
12.02.2027	Jahresabschluss, Bilanz und Bewertung (IHK) *Weitere Termine: 08.03.*	Webinar
09.03.2027	Geprüfte*r Bilanzbuchhalter*in (IHK) *Weitere Termine: 05.04., 16.09., 11.10.*	Webinar

MARKETING/VERKAUF/KOMMUNIKATION

01.12.2026	Social Media & Recht - Was Sie unbedingt wissen sollten	Webinar
08.12.2026	LinkedIn Marketing. *Weitere Termine 2027: 13.05.*	Webinar
21.01.2027	Online Marketing Manager *Weitere Termine: 23.02.*	Webinar
18.02.2027	Online Marketing Strategien entwickeln, umsetzen, steuern	Webinar
11.03.2027	Social Media-Marketing - Facebook, Instagram, LinkedIn & Co.	Webinar

MEISTERKURSE & FACHWIRTE (IHK)

16.11.2026	Geprüfte*r Technische*r Betriebswirt*in	Hagen
17.11.2026	Industriemeister*in Metall - Abendlehrgang *Weitere Termine **2027**: 01.02.*	Hagen
23.11.2026	Geprüfte*r Wirtschaftsfachwirt*in - Vollzeit *Weitere Termine **2027**: 12.7., 22.11.*	Webinar
26.11.2026	Logistikmeister*in *Weitere Termine **2027**: 01.06.*	Webinar
26.11.2026	Industriemeister*in Fachrichtung Metall *Weitere Termine **2027**: 02.06.*	Webinar
08.12.2026	Meister*in für Kraftverkehr	Webinar
12.01.2027	Geprüfte*r Wirtschaftsfachwirt*in	Hagen
12.01.2027	Geprüfte*r Industriefachwirt*in	Hagen
06.02.2027	Industriemeister*in Fachrichtung Metall**[1]	Hagen/Hemer/Lüd.
06.02.2027	Kunststoff/Kautschuk - Samstagslehrgang**[1]	Hagen/Hemer/Lüd.
06.02.2027	Industriemeister*in Elektrotechnik - Samstagslehrgang**[1]	Hagen/Hemer/Lüd.
06.02.2027	Logistikmeister*in - Samstagslehrgang**[1]	Hagen/Hemer/Lüd.
10.02.2027	Vorbereitungskurs Rechnungswesen Industriemeister & Fachwirte	Webinar

[1] Wahlweise auch in Hemer und Lüdenscheid buchbar.

PERSONAL / MANAGEMENT

11.11.2026	Führungskompetenz - Grundlagenseminar	Hagen
11.02.2027	Social Recruiting - Personalgewinnung mit Instagram, LinkedIn, Facebook & Co. *Weitere Termine: 03.06.*	Webinar
29.04.2027	Azubi-Recruiting über Social Media (Teil 1)	Webinar

WEITERBILDUNGEN FÜR ELEKTROFACHKRÄFTE

Auf Anfrage (auch als Inhouse buchbar)

WEITERE ANGEBOTE

Weitere Angebote in Metall- und Elektrotechnik, Schweißtechnik und QM sowie Azubi-Qualifikationen und Prüfungsvorbereitung für technische Berufe erhalten Sie bei Peter Voß. Tel. 02331 92267-324, voss@sihk-akademie.de

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

DÖRKEN

Frauen in MINT-Berufen: Zwei Elektronikerinnen gehen ihren Weg

Technische Berufe sind Männersache? Für Michelle Prang und Dania-Tarja Person von DÖRKEN in Herdecke ganz sicher nicht. Die beiden Elektronikerinnen erzählen, warum sie sich für ihren Beruf entschieden haben, welche Rolle Vorurteile noch spielen – und warum Frauen in MINT-Berufen endlich etwas ganz Normales sein sollten.

Warum sollte Elektrotechnik eigentlich Männersache sein? Für Michelle Prang und Dania-Tarja Person von DÖRKEN in Herdecke stellt sich diese Frage kaum. Während Michelle sich für eine Ausbildung zur Elektronikerin für Automatisierungstechnik entschieden hat, hat Dania sich für Betriebstechnik entschieden – nicht, weil sie in einem vermeintlichen Männerberuf ein Zeichen setzen wollten, sondern weil Technik sie interessiert und ihnen die Arbeit Spaß macht.

Dabei war der berufliche Weg für beide zunächst keineswegs vorgezeichnet. Dania wusste nach der zehnten Klasse noch nicht genau, wohin es gehen sollte. Über das Fachabitur Metalltechnik mit Anteilen aus der Elektrotechnik wuchs ihr Interesse. Dann entdeckte sie die Stellenausschreibung von DÖRKEN und bewarb sich. Michelle hatte dagegen lange einen ganz anderen Plan: Sie wollte Apothekerin werden. Durch ihren Vater, der selbst im Elektrobereich arbeitet, entdeckte sie schließlich ihre Begeisterung für Technik. Ein Studium kam für sie zunächst nicht infrage: „Ich wollte erst mal was Festes in der Hand haben."

Inzwischen hat Michelle ihre Ausbildung erfolgreich abgeschlossen und wurde von DÖRKEN übernommen. In der Elektrowerkstatt beginnt ihr Tag mit einem kurzen Briefing. Danach werden elektronische Systeme überprüft, Materialbestellungen vorbereitet oder Störungen gesucht und behoben. „Das ist sehr abwechslungsreich", sagt sie. Besonders schätzt sie, dass sie heute technische Zusammenhänge versteht, Dinge selbst reparieren und anderen helfen kann. „Das ist meine neue große Stärke und macht mich auch stolz."

Dania steht noch am Anfang ihrer Ausbildung. Die elektrotechnischen Grundlagen hat sie in der überbetrieblichen Ausbildung der SIHK-Akademie kennengelernt. Im Betrieb begleitet sie nun Michelle und ihre Kollegen und setzt die Theorie Schritt für Schritt in die Praxis um.



↑ *Michelle Prang und Dania-Tarja Person von DÖRKEN in Herdecke erzählen, warum sie sich für einen technischen Beruf entschieden haben.*

Dass Frauen in technischen Ausbildungsberufen noch immer in der Minderheit sind, erleben beide auch in der Berufsschule. Michelle hatte lediglich eine weitere Schülerin in ihrer Klasse, Dania ist derzeit die einzige. Abschrecken lassen sie sich davon nicht. „Warum soll ich das nicht genauso gut können wie die anderen?", sagt Michelle. Bei DÖRKEN erleben beide die Zusammenarbeit ohnehin als selbstverständlich und fühlen sich von Ausbildungsleitung, Ausbildern sowie Kolleginnen und Kollegen unterstützt.

Anderen Schülerinnen raten Michelle und Dania deshalb vor allem: ausprobieren! Praktika und Ausbildungsmessen können helfen, Berufe kennenzulernen, die zunächst vielleicht gar nicht auf dem eigenen Radar liegen. „Traut euch!", sagt Michelle. Dania ergänzt: „Wenn ihr Interesse an Technik habt, macht Praktika und probiert es aus." Einen Wunsch haben beide allerdings auch an die Unternehmen. Noch immer werden Bewerberinnen für gewerblich-technische Berufe häufig die Frage gestellt: „Du als Mädchen – warum bewirbst du dich denn hier?" Genau diese Verwunderung soll irgendwann verschwinden. Frauen in technischen Berufen sollten weder Exotinnen sein noch besondere Aufmerksamkeit bekommen. Dania bringt es auf den Punkt: „Wir wollen nichts Besonderes mehr sein, sondern ganz normal unseren Job machen!" *(Schf)* ■

sihk.de/berufswahl

Sandra Schäfer
02331 390-274
sandra.schaefer@hagen.ihk.de

Foto: @ SIHK zu Hagen

EINSTIEGSCHANCEN

Ausbildungsmarkt unter Druck – Chancen bleiben gut

Trotz rückläufiger Vertragszahlen bleiben viele Ausbildungsplätze offen – und damit gute Einstiegschancen für junge Menschen.

Die schwierige Konjunkturlage hinterlässt Spuren auf dem Ausbildungsmarkt: Zum Stichtag 30. September verzeichnete die Südwestfälische Industrie- und Handelskammer zu Hagen (SIHK) in Hagen, dem Märkischen Kreis und dem Ennepe-Ruhr-Kreis 2.410 neu eingetragene Ausbildungsverträge – rund neun Prozent weniger als im Vorjahr. „Das Minus ist spürbar, angesichts der schwierigen konjunkturellen Lage aber kein Einbruch", ordnet Thomas Haensel, SIHK-Geschäftsbereichsleiter „Menschen bilden", die Zahlen ein. Regional zeigen sich Unterschiede: In Hagen sank die Zahl der neuen Verträge um 12,3 Prozent, im Märkischen Kreis um 12,1 Prozent. Deutlich stabiler entwickelte sich der Ennepe-Ruhr-Kreis mit einem Rückgang von 3,9 Prozent. Gleichzeitig bleiben viele Ausbildungsstellen unbesetzt. Mehr als jeder vierte angebotene Platz konnte laut aktueller SIHK-Ausbildungsumfrage zuletzt nicht vergeben werden. In rund drei Viertel dieser Fälle fehlten Bewerbungen oder passende Kandidatinnen und Kandidaten. Für Jugendliche heißt das: Die Chancen auf einen Ausbildungsplatz sind weiterhin gut. Und nicht immer zählt das perfekte Zeugnis. Viele Betriebe schauen stärker auf Motivation und Potenzial. Praktika, persönliche Gespräche und der direkte Kontakt zu Unternehmen können deshalb zum Türöffner werden. Für die Betriebe wiederum bleibt Ausbildung ein wichtiger Baustein, um die Fachkräfte von morgen zu sichern. Das SIHK-Projekt „Passgenaue Besetzung" bringt Ausbildungsinteressierte und Unternehmen zusammen und unterstützt bei der Vermittlung. *(He)* ▪



↑ Trotz rückläufiger Vertragszahlen bleiben viele Ausbildungsplätze offen – und damit gute Einstiegschancen für junge Menschen.

sihk.de/ausbildungsmarkt

ZEIGEN SIE, DASS AUSBILDUNG BEI IHNEN ZUKUNFT HAT!

SIHK macht das Thema Ausbildung sichtbar in der Region

Ausbildung ist mehr als die Suche nach Nachwuchskräften. Wer ausbildet, übernimmt Verantwortung, gibt jungen Menschen eine berufliche Perspektive und sichert zugleich die Fachkräfte von morgen. Machen Sie dieses Engagement mit Unterstützung der Südwestfälischen Industrie- und Handelskammer zu Hagen (SIHK) sichtbar!

Wir rufen Unternehmen dazu auf, sich öffentlich zur Ausbildung zu bekennen: Hängen Sie ein Bauzaunbanner gut sichtbar auf Ihrem Firmengelände auf und zeigen Sie Jugendlichen, Eltern, Beschäftigten und der Öffentlichkeit: Wir bilden aus. Wir investieren in junge Menschen. Wir geben Zukunft eine Chance.



Foto: © DIHK; auremar, stock.adobe.com

Das Banner zeigt ein Motiv der Ausbildungskampagne „Jetzt #könnenlernen" und führt mit einem QR-Code zu deren Internetseite. Hier wiederum werden alle Unternehmen mit ihren Ausbildungs- und Karriereseiten verlinkt, die dabei sein möchten. Wenn Ihr Unternehmen also an einer viel befahrenen Straße, in der Nähe von weiterführenden Schulen liegt oder Sie sogar eine Baustelle „vor der Haustüre" haben, melden Sie sich gern bei uns. Das Banner hat die Größe 240 x 200 cm und setzt ein Zeichen, das gesehen wird. Kosten entstehen für Sie als Unternehmen nicht, die Banner (wetterfestes Mesh-Gewebe) bleiben jeweils für etwa drei bis vier Monate hängen und reisen dann weiter.

Je mehr Unternehmen mitmachen, desto deutlicher wird die Botschaft: Ausbildung hat einen hohen Stellenwert. Ausbildung bietet Chancen. Und Ausbildung sichert die Zukunft unserer Unternehmen und unserer Region. *(Kru)* ▪

INFO

***Machen Sie mit:** Zeigen Sie Flagge für Ausbildung – direkt vor Ihrer Unternehmenstür! Bestellungen sind möglich über*

sihk.de/werbemittel

Britta Kruse
02331 390-353
britta.kruse@hagen.ihk.de

SACHVERSTÄNDIGENTAG NRW 2026

Sachverständigenwesen im Wandel: KI, Qualität und Nachwuchs **im Fokus**

Wie verändert künstliche Intelligenz die Arbeit von Sachverständigen? Welche Anforderungen gelten künftig an die Qualität von Gutachten? Und wie lässt sich der dringend benötigte Nachwuchs für das Berufsfeld gewinnen?

Mit diesen und weiteren Fragen beschäftigte sich der Sachverständigentag der Industrie- und Handelskammern aus NRW in Essen. Mehr als 400 Sachverständige, Vertreterinnen und Vertreter aus Justiz, Wirtschaft und den Industrie- und Handelskammern kamen im Haus der Technik zusammen. Die Veranstaltung bot Gelegenheit zum fachlichen Austausch und richtete zugleich den Blick auf die Herausforderungen, vor denen das Sachverständigenwesen steht.



↑ *Mehr als 400 Sachverständige, Vertreterinnen und Vertreter aus Justiz, Wirtschaft und den Industrie- und Handelskammern kamen im Haus der Technik zusammen.*

Unverzichtbare Expertise für Gerichte

Welche Bedeutung Sachverständige für die Justiz und den Wirtschaftsstandort NRW haben, wurde bereits bei der Eröffnung deutlich. IHK NRW-Hauptgeschäftsführer Dr. Ralf Mittelstädt betonte, dass überall dort, wo komplexe technische, wirtschaftliche oder bauliche Fragestellungen zu klären seien, unabhängiger und verlässlicher Sachverstand unverzichtbar sei. NRW-Justizminister Dr. Benjamin Limbach ergänzte dies in seiner Rede und hob die Rolle unabhängiger und fachlich besonders qualifizierter Experten für gerichtliche Verfahren hervor. Verlässliche Gutachten seien eine wesentliche Grundlage für fundierte Entscheidungen und damit für Rechtssicherheit und Rechtsfrieden. Der Bedarf an dieser Expertise ist groß. Im vergangenen Jahr benannte allein die SIHK 380 Sachverständige gegenüber Gerichten.

Besonders intensiv wurde beim Sachverständigentag über den technologischen Wandel diskutiert. Digitale Anwendungen und Künstliche Intelligenz eröffnen neue Möglichkeiten bei Recherche, Datenanalyse und der Erstellung von Gutachten. Gleichzeitig stellen sie das Berufsbild vor neue Herausforderungen. Denn ein Gutachten muss nicht nur fachlich korrekt sein, sondern auch nachvollziehbar und überprüfbar bleiben. Gerade wenn KI-Systeme einbezogen werden, stellt sich deshalb die Frage nach der Verantwortung. Für die Teilnehmerinnen und Teilnehmer wurde dabei deutlich: KI kann die Arbeit von Sachverständigen unterstützen, die persönliche Verantwortung für ein Gutachten aber nicht ersetzen. Mit zunehmender Digitalisierung gewinnen daher Transparenz, Qualitätssicherung und die fachliche Kontrolle der Ergebnisse weiter an Bedeutung. Gleiches gilt für den Schutz sensibler Informationen und die Cyber-Sicherheit.

Erfahrung und Fachwissen als Sachverständige einbringen

Die Industrie- und Handelskammern möchten verstärkt erfahrene Fachkräfte für das Sachverständigenwesen gewinnen. Vielen ist die Möglichkeit der öffentlichen Bestellung und Vereidigung bislang nicht bekannt. Dabei sind ihre langjährige Erfahrung und ihr Fachwissen besonders gefragt, wenn Gerichte, Unternehmen und Institutionen unabhängige Einschätzungen benötigen. Die SIHK sucht Experten auf höchstem Niveau, die sich für eine öffentliche Bestellung als Sachverständige interessieren. Rufen Sie uns gern an oder schreiben Sie uns eine E-Mail. *(V)* ■

sihk.de/sachverstaendigwerden

Matthias Vierhaus
02331 390-288
matthias.vierhaus@hagen.ihk.de

Foto: @ Eugen Shkolnikov Photography

KÜNDIGUNG

Annahmeverzugslohn nur gegen Auskunft?

Verlangt ein Arbeitnehmer nach einer unwirksamen Kündigung Annahmeverzugsvergütung, kann der Arbeitgeber grundsätzlich Auskunft über Vermittlungsvorschläge der Arbeitsagentur oder des Jobcenters verlangen. Das hat das Bundesarbeitsgericht (BAG) entschieden.

Im konkreten Fall forderte ein Arbeitnehmer nach seiner Kündigung Vergütung für die Zeit bis zur Weiterbeschäftigung. Der Arbeitgeber argumentierte, der Beschäftigte habe es böswillig unterlassen, anderweitigen Verdienst zu erzielen. Deshalb verlangte er Informationen über Stellenangebote sowie Bewerbungsbemühungen und deren Ergebnisse.

Das Hessische Landesarbeitsgericht gab dem Auskunftsbegehren teilweise statt. Das BAG hob die Entscheidung auf und verwies den Fall zur erneuten Verhandlung zurück.

Nach Auffassung des BAG umfasst der Auskunftsanspruch lediglich die von der Agentur für Arbeit oder dem Jobcenter übermittelten Vermittlungsvorschläge und deren Inhalte. Angaben darüber, ob und wie sich der Arbeitnehmer beworben hat, sowie Informationen über eigene Bewerbungsbemühungen kann der Arbeitgeber dagegen nicht selbstständig einklagen (BAG, Urteil v. 26.8.2026, Az. 5 AZR 37/25).

(Tim Ackermann) ■

Matthias Vierhaus
02331 390-288
matthias.vierhaus@hagen.ihk.de



Foto: @ Adobe Stock – InfiniteFlow; AdobeStock – forkART Photography

URTEIL

Datenpanne bei Bewerbung kann Schadensersatz auslösen



Werden personenbezogene Daten eines Bewerbers versehentlich an Dritte weitergegeben, kann dies einen Schadensersatzanspruch nach der Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) begründen. Das hat der Bundesgerichtshof (BGH) entschieden.

Im konkreten Fall hatte eine Mitarbeiterin einer Privatbank über den Messenger einer Online-Jobbörse versehentlich eine Nachricht an einen unbeteiligten Dritten versandt. Darin standen der Name des Bewerbers, dessen Gehaltsvorstellungen und ein Gegenangebot der Bank. Der Empfänger, ein ehemaliger Arbeitskollege des Bewerbers, erkundigte sich daraufhin bei diesem nach seiner Bewerbung.

Nachdem das Oberlandesgericht Frankfurt einen Schadensersatzanspruch zunächst abgelehnt hatte, hob der BGH das Urteil auf. Bereits der Verlust der Kontrolle über personenbezogene Daten und die begründete Befürchtung einer missbräuchlichen Verwendung könnten einen immateriellen Schaden darstellen. Ein bloßer DSGVO-Verstoß allein reiche dagegen nicht aus. Eine Mindestschwelle für die Schwere des Schadens gebe es nicht.

Im vorliegenden Fall sah der BGH einen Schaden als gegeben an. Über die Höhe des Schadensersatzes muss das Berufungsgericht noch entscheiden.

Einen Unterlassungsanspruch lehnte der BGH dagegen ab. Da das Bewerbungsverfahren abgeschlossen sei, fehle die erforderliche Wiederholungsgefahr. Der Datenschutzverstoß sei auf eine einmalige Situation während des Bewerbungsverfahrens zurückzuführen (BGH, Urteil v. 23.06.2026, Az. VI ZR 97/22). *(Tim Ackermann)* ■

Natalie Weskamp
02331 390-341
natalie.weskamp@hagen.ihk.de



SIHK-NACHFOLGETAG UND NACHFOLGEPREIS.NRW

Mit **Mut und Verantwortung** die Zukunft gestalten

Wie gelingt der Generationswechsel im Mittelstand? Welche Herausforderungen müssen Unternehmerinnen und Unternehmer meistern, wenn sie ihren Betrieb übergeben oder übernehmen wollen? Diese Fragen standen im Mittelpunkt des SIHK-Nachfolgetags in Hagen.

Unter dem Motto „Unternehmen weiterdenken. Zukunft übergeben." brachte die Südwestfälische Industrie- und Handelskammer zu Hagen (SIHK) Unternehmer, Nachfolgeinteressierte sowie Vertreter aus Wirtschaft und Politik zusammen. Wie anspruchsvoll, aber auch chancenreich eine Unternehmensnachfolge sein kann, verdeutlichte SIHK-Vizepräsident Alexander Alberts bereits zur Begrüßung. Der Unternehmer führt die Gustav Alberts GmbH & Co. KG in Herscheid, die seit 1852 in fünfter Generation besteht. „Nachfolge bedeutet nicht, einfach das weiterzumachen, was die Generation vorher gemacht hat. Es geht vielmehr darum, zu verstehen, was man bewahren sollte und was man verändern muss", betonte Alberts.

Die wirtschaftliche Bedeutung des Themas ist enorm: Nach Berechnungen von IHK NRW stehen in Nordrhein-Westfalen innerhalb von zehn Jahren rund 305.000 Familienunternehmen mit insgesamt 1,8 Millionen Beschäftigten vor einem Generationswechsel. Dabei geht es nicht nur um den Erhalt von Unternehmen und Arbeitsplätzen, sondern auch um die Zukunftsfähigkeit ganzer Wirtschaftsregionen. Wie eine Unternehmensnachfolge in der Praxis gelingen kann, zeigten beim SIHK-Nachfolgetag verschiedene Unternehmerpersönlichkeiten. Andreas Luthe, Vorstandsvorsitzender des VfL Bochum 1848, setzte mit seiner Keynote Impulse zu Führung, Verantwortung und Veränderung. Einblicke in unternehmerische Erfahrungen gab unter anderem Marius Overkott von der Röder Hausverwaltung GmbH aus Wetter.

Über die politischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen erfolgreicher Übergaben in Nordrhein-Westfalen diskutierten Dr. Ralf Mittelstädt (Hauptgeschäftsführer IHK NRW), Ingo Otten (Bürgschaftsbank NRW) und Vanessa Gosch (Geschäftsführerin Althaus Gosch, Hemer).

Ein Höhepunkt war die Verleihung des Nachfolgepreises NRW 2026 durch IHK NRW und die Bürgschaftsbank NRW. Ausgezeichnet wurden beispielhafte Unternehmensnachfolgen in den Kategorien „Positiver Wandel", „Beste Vorbereitung" und „Mut zum Unternehmertum".

Mit dem Nachfolgetag unterstrich die SIHK die Bedeutung frühzeitiger Nachfolgeplanung. Alberts ermutigte insbesondere diejenigen, die vor einer Unternehmensübernahme stehen: „Haben Sie Respekt vor dieser Aufgabe, aber haben Sie keine Angst vor ihr." Denn Nachfolge bedeute nicht nur, dass etwas ende, sondern vor allem, dass etwas weitergehe. *(Red)* ■



↑ *Die Preisträger 2026 zusammen mit Nina Felek (SIHK), Dr. Ralf Mittelstädt (Hauptgeschäftsführer IHK NRW), Alexander Alberts (SIHK-Vizepräsident), , Christine Währisch (Referatsleiterin, Ministerium für Wirtschaft, Klimaschutz und Energie des Landes NRW), Ingo Otten (Leiter Kreditabteilung Bürgschaftsbank NRW) und Dr. Nikolaus Paffenholz (IHK Düsseldorf).*

INFO

PREISTRÄGER DES NACHFOLGEPREISES.NRW 2026

- *Kategorie **„Positiver Wandel":** Dr. Jan Nicolas Klug, rubitec GmbH*
- *Kategorie **„Mut zum Unternehmertum":** Aschkan Akbari, Pleister Mühle*
- *Kategorie **„Mut zum Unternehmertum":** Frauke Baumert, BabyOne OWL*
- *In der Kategorie **„Mut zum Unternehmertum"** vergab die Jury den Preis in diesem Jahr gleich zweimal. Beide Nachfolgegeschichten überzeugten auf unterschiedliche Weise so sehr, dass sich die Jury bewusst für eine doppelte Auszeichnung entschied.*
- *Kategorie **„Beste Vorbereitung":** Christopher Stahlhacke, AKQUISOR e.K.*

Knut Schneider
02331 390-291
knut.schneider@hagen.ihk.de

Foto: @ SIHK/Sebastian Biesel



↑ Mit dem Unternehmenspreis „Gipfelstürmer" werden herausragende unternehmerische Leistungen aus Südwestfalen gewürdigt.

GIPFELSTÜRMER 2026

Ausgezeichnete Ideen für Südwestfalen

Mit dem Unternehmenspreis „Gipfelstürmer" würdigten die Industrie- und Handelskammern Arnsberg, Hagen und Siegen Ende September im IHK-Bildungsinstitut Arnsberg bereits zum zweiten Mal herausragende unternehmerische Leistungen aus Südwestfalen.

Der Gipfelstürmer in der Kategorie Gründung ging an Tuncay Aktag von Yikamatik aus Siegen. Er hat eine innovative Maschine zur Teppichreinigung entwickelt, die den Reinigungsprozess effizienter gestaltet und gleichzeitig Ressourcen, Platz und Kosten einspart. „Die Jury überzeugte insbesondere die Verbindung aus technischem Know-how, fundierter Branchenkenntnis und einem klaren Kundennutzen", so Juror und Laudator Matthias Künzel.

Den Gipfelstürmer für Online-Marketing erhielt das Ferienhotel „Der Brabander" aus Winterberg. Anlässlich seines 40-jährigen Bestehens entwickelte die niederländisch-stämmige Unternehmerfamilie Meurs mit „Brabant in Duitsland" eine zehnteilige Reality-Serie, die einen authentischen Blick hinter die Kulissen des Hotelalltags ermöglicht. „Die Jury würdigte insbesondere den Mut, neue Wege in der digitalen Kommunikation zu gehen und die Geschichte eines erfolgreichen Familienbetriebs zeitgemäß zu erzählen", unterstrich Laudator und SIHK-Vizepräsident Björn Ischebeck.

In der Kategorie Nachhaltigkeit überzeugte die Lindenschmidt KG aus Kreuztal-Krombach mit einem beispielhaften Beitrag zur Kreislaufwirtschaft. Das Familienunternehmen nutzt Industrieabwässer und flüssige Sonderabfälle als Rohstoff für die Erzeugung von Biogas. Laudatorin Mariel Kleeschulte: „Die Firma Lindenschmidt hat aus einem Entsorgungsproblem eine wirtschaftlich tragfähige und ökologisch wirksame Lösung entwickelt und damit regionale Stoffkreisläufe gestärkt." *(Red)* ■

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

Foto: © Wolfgang Detemple

Termine

Digitalcheck in Schwelm am 10. November

Wie sichtbar ist Ihr Unternehmen im Netz? Wie gut finden Kundinnen und Kunden ein Geschäft bei Google? Welchen Eindruck vermitteln Bewertungen, Webseite und Social-Media-Auftritte? Beim Digitalcheck am 10. November nehmen die Südwestfälische Industrie- und Handelskammer zu Hagen (SIHK) und der Handelsverband die digitale Präsenz von Händlern und Dienstleistern in Schwelm unter die Lupe – direkt vor Ort im Unternehmen. Interessierte Betriebe können sich noch für einen der wenigen Termine anmelden. Wer grundsätzlich Interesse an einem Digitalcheck hat, für den der Termin in Schwelm aber nicht passt, kann sich ebenfalls an die SIHK wenden.

events.sihk.de/digitalcheckschwelm

5 Fehler, die NEWKammer besser nicht machen am 26. November

Junge Unternehmerinnen und Unternehmer tauschen Erfahrungen aus und sprechen offen über Fehlentscheidungen, Stolperfallen und unternehmerische Herausforderungen. Die ersten Monate als Unternehmerin oder Unternehmer sind aufregend – und oft herausfordernder als erwartet. Finanzierung, Verträge, Kundengewinnung, Mitarbeitende und Geschäftspartner: Und nicht immer läuft alles nach Plan. Genau hier setzt NEWKammer 2026 an. Die SIHK zu Hagen lädt junge Unternehmerinnen und Unternehmer aus der Region von 16 bis etwa 19 Uhr zu einem Austausch ein, bei dem nicht nur Erfolgsgeschichten im Mittelpunkt stehen.

events.sihk.de/NEWKammer26

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

GASTBEITRAG

Nachfolge: Warum manche **loslassen können** – und **andere nicht**

Tausende mittelständische Betriebe in Südwestfalen stehen in den kommenden Jahren vor der Nachfolge. Bewertung, Finanzierung, rechtliche Gestaltung – für all das gibt es erprobte Prozesse und erfahrene Berater. Und doch scheitern oder verzögern sich Übergaben, obwohl Unternehmensbewertung, Finanzierung und Kaufvertrag längst stehen.



Was steckt dahinter, wenn eine an sich vernünftige Entscheidung sich trotzdem nicht umsetzen lässt? Diese Frage kenne ich aus zwei Perspektiven: als geschäftsführende Gesellschafterin, die neun Jahre lang ein mittelständisches Familienunternehmen mitgeführt hat, bevor es verkauft wurde – und als Heilpraktikerin für Psychotherapie, die heute mit Menschen arbeitet, die genau an solchen Übergängen scheitern oder daran wachsen.

Die Identität, die am Unternehmen hängt

Wer über Jahrzehnte ein Unternehmen führt, entwickelt etwas, das man als Identitätsverschmelzung bezeichnen kann: Die Frage „Wer bin ich?" und die Frage „Was leiste ich?" werden zu ein und derselben Frage. Das entsteht nicht aus Eitelkeit, sondern aus tausendfach wiederholter Erfahrung: Man wird gebraucht, jeden Tag, über Jahre und Jahrzehnte. Genau das macht eine Übergabe psychologisch zu etwas anderem als einem Verkaufsprozess. Es ist eine Bedrohung der eigenen Identität – nicht, weil jemand den Menschen ablehnt, sondern weil die Rolle verschwindet, über die er sich definiert hat. Das Gehirn reagiert darauf ähnlich wie auf jede andere Bedrohung: mit Vermeidung. Nicht aus Kalkül, sondern als Schutzreflex.

Drei Muster, die sich daraus ergeben

In der Praxis zeigt sich das auf drei typische Arten.

Erstens: Die Angst, den richtigen Zeitpunkt zu verpassen – die zu überstürzten Entscheidungen ebenso führen kann wie zu völliger Schockstarre.

Zweitens: Ein Verkaufsprozess, der gut anläuft und dann, kurz vor der eigentlichen Übergabe, plötzlich ins Stocken gerät – nicht, weil sich die Zahlen geändert hätten, sondern weil die Nähe zur Realität die Bedrohung konkreter macht.

Drittens: Das Festhalten an alten Abläufen und Strukturen nach der Übergabe, das von außen wie Misstrauen gegenüber dem Nachfolger wirkt, in Wirklichkeit aber der Versuch ist, an dem festzuhalten, was das eigene Lebenswerk beweist.

Warum darüber so selten gesprochen wird

Die Menschen, um die es hier geht, sind selten Menschen, die sich selbst als „ängstlich" beschreiben würden. Im Gegenteil: häufig sind es Personen, die ihr Leben lang Stärke und Entscheidungsfähigkeit gezeigt haben. Genau das macht es so schwer, sich selbst einzugestehen, dass eine psychologische Blockade im Weg steht – und ebenso schwer für Berater, Banken oder Nachfolger, das Thema anzusprechen, ohne dass es wie ein persönlicher Angriff wirkt.

Eine Frage, die sich lohnt

Wer ein Unternehmen führt, stellt sich viele Fragen zu Bewertung, Steuern und Nachfolgeregelung. Die Frage, die oft fehlt, ist einfacher und schwerer zugleich: Wer bin ich eigentlich, wenn ich morgens nicht mehr ins Unternehmen fahre? Diese Frage frühzeitig zuzulassen – nicht erst, wenn der Druck schon groß ist – entscheidet häufig darüber, ob eine Nachfolge gelingt oder ins Stocken gerät. *(Lisa Sturm-Benkenstein)* ■



INFO

Zur Autorin

Lisa Sturm-Benkenstein war neun Jahre lang geschäftsführende Gesellschafterin eines mittelständischen Familienunternehmens, bevor es verkauft wurde. Heute arbeitet sie als Heilpraktikerin für Psychotherapie mit Schwerpunkt Angst in Lüdenscheid.

Foto: @ momius - AdobeStock;

FÖRDERUNG

Gründungsstipendium.NRW startet neu

Seit Oktober können sich Gründerinnen und Gründer wieder um das Gründungsstipendium.NRW bewerben. Das STARTERCENTER Märkische Region bei der Südwestfälischen Industrie- und Handelskammer zu Hagen (SIHK) begleitet innovative Gründungsvorhaben aus der Region auf dem Weg zur Förderung. Mit dem Neustart ändern sich allerdings auch die Rahmenbedingungen – unter anderem durch eine neue Verteilung der Förderkontingente.

Innovative Geschäftsideen weiterentwickeln

Eine gute Geschäftsidee braucht Zeit, um zu einem tragfähigen Unternehmen zu werden. Genau hier setzt das Gründungsstipendium.NRW an: Es soll Gründerinnen und Gründer dabei unterstützen, innovative Geschäftsideen weiterzuentwickeln und den Schritt in die Selbstständigkeit vorzubereiten.

Anlaufstelle für Gründungsinteressierte aus der Region ist das STARTERCENTER Märkische Region bei der SIHK zu Hagen. Wer sich für das Stipendium interessiert, sollte frühzeitig prüfen, ob das eigene Vorhaben die Voraussetzungen der neuen Förderrichtlinie erfüllt. Denn mit dem Neustart des Programms haben sich auch die Bedingungen verändert. Ein wichtiger Schritt auf dem Weg zum Gründungsstipendium ist der Pitch vor einer Jury. Beim STARTERCENTER Märkische Region sind weiterhin vier Jurysitzungen pro Jahr vorgesehen. Die Bewerberinnen und Bewerber stellen dort ihre Geschäftsidee vor und erläutern, welches Problem sie lösen, was ihre Idee besonders macht und wie daraus ein tragfähiges Geschäftsmodell entstehen soll.

Neu ist allerdings die Verteilung der Förderkontingente: Das Netzwerk erhält künftig jeweils im zweiten und vierten Quartal ein Kontingent. Die vier Jurysitzungen werden deshalb zeitlich auf diese beiden Zuteilungen abgestimmt. So kann das STARTERCENTER eingereichte Vorhaben möglichst zeitnah bewerten und schnell reagieren, sobald ein neues Kontingent zur Verfügung steht.

Für Gründungsinteressierte ist dabei wichtig: Vier Jurysitzungen bedeuten nicht, dass auch viermal im Jahr neue Förderkontingente zur Verfügung stehen. Entscheidend ist, welche Kontingente dem Netzwerk in den beiden Zuteilungsrunden im zweiten und vierten Quartal zur Verfügung gestellt werden. Die Fördermöglichkeiten sind damit stärker begrenzt als bisher. Trotz der weiterhin vier Jurytermine ist die Chance auf eine Förderung deshalb geringer.

Neue Richtlinie, engerer Bewerberkreis

Mit dem Neustart sind weitere Veränderungen verbunden. Die neue Förderrichtlinie grenzt sowohl die Zielgruppe als auch den Kreis der grundsätzlich förderfähigen Vorhaben stärker ein als bisher. Für Interessierte wird es deshalb noch wichtiger, sich vor einer Bewerbung mit den Voraussetzungen auseinanderzusetzen. Zusammen mit den begrenzten Kontingenten verändert sich damit die Ausgangslage gegenüber dem bisherigen Verfahren deutlich. Auch ein grundsätzlich geeignetes Vorhaben hat nicht automatisch Aussicht auf eine Förderung.

„Die neuen Regelungen schaffen eine andere Situation als in der Vergangenheit. Die Zielgruppe ist enger gefasst



und durch die festen Kontingente stehen nur begrenzte Fördermöglichkeiten zur Verfügung. Umso wichtiger ist es, dass Gründungsinteressierte frühzeitig auf das STARTERCENTER zukommen und gemeinsam mit uns prüfen, ob das Gründungsstipendium für ihr Vorhaben infrage kommt“, erklärt Prinz.

Frühzeitig beraten lassen

Das STARTERCENTER Märkische Region bei der SIHK zu Hagen begleitet Gründungsinteressierte von der ersten Geschäftsidee über die Ausarbeitung des Geschäftsmodells bis hin zu Finanzierungs- und Förderfragen. Wer eine innovative Gründung plant und sich für das Gründungsstipendium.NRW interessiert, sollte die Beratung frühzeitig nutzen. So lässt sich klären, ob das Vorhaben grundsätzlich zu den neuen Förderbedingungen passt und wie das weitere Verfahren aussieht. *(Pz)* ■

sihk.de/stipendium

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

Foto: © Sutthiphong - AdobeStock

HWS®
Für Schutz und Sicherheit!
HWS Wachdienst Hobeling GmbH – seit 1979.
Telefon (0 23 31) 47 300 • www.hws-wachdienst.de
- VdS-Notruf-Leitstelle (EN 50518)
- Brandmeldeanlagen (DIN 14675)
- VdS-Einbruchmeldeanlagen
- Alarmanlagen-Komplettsysteme
- Videotürme
- Videoleitstelle
- Videoüberwachung
- Videorundgänge
- Wachroboter
- Objekt- & Werkschutz



Unternehmensnachfolge

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

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

ANGEBOTE

HA 1182-A: Etabliertes Personenbeförderungsunternehmen mit Schwerpunkt Kranken- und Rollstuhltransporte zu verkaufen. Im Rahmen einer persönlichen Neuorientierung steht ein voll funktionsfähiges Personenbeförderungsunternehmen mit Sitz im Raum Lüdenscheid zur altersunabhängigen Nachfolge bzw. Übernahme bereit. Das Unternehmen ist auf die Durchführung von Kranken-, Dialyse-, Serien- und Rollstuhlfahrten spezialisiert und verfügt über einen bestehenden langjährigen Kundenstamm sowie einen festen Dienstleistungsvertrag, der regelmäßige Einnahmen sichert. Kaufpreisvorstellung: 80.000 EUR (VB) Angestrebt wird ausschließlich die Veräußerung des gesamten Unternehmens einschließlich des beschriebenen Fuhrparks und der vorhandenen Betriebsausstattung.

HA 1181-A: Traditionsreicher Fachhändler (Holz- & Baustoffe) mit eigener Immobilie in zentraler Stadtlage (NRW/Südwestfalen) im Rahmen der Altersnachfolge zu verkaufen. Seit über 100 Jahren ist das Unternehmen erfolgreich am Markt etabliert, genießt eine hervorragende regionale Reputation und steht für hohe Verlässlichkeit und Markenqualität. Umsatzklasse ca. 1,4 Mio. EUR. Das Unternehmen zeichnet sich durch eine langjährig stabile Umsatz- und Ertragsentwicklung sowie eine solide Finanzierungsstruktur aus. Ein hoher Eigenkapitalanteil und die weitgehende Finanzierung aus eigenen Mitteln unterstreichen die wirtschaftliche Stabilität des Unternehmens. Verkauf gegen Gebot. Für den Käufer fällt kein Vermittlungshonorar an.

HA 1180-A: Etabliertes Obst - Gemüsefachgeschäft in Lüdenscheid sucht Nachfolger. Unser Obst- und Gemüsefachgeschäft besteht seit Dezember 2021 und hat sich in dieser Zeit einen treuen und gewachsenen Kundenstamm aufgebaut. Unser Konzept verbindet frisches Obst und Gemüse mit einem vielseitigen Sortiment für unterschiedliche Ansprüche und Budgets. Neben preislich attraktiven Produkten bieten wir unseren Kunden auch besondere und hochwertige Waren, darunter ausgewählte Exotische Früchte sowie Spezialitäten und Lebensmittel aus Italien, Griechenland und der Türkei. Das Geschäft ist vollständig eingerichtet und kann direkt übernommen und weitergeführt werden. Die Abgabe erfolgt aus persönlichen, gesundheitlichen Gründen. Wir haben uns diese Entscheidung nicht leicht gemacht und möchten unser aufgebautes Geschäft gerne in gute Hände übergeben.

HA 1179-A: Zum Verkauf steht eine etablierte deutsche E-Commerce Marke im Bereich Premium-Taschen und Accessoires. Die Produkte bestehen aus gewachstem Kanvas — einem zeitlosen, hochwertigen Material mit wachsender Nachfrage bei anspruchsvollen Kundinnen. Die Marke ist im Premium-Segment positioniert und bietet Taschen, Totes und Accessoires aus gewachstem Kanvas — langlebig, wasserabweisend und mit zeitlosem Design. Die Zielgruppe sind modebewusste Frauen zwischen 25 und 55 Jahren mit Affinität zu hochwertigen, langlebigen Produkten. Kaufpreis: €119.000 VB Inkl. Warenlage, eingetragene Markenrechte DE & EU, Shopify-Shop mit allen Integrationen, 6.000 Klaviyo-Abonnenten, alle Designs und Marketingmaterialien sowie gesicherter Lieferantenvertrag.

HA 1178-A: Anarbeitungsbetrieb (Metallbau) für Maschinenbau aus Altersgründen abzugeben - Etablierter Fertigungs- und Schweißbetrieb zur Übernahme Wir bieten einen kleinen, gut etablierten und vielseitig aufgestellten Fertigungsbetrieb zur Übernahme an. Das Leistungsspektrum umfasst insbesondere Fertigungs-, Bearbeitungs-, Schweiß-, Füge- und Biegearbeiten. Verarbeitet werden unter anderem: - Stahl - Edelstahl - Aluminium - Messing Darüber hinaus bestehen gemeinsam mit Kunden entwickelte und gefertigte Produkte bzw. Baugruppen in den Bereichen Kühleinrichtungen, Eis-Crusher und Snackwellen. Die Übergabe kann individuell nach Vereinbarung gestaltet werden. Auf Wunsch ist eine umfassende Unterstützung während der Übergangsphase möglich. Der Betrieb bietet eine solide Grundlage für eine erfolgreiche Weiterführung und gleichzeitig ausreichend Möglichkeiten, eigene Ideen und neue Geschäftsfelder einzubringen.

HA 1177-A: Zum Verkauf steht ein seit 2016 bestehendes Multi-Channel-E-Commerce-Unternehmen aus Nordrhein-Westfalen mit Schwerpunkt auf Scootern sowie Sport- und Freizeitartikeln. Im Geschäftsjahr 2024 wurde über die Online-Vertriebskanäle ein Bruttoumsatz von knapp 1,0 Mio. € erzielt. Seit 2025 wird aufgrund einer strategischen Neuausrichtung der Gesellschafter bewusst auf einen weiteren aktiven Ausbau der Warenbestände verzichtet und vorhandener Bestand sukzessive abverkauft. Der Umsatzrückgang der jüngsten Geschäftsjahre ist daher wesentlich vor diesem Hintergrund zu betrachten. Potenzial für einen Erwerber besteht insbesondere durch erneuten Warenaufbau, eine stärkere Nutzung von Amazon FBA und OTTO Marketplace, die Erweiterung des Sortiments, zusätzliche europäische Marketplace-Aktivitäten sowie die Weiterentwicklung der eigenen Marke. Eine strukturierte Übergabe und zeitlich begrenzte Unterstützung sind nach Vereinbarung möglich.

HA 1176-A: Im Rahmen einer altersbedingten Nachfolgeregelung steht ein etabliertes Unternehmen der industriellen Hebe- und Automatisierungstechnik zur Übergabe. Ein besonderer Schwerpunkt liegt auf der Verbindung von Maschinenbau, Elektronik und Software. Wesentliche Komponenten der Antriebs- und Steuerungstechnik werden im Unternehmen selbst entwickelt. Die Kunden stammen aus unterschiedlichen Industriezweigen, unter anderem aus der Nahrungsmittelindustrie, der Energieversorgung sowie der Luft- und Raumfahrt. Gesucht wird eine unternehmerisch handelnde Persönlichkeit, die den GmbH-Betrieb fortführt und strategisch weiterentwickelt. Zwingend erforderlich ist eine Qualifikation in den Bereichen Mechatronik, mechanischer Konstruktion und ggf. Grundkenntnisse im Stahlbau.

HA 1175-A: In 35 Jahren wurde ein Betrieb für Wintergärten- Terrassenüberdachungen- Fenster und Haustüren entwickelt. Durch Alleinstellung ist eine stabile Auftragslage, und durch ein familiäres Betriebsklima eine langjährige, motivierte "Mannschaft" gewachsen. Eine große Ausstellung, sowie Werkstatt und Büroräume befinden sich auf eigenen Grundstücken und können langfristig gemietet, oder erworben werden. Es bestehen langjährige Kunden und Lieferantenbeziehungen mit interessanten Einkaufskonditionen. Der Inhaber steht für eine schnelle und stabile Einführung in die Prozesse bereit. Das Unternehmen hat großes Steigerungspotenzial und ist somit ein sicheres Investment.

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

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

HA 1172-A: Groß- und Einzelhandel mit Reifen inkl. Service. Die über 75-jährige Marktpräsenz hat dafür gesorgt, dass das Unternehmen über eine hohe Erfahrung in der Branche sowie

ein gutes regionales Standing verfügt. Weitere Dienstleistungen wie Reifen-und Radwechsel, Wuchten, Räderwäsche, Einlagerung von Reifen sowie sonstige Service-Dienstleistungen (s. Seite 8) gehören zum Portfolio. Autoservice in Form von Bremsenservice, Inspektion etc. wird noch nicht angeboten. Hier ist eine Erweiterung potenziell möglich. Das Betriebsgrundstück mit Firmengebäude befindet sich in einem gut erreichbaren Gewerbegebiet. Eine hohe Qualität und kundenorientierte Firmenphilosophie sind seit Beginn die grundlegenden Bausteine, die für den Erfolg des Unternehmens verantwortlich sind. Es besteht ein sehr gutes Betriebsklima sowie eine hohe Mitarbeiterbindung.

GESUCHE

HA 1630-G: Erfahrener Qualitätsmanager sucht Unternehmen mit Perspektive zur Übernahme. Ich suche ein Unternehmen, das ich mit Engagement, Erfahrung und neuen Ideen in die Zukunft führen kann. Ich bin 40 Jahre alt, wohne in Hagen und arbeite seit vielen Jahren im Qualitätsmanagement – sowohl in einem großen Konzern als auch in kleineren und mittelständischen Betrieben. Besonders interessieren mich Unternehmen aus den Bereichen Kunststoffverarbeitung, Metallverarbeitung, Handwerkproduzierendes Gewerbe und Industrie.

HA 1629-G: Unternehmer mit langjähriger Geschäftsführungserfahrung sucht etabliertes Unternehmen im Raum Meinerzhagen, Kierspe, Halver, Lüdenscheid und Umgebung zur Übernahme und langfristigen Weiterführung. Mein beruflicher Hintergrund liegt insbesondere im produzierenden Mittelstand. Darüber hinaus beschäftige ich mich intensiv mit den Themen Kommunikation, Führung, Organisationsentwicklung und Transformation. Gleichzeitig bin ich branchenoffen, wenn Geschäftsmodell, Unternehmen und Menschen zueinander passen.

HA 1628-G: Ich suche ein etabliertes, technisch geprägtes KMU zur schrittweisen Übernahme und langfristigen Weiterführung. Bevorzugt B2B, produzierendes Gewerbe oder technischer Mittelstand. Der Schwerpunkt kann beispielsweise in der Automatisierung, Elektrotechnik, Messtechnik, Qualitätstechnik, industriellen Fertigung oder bei technischen Komponenten liegen. Eine individuelle Gestaltung des Übergangs ist ausdrücklich gewünscht. Beruflich bringe ich Erfahrung aus einem technisch industriellen Umfeld sowie aus dem Qualitäts- und Prozessmanagement mit.

HA 1627-G: Nachfolger sucht etabliertes Unternehmen zur langfristigen Übernahme. Schwerpunkt E-Commerce, aber auch Produktion, Technik, Handel und B2B. NRW und überregional offen. Gesucht werden insbesondere: * E-Commerce / Onlinehandel / Online-Shops * etablierte Marken mit Online-Potenzial * Handelsunternehmen * Produktionsunternehmen * technische B2B-Unternehmen * Kunststoff- und Spritzgussunternehmen * Werkzeug- und Formenbau * sonstige etablierte KMU mit interessantem Geschäftsmodell. Ich bin im technischen Bereich tätig und verfüge über Erfahrung im Werkzeugbau, in der Konstruktion sowie im Projekt- und Kundenumfeld.

HA 1626-G: Erfahrener Produktions- und Betriebsleiter (20 Jahre Metallverarbeitung) sucht Nachfolge oder tätige Beteiligung in Zerspanung, Blech-/Stahlbau oder Schweißkonstruktion. Schwerpunkt NRW. Gesucht: Betriebe mit 10 bis 80 Mitarbeitern und etwa 2 bis 20 Mio. € Umsatz aus Zerspanung, Blech- und Stahlbau, Schweißkonstruktion, Maschinenbau-Zulieferung oder verwandten Bereichen. Ein eingespieltes Team, eine gewachsene Kundenbasis und eine belastbare Fertigung sind mir wichtiger als eine makellose Ertragslage. Sanierungsfälle und Betriebe mit ungelösten Strukturthemen schließe ich ausdrücklich nicht aus.

HA 1625-G: Zwei erfahrene Unternehmer suchen technische Unternehmensnachfolge in NRW - Wir möchten selbst Verantwortung übernehmen und operativ tätig sein. Wichtig ist uns, auf dem aufzubauen, was der bisherige Unternehmer gemeinsam mit seinen Mitarbeitern geschaffen hat: technisches Know-how, gewach-



sene Kundenbeziehungen, etablierte Produkte und Lösungen sowie eine funktionierende Organisation. Besonders interessieren uns Unternehmen aus dem Maschinen- und Anlagenbau, Sondermaschinenbau, der Automation und Robotik, der Verpackungs-, Förder- und Handhabungstechnik sowie aus den Bereichen technischer Service und Retrofit. Auch angrenzende industrielle B2B-Bereiche kommen für uns infrage.

KOOPERATION

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

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

HA 926-2: Indien e-Visum raubt im Alltag wertvolle Zeit und Nerven. Wir bieten B2B-Partnern die Alternative, als Spezialist für den indischen Markt. Tauschen Sie den Papierkram gegen absolute Prozess-Sicherheit. Auf einen Blick: 8 Jahre Erfahrung & hunderte erfolgreiche e-Visa. Komplett auf Deutsch & Zuarbeit in wenigen Minuten erledigt. Lassen Sie uns im Austausch abstimmen, wie wir Sie unterstützen können.

HA 926-1: Wachstumsstarkes, inhabergeführtes Unternehmen im Bereich Druckluft- und Stickstoffaufbereitung sucht Kooperationen mit Anlagenbauern, Integratoren und technischen Dienstleistern aus der Laser-, Verpackungs-, Lebensmittel-, Pharma-, Chemie-, Kunststoff- und Elektroniktechnik. Gesucht werden Partner, die Stickstoffverbraucher bei ihren Kunden installieren und MX Solutions als Spezialisten für die Planung und Installation der Stickstoffaufbereitung einbinden möchten. Kurze Entscheidungswege und eine faire Zusammenarbeit sind für uns selbstverständlich.

HA 826-2: Wir sind Hersteller von Sprühkork, einer fugenlosen Korkbeschichtung für Fassaden. Er ist diffusionsoffen, wasserabweisend und elastisch, verbessert die Wärme- und Schalldämmung und trägt zur Unterbrechung von Wärmebrücken bei. Er haftet auf allen Untergründen ohne Grundierung. Wir suchen Kooperationen mit Maler-, Stuckateur-, Bau- und Sanierungsbetriebe, die Sprühkork anbieten möchten. Die Schulung ist kostenlos, den Ersteinsatz begleiten wir. Regionale Anfragen leiten wir an geschulte Partner weiter.

HA 826-1: Deutsch-polnische Kanzlei möchte insbesondere Kooperationen mit deutschen Unternehmen, Steuerkanzleien, Rechtsanwaltskanzleien, Unternehmensberatern sowie IHK-Mitgliedsunternehmen aufbauen, die polnische Geschäftspartner suchen oder Unterstützung bei rechtlichen Fragen im Zusammenhang mit Polen benötigen.

HA 126-1: Wir unterstützen Industrie- und Produktionsunternehmen bei der Auslagerung und Skalierung logistischer und montagebezogener Prozesse. Von der Warenannahme inkl. Qualitätsprüfung über manuelle Modul- und Baugruppenmontage bis zur Funktionsprüfung, Verpackung und versandfertige Bereitstellung, optional inkl. Transport. Qualitätsgesichert durch u.a. Q1-Zertifikat der Deutschen Bahn. Lagerkapazitäten vorhanden.

HA 1225-2: Wir haben mit unserer modernen PVD-Anlage am Standort Iserlohn noch Kapazitäten für Lohnfertigung im 3-Schicht-Betrieb frei, etwa von Edelstahl oder Chrom-Teilen als beschichtungsfähige Bauteile.

HA 1225-1: Mittelständisches Unternehmen mit über 60 Jahren Erfahrung, aus dem Märkischen Kreis, hat freie Kapazitäten im Bereich Kunststoffspritzguss. Wir setzten Maschinengrößen von 12,5t- 1.300t ein und können Spritzgewichte von 0,1g bis ca. 3.500g verarbeiten. Wir bieten auch die mechanische Bearbeitung und Herstellung komplizierter spanabhebend (drehen/fräsen) gefertigter Formteile an. Maximaler Durchmesser ca. 400mm, maximale Länge ca. 500mm. Hierbei werden überwiegend folgende Materialien eingesetzt PTFE, PVDF, PEEK, PA, POM, PE, PP.

HA 1025-1: Produktion, Lager & Logistik zu teuer in Deutschland? Seit 2008 unterstützen wir deutsche Unternehmen erfolgreich bei Produktionsverlagerungen mit Schwerpunkt Polen und Osteuropa. Betreuung von A–Z, vom Kauf einer Produktionsstätte, über Lohnzulieferer bis hin zur Neugründung, inkl. Bau eines Standortes. Professionelle Partner für Lager- und Logistiklösungen, Spezialisierung im Bereich Kunststoffverarbeitung, Spritzguss und Tiefziehen aller thermoplastischen Kunststoffe. Erfolgreiche Zusammenarbeit mit führenden deutschen Unternehmen. Maßgeschneiderte Lösungen für Ihre Anforderungen. Gerne stehen wir für ein Teams-Meeting, ein persönliches Telefonat oder einen Vor-Ort-Besuch bei Ihnen zur Verfügung.

Bekanntmachung

Korrekturhinweis zur geänderten Satzung

Die Vollversammlung hat in ihrer Sitzung am 9. Juli 2026 die Änderung der Satzung der SIHK beschlossen. Bei der Übermittlung der beschlossenen Änderung der Satzung an das Ministerium für Wirtschaft, Industrie, Klimaschutz und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen wurde versehentlich eine hiervon abweichende Fassung zur finalen Genehmigung übermittelt. In dieser Fassung waren einzelne, von der Vollversammlung bereits beschlossene Passagen nicht enthalten.

Die von der Vollversammlung beschlossenen Passagen, die in der übermittelten Fassung versehentlich nicht enthalten waren, sind im Folgenden fett markiert:

§ 8 Abs. 1
Präsidium

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

Wählbar ist nur, wer zum Zeitpunkt der Präsidiumswahl das 70. Lebensjahr noch nicht vollendet hat. **Von dieser Regelung ausgenommen sind Mitglieder des Präsidiums, die während einer laufenden Wahlperiode der Vollversammlung das 70. Lebensjahr vollenden. Sie können ihr Amt im Präsidium bis zum Ende der laufenden Wahlperiode der Vollversammlung weiter ausüben, sofern sie nach Ablauf der dreijährigen Wahlperiode des Präsidiums erneut ins Präsidium gewählt werden.**

§ 9 Abs. 5
Präsident, Ehrenpräsident

Eine maximal zweimalige Wiederwahl des Präsidenten ist möglich. Amtszeiten von weniger als 18 Monaten werden auf die maximale Anzahl der Wiederwahlen nicht angerechnet.

Die oben genannten Passagen wurden dem Ministerium für Wirtschaft, Industrie, Klimaschutz und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen daher zwischenzeitlich zur finalen Genehmigung vorgelegt.

Die finale Genehmigung erfolgte mit Schreiben vom 12. Oktober 2026, Az.: 2026-0004904.

Im Auftrag,
Aljona Hermann

*Die vollständige Fassung der Satzung finden Sie auf der Homepage der SIHK: **www.sihk.de.***

Meldungen rund um die Uhr im Internet abrufbar

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

handelsregister.de
e-bundesanzeiger.de

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

sihk.de/insolvenzen
insolvenzbekanntmachungen.de

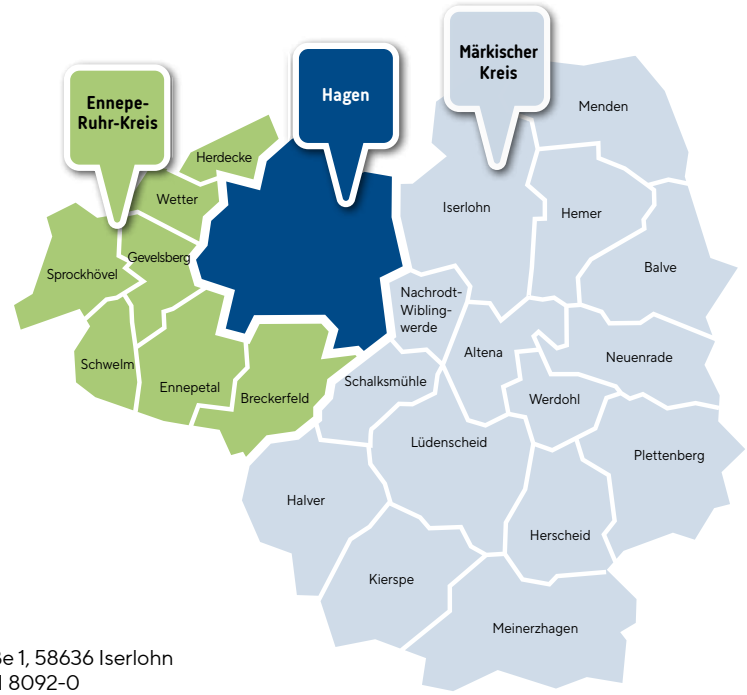
Südwestfälische Wirtschaft

ISSN 0039-4637

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

Heft 32, November/Dezember 2026
82. Jahrgang

Ausgabedatum 03.11.2026



Geschäftsstellen

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

Iserlohn
Corunnastraße 1, 58636 Iserlohn
Telefon 02371 8092-0

Impressum

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

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

Datenschutzbeauftragter:
Jan Wildemann
datenschutz@ibp-ihk.de

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

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

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

Druck:
Dierichs Druck+Media GmbH & Co. KG,
Frankfurter Straße 168, 34121 Kassel
Tel. 0561 60280202
Fax: 0561 60280222
E-Mail: info@ddm.de

Druckauflage: 16.650 (IVW 1. Quartal 2026)

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

SIHK Südwestfälische Industrie- und Handelskammer zu Hagen

Verbraucherpreisindex im November 2026

Verbraucherpreisindex für NRW

NRW	September 2026	August 2026
2020=100	126,2	125,4

Verbraucherpreisindex für Deutschland

Deutschland	September 2026	August 2026
2020=100	126,6	125,8
Veränderung gegenüber Vorjahr	3,3 %	2,9 %

Foto: © SIHK

PORTRAIT

Wie **Roboter** in den **Betriebsalltag** finden

Die mR Mobile Robots GmbH aus Meinerzhagen verbindet mobile Roboter verschiedener Hersteller mit eigener Software, Sicherheitskonzepten und Service. Geschäftsführer Nico Hackmann sieht darin auch für mittelständische Betriebe Potenzial.

Ein fahrerloser Gabelstapler transportiert Paletten durch eine Halle. Eine Reinigungsmaschine dreht nachts selbstständig ihre Runden. Ein Greifarm auf einer mobilen Plattform stapelt automatisiert Kunststoffkisten: Mobile Roboter kommen in der Industrie, der Logistik und im Dienstleistungssektor für unterschiedliche Aufgaben zum Einsatz. Damit sie sicher arbeiten und sich in bestehende Betriebsabläufe einfügen, müssen Hard- und Software auf die jeweilige Anwendung abgestimmt werden. Darauf hat sich die mR Mobile Robots GmbH aus Meinerzhagen spezialisiert.

„Es gibt nicht das Gerät, das alles perfekt kann", sagt Geschäftsführer Nico Hackmann. Seit 2022 leitet er das Unternehmen, 2025 übernahm er es gemeinsam mit einem weiteren Gesellschafter. Seitdem firmiert es als mR Mobile Robots GmbH. Gegründet wurde es 2009 als IIS - UG, später hieß es Dahl Automation GmbH. Seit der Gründung hat das Unternehmen nach Auskunft des Geschäftsführers rund 520 Cobots (kollaborative Roboter) und mehr als 160 fahrerlose Transportsysteme (FTS) integriert. Eigene Roboter baut mR Mobile Robots nicht. Der Schwerpunkt liegt heute auf der Integration der fahrerlosen Transportsysteme. Unter der Handelsmarke mROB.SYSTEMS bietet das Unternehmen außerdem professionelle Reinigungsroboter an, etwa für Industrie, Handel und Facility Management.

Die Hardware bezieht das Unternehmen von verschiedenen Herstellern, unter anderem aus Dänemark, den Niederlanden und China. Welches System zum Einsatz kommt, entscheidet mR Mobile Robots herstellerunabhängig danach, was zur jeweiligen Anwendung passt. Für die Anwendung entwickelt das Team passende Softwarelösungen, darunter die eigene Software mR Mission Control, mit der sich Fahrzeuge verschiedener Hersteller zentral steuern lassen. Zum Leistungsangebot gehören außerdem Sicherheitskonzepte, die Inbetriebnahme und die Anbindung der Roboter an bestehende Systeme im Kundenbetrieb. Nach der Inbetriebnahme kümmert sich ein eigenes Serviceteam um Wartung, Schulungen und Support.

Mensch und Maschine gemeinsam tätig

Nach Unternehmensangaben zählen unter anderem Coca-Cola, Bertelsmann und die Krombacher Brauerei zu den Kunden. Doch auch für kleine und mittlere Unternehmen seien solche Systeme interessant, sagt Hackmann. Diese verfügten häufig nicht über eigene Automatisierungsabteilungen und benötigten deshalb einen Partner, der nicht nur die Technik liefere, sondern auch realistisch einschätze, welche Anwendungen sinnvoll seien. „Wir sehen uns da als Sparringspartner", so der Geschäftsführer.

Dass Roboter einzelne Aufgaben übernehmen, bedeutet aus Hackmanns Sicht nicht zwangsläufig, dass Menschen vollständig ersetzt werden. Mobile Systeme könnten vor allem körperlich belastende oder wiederkehrende Tätigkeiten übernehmen, etwa Papierstapel transportieren oder Kartons sortieren. Fachkräfte würden weiterhin gebraucht – beispielsweise, um Maschinen zu rüsten oder für Aufgaben, die sich nicht standardisieren lassen. Je nach Anwendung würden die Systeme so geplant, dass Menschen und Maschinen im selben Arbeitsumfeld tätig sein könnten, erläutert Hackmann. Dafür müssten die betrieblichen Abläufe und die jeweiligen Sicherheitsanforderungen bereits bei der Planung berücksichtigt werden.

In der Meinerzhagener Betriebshalle mit dem rund 300 Quadratmeter großen Showroom steht inzwischen auch ein humanoider Roboter. Hackmann beobachtet die derzeitige Aufmerksamkeit für diese Technik allerdings zurückhaltend. Noch fehlen aus seiner Sicht praxistaugliche Anwendungen und klare Normen für einen sicheren Betrieb. Trotzdem beschäftigt sich das rund 25-köpfige Team intensiv mit der Technik. „Wir müssen unsere Kunden und Partner ehrlich beraten", sagt der Geschäftsführer, „dafür müssen wir auch eigenes Know-how haben". Für ihn beginne Automatisierung deshalb nicht mit einem bestimmten Gerät, sondern mit der Frage, welche Aufgabe es sicher und sinnvoll übernehmen könne. *(Ht)* ▪

mobile-robots.de



← *„Es gibt nicht das Gerät, das alles perfekt kann", sagt Nico Hackmann, Geschäftsführer der mR Mobile Robots GmbH aus Meinerzhagen.*

Foto: © Nicolas Haite / SIHK

AUSGEZEICHNET

ARCADEON zieht in Hall of Fame der besten Tagungshotels ein

Eine besondere Auszeichnung für das ARCADEON und zugleich ein starkes Signal für den Hotel- und Tagungsstandort Hagen: Das ARCADEON wurde 2026 in die Hall of Fame der TOP 250 Germany – Die besten Tagungshotels in Deutschland aufgenommen.
In diesen exklusiven Kreis werden ausschließlich Tagungshotels aufgenommen, denen es gelingt, innerhalb von vier Jahren dreimal eine Kategorie der TOP 250 Germany zu gewinnen. Das ARCADEON hat genau diese außergewöhnliche Leistung geschafft und gehört damit ab sofort zu einer kleinen Gruppe besonders erfolgreicher Tagungshotels Deutschlands.

Zwischen 2022 und 2025 konnte das Hagener Haus gleich dreimal den ersten Platz erreichen: einmal als bestes Seminarhotel Deutschlands und zweimal als Sieger in der Kategorie „Kreativformate".

„Die Aufnahme in die Hall of Fame macht uns unglaublich stolz", sagt Claudia Bachmann, Marketing- und Verkaufsleiterin des ARCADEON. „Drei erste Plätze innerhalb von vier Jahren sind für uns eine großartige Bestätigung unserer Arbeit. Vor allem aber ist diese Auszeichnung eine Anerkennung für unser gesamtes Team, das jeden Tag mit viel Leidenschaft, Ideenreichtum und echter Gastgebermentalität dafür sorgt, dass Tagungen bei uns mehr sind als Raum, Technik und Verpflegung."

Für das ARCADEON ist die Aufnahme nicht nur eine Auszeichnung für die vergangenen Jahre, sondern auch Ansporn für die Zukunft. Das Haus hat sich seit vielen Jahren konsequent als innovativer Lern- und Tagungsort positioniert. Moderne Tagungsräume, außergewöhnliche Lern- und Kreativformate sowie die Verbindung von professionellem Tagen, Gastlichkeit und inspirierender Atmosphäre prägen das Konzept.

„Stillstand passt nicht zu uns", ergänzt Geschäftsführer Jörg Bachmann. „Wir wollen unsere Gäste immer wieder überraschen und neue Antworten darauf finden, wie Menschen heute und in Zukunft erfolgreich miteinander arbeiten, lernen und sich begegnen können. Dass dieser Weg nun mit der Aufnahme in die Hall of Fame gewürdigt wird, ist etwas ganz Besonderes." *(Red)* ■

arcadeon.de

↓ *Ulrike Wüstewald, Cordula Caniels, Christian Szerenscits, Jörg Bachmann, Sascha Hoffmann, Claudia Bachmann, Wesley Kamp, David Saied, Rainer Weidlich und Sabine Ackermann freuen sich über die Auszeichnung.*



Foto: © ARCADEON, Hagen

ENTWICKLUNG

Neue Gewerbeansiedlungen in Hagen möglich

Auf dem Hawker-Standort in Hagen schlug 134 Jahre lang das Herz der deutschen Batterieindustrie, hier wurden die weltbekannten VARTA Batterien produziert. Der amerikanische Mutterkonzern Enersys hatte 2021 die Produktion eingestellt. Die „Hawker-Fläche" wurde jetzt an einen Investor verkauft. Rund 37.000 Quadratmeter Grundstücksfläche warten nun auf neues Leben. Ein Mix aus Lager-, Produktions-, Büro-, Service- und Werkstattflächen soll entstehen.

„Der neue Gewerbepark auf dem Hawker-Gelände ist ein Familienprojekt von uns" , erklärt Jan Blasberg. Zusammen mit seinem Bruder Tim leitet er eine Immobiliengesellschaft in Remscheid. Ihr Vater hat den Betrieb vor 30 Jahren gegründet. Wo andere Investoren in der aktuellen wirtschaftlichen Lage zögern, sehen die Brüder Potenzial. „Gewerbeparks machen uns Spaß und wir sehen darin eine große Zukunft in Deutschland. Wir sind klassische Bestandshalter und sehen die Investitionen langfristig, " betont Geschäftsführer Jan Blasberg.

Die Gewerbeparkexperten sind flexibel bei Mieterwünschen, neue Wände könnten z.B. eingezogen werden oder die vorhandene Struktur würde auch komplett angepasst. So werden vorhandene Gebäude nicht einfach abgerissen, sondern nachhaltig weiterentwickelt. Zudem werden die Gebäude energetisch auf den neuesten Stand gebracht. „Aus Sicht der Wirtschaftsförderung ist erstmal wichtig, dass hier neue Gewerbeansiedlungen möglich sind. Auch Hawker selbst hat beim Käufer einen Mietvertrag für die Eigennutzung von Teilflächen abgeschlossen", so Dr. Christopher Schmitt, Geschäftsführer der HAGEN.WIRTSCHAFTSENTWICKLUNG. *(Red)* ■

Jan Blasberg
02191 6901910
j.blasberg@ibl.nrw

UMZUG

Maxfry – Spezialist für Fette und Öle plant einen Neubau in Hagen

Die Firma Maxfry, Spezialist für Fette und Öle, zieht von der Grabenstraße in das Gewerbegebiet Herbeck und bleibt damit in Hagen. „Wir sind in einem kleinen 25 qm Appartement in Holthausen im Jahr 2002 gestartet", erinnert sich Christiane Gertz noch gut an die Anfangszeiten. Das Familienunternehmen mit jetzt rund zehn Mitarbeitern verbessert die Eigenschaften von pflanzlichen Ölen und Fetten. Schon früh hat Dr. Gertz, Vater der beiden Geschäftsführer Christiane und Alexander Gertz, ein grundsätzliches Problem von Fetten und Ölen erkannt.

Der 77-jährige Chemiker ist ein weltweit anerkannter Fachmann auf dem Gebiet der Fettwissenschaft. Wenn Fette und Öle erhitzt werden, verringert sich die Stabilität oft drastisch und sie verderben. Auch können sich gesundheitsgefährdende Stoffe wie das krebserregende Acrylamid in höherer Konzentration bilden. Durch die Zusatzstoffe von Maxfry werden Öle und Fette stabilisiert und es entsteht rund 40 % weniger Acrylamid. „Alle Rohstoffe, die wir dafür verarbeiten, werden aus pflanzlichen Ölen gewonnen", erklärt Prokurist Sven Seifert.

Kunden von Maxfry gibt es in Europa, in den USA und Südamerika. Durch die Zusatzstoffe können auch regionale Öle wirtschaftlich verwendet werden und Überseeimporte von Palmölen vermieden werden. „Wenn ich ein normales Rapsöl mit unseren Zutaten stabilisiere, bekomme ich ein Hochleistungsfritieröl, was deutlich länger hält als ein Palmöl", Seifert ist von seinen Produkten überzeugt. Ein weiteres Angebot der Ölexperten ist eine weltweit einzigartige Olivenölanalytik, die auch von Testzeitschriften genutzt wird.

„Wir brauchen jetzt dringend größere Produktions- und Lagerkapazitäten, um auch den Rohstoffeinkauf flexibler zu gestalten", erklärt Alexander Gertz. Ein weiterer Grund sei die Möglichkeit, sich breiter aufzustellen. Die Kundenbasis soll durch die Produktion der Zuschlagstoffe auch für andere Stufen der Lebensmittelproduktion vergrößert werden.

Das neue Zuhause von Maxfry hat eine Gesamtfläche von rund 1.300 qm. Investiert wird ein einstelliger Millionenbetrag. *(Red)* ▪

maxfry.de



↑ *So soll das neue Firmengebäude aussehen.*

VOSSLOH

Großaufträge für Chinas Hochgeschwindigkeitsnetz

Der Bahntechnikkonzern Vossloh aus Werdohl hat in China zwei Großaufträge im Gesamtwert von rund 60 Millionen Euro gewonnen. Das Unternehmen liefert Schienenbefestigungssysteme für zwei neue Hochgeschwindigkeitsstrecken in der ostchinesischen Provinz Shandong. Die Produktion erfolgt im Vossloh-Werk in Kunshan, die Auslieferung soll 2027 beginnen.

Die rund 269 Kilometer lange Verbindung Jinan–Zhaozhuang erschließt wichtige Wirtschaftsräume und touristische Ziele. Die 109 Kilometer lange Strecke Qingdao–Zhucheng verbindet den Tiefseehafen Qingdao mit Industrie- und Tourismusregionen. Beide Strecken sind für Geschwindigkeiten von bis zu 350 Kilometern pro Stunde ausgelegt.

„Wir sind stolz, dass wir erneut einen Beitrag zu Chinas ehrgeizigen Ausbauplänen für grüne Mobilität leisten können", erklärt Vossloh-Chef Oliver Schuster. Mit einem Streckennetz von mehr als 50.000 Kilometern ist China weltweit führend im Hochgeschwindigkeitsverkehr. Vossloh ist seit 2006 mit einer Tochtergesellschaft in China vertreten und produziert seit 2007 am Standort in Kunshan. *(Red)* ▪

vossloh.com

AVU

Aus Biomüll wird Strom

Aus Bananenschalen, Speiseresten und Gartenabfällen wird im Ennepe-Ruhr-Kreis seit 2013 Strom erzeugt. Dafür sorgt eine Vergärungsanlage im Wittener Stadtteil Bebbelsdorf, die das Unternehmen AHE aus Wetter betreibt. Nach einer europaweiten Ausschreibung haben der Kreis und AHE ihre Zusammenarbeit jetzt um weitere 20 Jahre verlängert.

Rund 25.000 Tonnen Bioabfälle werden jährlich mithilfe von Bakterien in Biogas umgewandelt. Zwei Blockheizkraftwerke erzeugen daraus rund 5,5 Millionen Kilowattstunden Strom – genug für etwa 2.000 Haushalte. Zusätzlich entstehen jährlich 5.000 Tonnen Kompost und 10.000 Tonnen Biodünger. Rund 4.000 Tonnen CO_2 werden eingespart.

„Dies war und ist für mich ein Paradebeispiel dafür, wie lokale Kompetenz vor Ort eingebracht und nachhaltig genutzt werden kann", betont AHE-Geschäftsführer Johannes Einig. Die Anlage verfügt zudem über freie Kapazitäten. Perspektivisch könnten deshalb auch Bioabfälle aus den Nachbarstädten Dortmund, Bochum und Hagen in Witten zu erneuerbarer Energie verarbeitet werden. *(Red)* ▪

avu.de

Foto: @ Privat

INVESTITION

HASCO investiert in moderne Fertigung in Lüdenscheid

Mit umfangreichen Investitionen modernisiert HASCO seine Produktion am Stammsitz in Lüdenscheid. Ein neues Fertigungskonzept, moderne Maschinen und optimierte Prozesse sollen die Wettbewerbsfähigkeit stärken und die Lieferzeiten verkürzen. Im Mittelpunkt steht die Herstellung von Standard- und Sonderplatten sowie Flachstählen für den Werkzeug- und Formenbau.

Durch den Ausbau der Eigenfertigung können künftig mehr Produkte direkt am Standort hergestellt werden. Kürzere Transportwege, ein verbesserter Materialfluss und flexible Fertigungsanlagen sorgen für effizientere Abläufe und eine höhere Produktverfügbarkeit. Gleichzeitig setzt HASCO weiterhin auf hochwertige Stähle und hohe Qualitätsstandards.

„Unser Bekenntnis zu diesem Standort ist ein Bekenntnis zu höchster Qualität und Exzellenz", betont Axel Maerevoet, EVP Operations & Logistics bei HASCO. Mit der Modernisierung unterstreicht das Unternehmen sein langfristiges Engagement für den Produktionsstandort Deutschland. Lüdenscheid bleibt das zentrale Fertigungszentrum für die weltweite Kundenversorgung. *(Red)* ▪



↑ *HASCO investiert umfangreich in die Modernisierung seiner Produktion am Stammsitz in Lüdenscheid.*

hasco.com

ÜBERNAHME

Dörken übernimmt J.W. Ostendorf und stärkt Farbengeschäft

Die Dörken Gruppe aus Herdecke übernimmt den Farbenhersteller J.W. Ostendorf (JWO) aus Coesfeld und stellt damit die Weichen für weiteres Wachstum. Beide Unternehmen wollen ihre Kompetenzen bündeln, Innovationen vorantreiben und ihre Position im europäischen Farbenmarkt stärken.

Während Dörken seine Stärken bei Profiprodukten, Marken sowie Forschung und Entwicklung einbringt, verfügt JWO über umfangreiche Erfahrungen im Heimwerkersegment, bei Eigenmarken und in der Lohnfertigung. „Gemeinsam können wir unsere jeweiligen Stärken gezielt nutzen, Innovationen beschleunigen und unseren Kunden einen noch größeren Mehrwert bieten", erklärt Thorsten Koch, Vorstand der Ewald Dörken AG.

Die Unternehmen bleiben eigenständig und bearbeiten ihre Märkte weiterhin mit eigenen Führungsstrukturen. In Herdecke verbleiben die Entwicklung und Vermarktung von Profiprodukten sowie die Herstellung von Pigmentpasten. Die Produktion von Bautenfarben erfolgt weiterhin in Coesfeld. JWO soll sich zudem stärker als Produktions- und Logistikpartner für andere Unternehmen der Farbenbranche positionieren. *(Red)* ▪



↑ *Philip Wagner und Thorsten Koch (v. l.).*

doerken.de

Foto: @ HASCO, Doerken

45 Jahre
DEUTSCHE INDUSTRIEBAU
DIE UNTERNEHMENSGRUPPE
– Jahres-Mietrückläufer -50% –
Erst günstig chartern - dann kaufen
PRESTIGE MODULBAU
Kauf ab 950 €/m²
Miete ab 9,95 €
PREMIUM BÜROCONTAINER
Kauf ab 950 €/m²
Miete ab 9,95 €
INNOVATIVER HALLENBAU
Kauf ab 199 €/m²
Miete ab 4,95 €
DESIGNER PAVILLONS
Kauf
ab 495 €/m²
150.000m² Werksausstellung und Showroom
59590 Geseke/B1 - ☎ 02942 - 98800
www.deutsche-industriebau.de

JUBILÄUM

100 Jahre ECO Schulte in Menden

Vom Handwerksbetrieb aus Menden zum international tätigen Systemanbieter für Türtechnik: ECO Schulte feiert 2026 sein hundertjähriges Bestehen und bleibt seiner Heimat im Sauerland eng verbunden.

Hundert Jahre, drei Generationen, ein Familienunternehmen: Was 1926 als kleiner Handwerksbetrieb begann, ist heute ein international tätiges Industrieunternehmen für Systemsicherheit im Türenbereich – mit tiefen Wurzeln in der Region und Weltgeltung in seiner Branche. 1926 gründen Theodor Echt, Heinrich Schulte und Franz Sinn in Menden die Firma Echt & Co. An der Siemensstraße fertigt das Unternehmen zunächst Rosenkränze und religiöse Devotionalien, die bis nach Nord- und Südamerika verkauft werden. Vertrauen, Präzision und der Blick über die eigenen Grenzen hinaus prägen ECO Schulte bis heute.

In den 1960er-Jahren beginnt mit Heinz Schulte (sen.) und Ernst Schulte der Wandel zum Türtechnik-Spezialisten. 1972 entsteht die ECO Schulte GmbH & Co. KG.



↑ *Ernst Schulte, Beiratsvorsitzender der ECO Gruppe, legte den Grundstein für die Systemsicherheit der Tür.*

Das Unternehmen wächst national und international, bleibt aber Menden treu. Daran erinnert auch das 1999 auf dem Firmengelände errichtete Denkmal „Aus dem Geist der Freiheit“ aus einem Originalstein der Berliner Mauer.

Heute zählt ECO Schulte zu den Hidden Champions Südwestfalens. Als einer der wenigen Hersteller weltweit bietet das Unternehmen Systemtechnik für die Tür: aufeinander abgestimmte Sicherheitslösungen vom mechanischen Beschlag und Schließmechanismus bis zur elektronischen Vernetzung. Türtechnik von ECO Schulte ist im Phoenix-Werk in Dortmund ebenso im Einsatz wie in international bekannten Bauprojekten, darunter der Büroturm EDGE East Side in Berlin und das Frankfurter Hochhaus ONE by CA Immo. So öffnet Mendener Ingenieurskunst weltweit Türen.



↑ *Die aktuelle Geschäftsführung von ECO Schulte (v. l.): Heinz Schulte, Andrea Widmann, Tobias Schulte und Daniel Hirschberg.*

ECO Schulte beschäftigt rund 700 Mitarbeitende weltweit, davon etwa 300 in Menden und der Region. Als bedeutender Arbeitgeber bildet das Unternehmen junge Menschen in gewerblich-technischen und kaufmännischen Berufen aus und investiert kontinuierlich in Weiterbildung.

„Zum effizienten Wachstum gehören neben Rentabilität auch agile Prozesse, gute Kommunikation sowie die professionelle und menschliche Unterstützung unserer Mitarbeiter“, betont Andrea Widmann aus der Geschäftsführung. ECO Schulte engagiert sich in der Südwestfälischen Industrie- und Handelskammer (SIHK), im Initiativkreis Mendener Wirtschaft (IMW) und in einer regionalen Klimainitiative. Als langjähriger Förderer des Mendener Handballsports und weiterer Initiativen unterstützt das Unternehmen zudem das gesellschaftliche Leben vor Ort.

Den Höhepunkt des Jubiläumsjahres bildeten zwei Feiern in einer neu erworbenen Halle an der Iserlohner Landstraße. Am ersten Abend begrüßte ECO Schulte Partner, Kunden sowie Fans & Friends. Neben einem Rückblick von Ernst Schulte setzte Altbundespräsident Joachim Gauck mit seiner Keynote einen besonderen Akzent: Freiheit entstehe durch Gestalten und Machen. Podiumsgespräche der aktuellen Geschäftsführer-Generation gaben Ausblicke auf die weitere Unternehmensentwicklung. Der zweite Abend gehörte den Mitarbeitenden und ihren Familien. Marketingleiter Torsten Ahlers: „Die Veranstaltung ermöglichte einen Blick auf die Seele des Unternehmens und die Verbundenheit zwischen Familie und Mitarbeitenden.“

Auch in den kommenden hundert Jahren will ECO Schulte Menden verbunden bleiben: als verlässlicher Arbeitgeber, Ausbildungsbetrieb und Nachbar sowie als Unternehmen, das Verantwortung für die Region übernimmt. *(Red)* ■

eco-schulte.com

Foto: @ ECO Schulte

NEUE PRODUKTE



JUNG

Eine Grundform, viele Funktionen

Was heute passt, soll auch morgen noch ästhetisch überzeugen. Das JUNG Schalterprogramm A FLOW begleitet Veränderungen im Interior Design ebenso selbstverständlich wie neue Anforderungen an die Gebäudetechnik. Vom Lichtschalter bis zur intelligenten Gebäudesteuerung – Die Rahmen von A FLOW lassen sich mit den Abdeckungen der breit ausgebauten JUNG Serie A kombinieren. Steckdosen, Multimedia-Anschlüsse, Dimmer sowie KNX und weitere Systemlösungen eröffnen vielfältige Einsatzmöglichkeiten in Wohn- und Objektprojekten. Rahmen von 1- bis 5-fach können horizontal oder vertikal montiert werden. Auch moderne Lösungen wie der Magnetic Charger lassen sich in das Programm integrieren. Ausgewählte Ausführungen mit Schriftfeld sowie die Individualisierbarkeit über das JUNG GRAPHIC TOOL ergänzen die Möglichkeiten. *(Red)* ■

jung-group.com

ZUVERLÄSSIG.
KÜHLEN
TEMPERIEREN
SONDERMASCHINEN
Weinreich
KÜHLEN UND TEMPERIEREN
MADE IN GERMANY
Hohe Steinert 7 · 58509 Lüdenscheid
Tel.: 02351 9292-92 · weinreich.de

BUSCH & MÜLLER

Blinken statt Handzeichen:



Mehr Sicherheit auf dem Fahrrad verspricht das neue Blinkersystem TURNTEC® T2 des Meinerzhagener Unternehmens Busch & Müller. Die akkubetriebenen LED-Blinker werden an den Lenkerenden montiert und lassen sich bequem mit dem Handballen aktivieren. So können Radfahrende beim Abbiegen beide Hände am Lenker behalten. Das nach StVZO zugelassene System verfügt zudem über eine Warnblinkfunktion, einen wiederaufladbaren Akku und austauschbare Komponenten. Für die innovative Entwicklung wurde Busch & Müller im März 2026 mit dem Cyclingworld Award in Bronze in der Kategorie „Best Parts/Components/Technology“ ausgezeichnet. Das Blinkersystem ist seit April 2026 im Handel erhältlich. *(Red)* ■

bumm.de

BUSCH-JAEGER

Bewegungsmelder erkennen durch Wände



Mit innovativer Radartechnologie setzt Busch-Jaeger aus Lüdenscheid neue Maßstäbe in der Gebäudeautomation. Die neuen Hochfrequenz-Präsenzmelder erfassen selbst kleinste Bewegungen – auch hinter bestimmten Hindernissen. Anders als herkömmliche Infrarotsensoren arbeiten sie unabhängig von Körperwärme. So lassen sich Beleuchtung und Klimatisierung noch gezielter und energieeffizienter steuern. *(Red)* ■

busch-jaeger.de

Foto: © JUNG, BUSCH-JAEGER, BUSCH & MÜLLER

JOURNALISTENPREIS

Herausragende **Wirtschaftsberichte** von der DIHK **ausgezeichnet**

Mit dem Journalistenpreis der deutschen Wirtschaft werden herausragende Beiträge ausgezeichnet, die allgemein verständlich wirtschaftliches Wissen und die Kenntnis wirtschaftlicher Zusammenhänge vermitteln und damit einen Beitrag zur Darstellung einer freiheitlichen und sozialen Wirtschaftsordnung leisten.

Der Fernsehbeitrag ‚Wirtschaft im Stresstest – ein Jahr unter Mittelständlern' von Klaus Scherer gewinnt den IHK-Preis für Wirtschaftsjournalismus ‚Ernst Schneider' in der Kategorie Video. Die ARD-Dokumentation zeigt beispielhaft Sorgen und Zuversicht im Mittelstand, der tragenden Säule der deutschen Wirtschaft.

Weitere Preisträgerinnen und Preisträger 2026 sind Sandra Pfister (Deutschlandfunk) mit dem Podcast ‚Crashkurs – Wirtschaft trifft Geschichte', Wolfgang Würth (Der neue Tag) mit einer Strecke über das Oberpfälzer Unternehmen Ziegler sowie Felix Holtermann und Thomas Jahn vom Handelsblatt mit ihrem exzellent recherchierten Text über das US-amerikanische Softwareunternehmen Palantir.

Den Starterpreis für junge Journalistinnen und Journalisten erhält Nicolas Killian (Die Zeit), der seit zwei Jahren aus dem Silicon Valley berichtet. Der Sonderpreis geht an Mary Abdelaziz-Ditzow. Die Journalistin und Buchautorin gründete und leitet die Wirtschaftsredaktion der Plattform ‚Finanzfluss'. Dort produziert sie ihren täglichen Podcast ‚Im Loop'.



↑ *Gruppenfoto der Preisträger und Laudatoren.*

Die Preisträger wurden im Frankfurter Hof der Stadt Mainz vor mehr als 300 Gästen aus Wirtschaft, Medien und Politik geehrt – die Preisgala richteten die IHK für Rheinhessen und die Deutsche Industrie- und Handelskammer (DIHK) aus.

Den mit insgesamt 52.000 Euro dotierten IHK-Preis für Wirtschaftsjournalismus stifteten die deutschen Industrie- und Handelskammern (IHKs). Er wird seit 1971 verliehen und ist der größte Preis für Wirtschaftsjournalismus in Deutschland. *(Red)* ▪

dihk.de

FACHFORUM QM

KI in der Praxis: Ohne Daten keine Automatisierung

Künstliche Intelligenz kann Produktionsprozesse optimieren – vorausgesetzt, Datenqualität, Abläufe und Verantwortlichkeiten stimmen. Das verdeutlichten zwei Praxisberichte beim SIHK-FachForum Qualitätsmanagement DGQ-Regionalkreis Märkische Region unter Leitung von Karin Schulze.

Tim Vogler von der Vogler GmbH & Co. KG erläuterte, wie durch digitale Lösungen Maschinen- und Personaleinsatz besser geplant und betriebliches Wissen langfristig gesichert werden können. Andreas Schymainda von der Albrecht Jung GmbH & Co. KG zeigte, wie bei täglich rund 90.000 gefertigten Teilen Produktionsdaten genutzt werden, um Störungen zu analysieren und Fehler frühzeitig zu erkennen. Entscheidend bleibt dabei die Erfahrung der Beschäftigten, die KI-Ergebnisse überprüfen und bewerten. „Eine KI wird uns nicht sagen, wie die Maschine richtig läuft. Das machen die Menschen", betonte Schymainda. *(Kathrin Holdt)* ▪



↑ *Kathrin Holdt, Tim Vogler, Andreas Schymainda und Karin Schulze (v. l.).*

sihk.de/fachforum

Foto: @ Privat



↑ *Die Hagener Delegation bekam interessante Einblicke hinter die Kulissen der Politik in Berlin und Brüssel.*

DELEGATIONSREISE

Wirtschaft trifft Politik in Berlin

Gemeinsam mit einer sechsköpfigen Delegation der Vollversammlung reiste die SIHK für eine zweitägige politische Informationsreise nach Berlin. Im Fokus stand dabei, politische Entscheidungsprozesse aus nächster Nähe kennenzulernen und zugleich die Anliegen der regionalen Wirtschaft in der Hauptstadt zu vertreten.

Ein Programmpunkt führte die Delegation zur Deutschen Industrie- und Handelskammer (DIHK). Dort konnten die Teilnehmerinnen und Teilnehmer Einblicke in die Arbeit des Verbandes erhalten und sich mit DIHK-Hauptgeschäftsführerin Dr. Helena Melnikov, Gerrit Gramer, Leiter der Politischen Koordination sowie DIHK-Fachreferent Hauke Dierks austauschen.

Auch die Wirtschaftspolitik der Europäischen Union stand auf der Agenda. In einem Gespräch mit Simon Drees, Politischer Berater für Wirtschafts- und Fiskalpolitik der Vertretung der Europäischen Kommission in Berlin, sprach die Delegation über aktuelle wirtschaftspolitische Entwicklungen und Themen auf der EU-Ebene.

Im Bundestag hatten die Teilnehmerinnen und Teilnehmer schließlich die Möglichkeit zum direkten Austausch mit politischen Entscheidungsträgern aus Südwestfalen. Gesprächspartner waren dabei Paul Ziemiak, MdB, Florian Müller, MdB sowie Tijen Ataoğlu, MdB.

Die Reise hat einmal mehr gezeigt, wie wertvoll der direkte Austausch zwischen Wirtschaft und Politik ist: Er ermöglicht es, Herausforderungen aus der betrieblichen Praxis für die Politik sichtbar zu machen und schafft zugleich ein besseres Verständnis dafür, wie wirtschaftspolitische Entscheidungsprozesse ablaufen. *(E)* ■

Foto: © SIHK

SACHVERSTÄNDIGER

Robert Janz jetzt öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger

Robert Janz wurde von der SIHK zu Hagen für das Bestellungsgebiet „Straßenverkehrsunfälle“ öffentlich bestellt und vereidigt. Nach dem Abschluss einer Ausbildung zum Kfz-Mechatroniker folgte ein Maschinenbaustudium mit der Fachrichtung Automotive, welches er mit dem Bachelor of Engineering abschloss. Parallel wirkte er auch im Prüfungsausschuss der FH Südwestfalen mit. Seit 2018 ist er für die DEKRA Automobil GmbH tätig.

Die IHKs bestellen öffentlich bestellte und vereidigte Sachverständige auf mehr als 200 Sachgebieten. *(Kß)* ■

sihk.de/sachverstaendige



↑ *Dominik Skrinjar, Hermann Backhaus, Robert Janz, Matthias Vierhaus und Birgit Kreißl (v. l.).*





↑ *Die Plock Metallwerke gewährten interessante Einblicke beim praktischen Einsatz von KI in der Produktion.*

FACHFORUM PZS

Der digitale Zwilling für jedes Bauteil

Unter Leitung von Kevin Kaufmann und Kamal Rachidi vom Lenkungskreis des SIHK-FachForums Press-, Zieh- und Stanzwerkzeuge hatten die Teilnehmenden Gelegenheit, sich den praktischen Einsatz von Künstlicher Intelligenz in der Produktion live anzuschauen. Felix Kaiser, Leiter Vertrieb und Technologie der Plock Metallwerke, zeigte in seiner Vorstellung, wie für jedes einzelne Stanz- und Biegeteil ein digitaler Zwilling entsteht und damit eine lückenlose Rückverfolgbarkeit über den gesamten Lebenszyklus hinweg ermöglicht wird. Daten, mit denen der Kunde weiterarbeiten kann und ein Mehrwert generiert wird. Zudem erkenne die KI vorab, wann ein Teil fehlproduziert werde.

„Wir exportieren 75 Prozent unserer Produktion. Ohne den Einsatz von KI könnte das Unternehmen nicht überleben“, so Kaiser. Sein Credo und zugleich Antrieb sei die Tatsache, dass durch die kluge Verknüpfung und Anwendung der Daten aus 1+1 eben größer 3 werde. Doch, wie kommt es dazu? Das eigene Wissen und das Lieferantenwissen ergeben in seiner Kombination eine wertvolle Basis. Daten, mit denen der Kunde weiterarbeiten kann und ein Mehrwert generiert wird.

Der lebendige und ehrliche – weil auch Schwierigkeiten angesprochen wurden - Vortag zum „digitalen Zwilling" traf nicht nur auf Neugier, sondern auch den Nerv der Zuhörer. Dass jede Produktionsmaschine zur Messmaschine werde und eine 100 Prozent Qualitätskontrolle während der Fertigung möglich sei, setzt eine saubere Datenbasis voraus. „AI (Artificial Intelligence) is gonna happen, we just have to use it!“ *(Hg)* ■

INFRASTRUKTUR

Im Austausch mit Straßen.NRW

Die SIHK zu Hagen hat den neuen Technischen Direktor von Straßen.NRW, Christoph Jansen, zu einem ersten Austausch in Hagen empfangen. Im Mittelpunkt des Gesprächs standen die aktuelle Situation der Straßeninfrastruktur in Südwestfalen, die Umsetzung des Sonderprogramms Straßeninfrastruktur Südwestfalen sowie die weitere Zusammenarbeit bei zentralen Infrastrukturthemen der Region.

„Vielen Dank an Christoph Jansen für den offenen und konstruktiven Austausch. Das Sonderprogramm für die durch die A45-Sperrung über Jahre stark belasteten Ausweichstrecken war eine gute und wichtige Nachricht für unsere Region. Jetzt müssen die vorgesehenen Sanierungen aber auch so schnell wie möglich umgesetzt werden. Gleichzeitig brauchen wir bei Problemlagen wie der Lennebrücke der B236 in Nachrodt-Wiblingwerde eine verlässliche Perspektive, die den Unternehmen in der Region Sicherheit gibt“, betont SIHK-Vizepräsident Marc Simon, zugleich Vorsitzender des SIHK-Verkehrsausschusses.

„Eine leistungsfähige und verlässliche Straßeninfrastruktur ist für unsere Unternehmen eine zentrale Voraussetzung, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Erreichbarkeit und funktionierende Transportwege müssen gewährleistet sein. Deshalb ist es wichtig, dass Wirtschaft und Straßen.NRW im engen Austausch bleiben“, unterstreicht Gudrun Winner-Athens, Ehrenmitglied der SIHK-Vollversammlung.

Im Fokus standen darüber hinaus die Baustellenkoordination und die stärkere Nutzung digitaler Informationssysteme durch die Kommunen. Die SIHK möchte gemeinsam mit Straßen.NRW und der Landesverkehrszentrale NRW darauf hinwirken, weitere Kommunen für den Übergang zu TIC-Kommunal zu gewinnen. Ziel ist es, Baustellen frühzeitiger sichtbar zu machen, Maßnahmen unterschiedlicher Straßenbaulastträger besser aufeinander abzustimmen und vermeidbare zusätzliche Verkehrsbelastungen zu verhindern. *(Red)* ■

website.de



↑ *Dr. Ralf Geruschkat, Steffen Scholz, Gudrun Winner-Athens, Christoph Jansen, Marc Simon und Stefan Nickel (v. l.).*

Foto: @ SIHK

WJ-PROJEKT

„Rolle Aufwärts“: Berufsorientierung auf der Bühne

Rund 800 Schülerinnen und Schüler, zwölf Aufführungen und jede Menge Impulse für den Berufsstart: Das Theaterprojekt „Rolle Aufwärts!“ der Wirtschaftsjunioren Hagen/Ennepe-Ruhr in Zusammenarbeit mit dem Theater an der Volme war auch in 2026 ein voller Erfolg.

Wie gelingt eine gute Bewerbung – und welche Fettnäpfchen sollte man besser vermeiden? „Rolle Aufwärts!“ greift typische Situationen rund um Bewerbungsunterlagen, Bewerbungsfotos und Vorstellungsgespräche auf. Humorvoll und bewusst überspitzt erleben die Jugendlichen den Bewerbungsprozess aus Sicht der Bewerberinnen und Bewerber und erhalten dabei wertvolle Anregungen für den eigenen Berufseinstieg.

In der nunmehr fünften Auflage des Theaterstücks fanden 2026 zehn Vorstellungen im Theater an der Volme in Hagen sowie zwei weitere Aufführungen im Werner-Richard-Berufskolleg in Volmarstein statt. Insgesamt erreichten die Wirtschaftsjunioren damit rund 800 Schülerinnen und Schüler.

Mit dem Projekt möchten die Wirtschaftsjunioren Hagen/Ennepe-Ruhr einen praxisnahen Beitrag zur Berufsorientierung in der Region leisten und junge Menschen für ihren Einstieg in die Arbeitswelt stärken. *(N)*



wj-hagen.de

KJU

Zu Gast bei Kirchhoff Automotive in Iserlohn



Vom Wandel der Automobilindustrie zu den Produktionslinien eines globalen Zulieferers: Bei der Betriebsbesichtigung von Kirchhoff Automotive in Iserlohn konnten die Wirtschaftsjunioren Märkisches Sauerland (KJU) erleben, wie Transformation in der Praxis aussieht. Nach einem spannenden Impuls von Holding-CEO Wolfgang Kirchhoff zur Zukunft der Automobilbranche ging es direkt ins Werk. Dort bekamen die Teilnehmer Einblicke in die modernen Fertigungsprozesse und Herausforderungen eines international tätigen Unternehmens. Besonders beeindruckend war die Kombination aus globaler Perspektive und regionalen Wurzeln. *(Gß)*

wj-maerkisches-sauerland.de

WIRTSCHAFTSJUNIOREN

Drei Juniorenkreise im SIHK-Bezirk

Im SIHK-Bezirk gibt es drei Wirtschaftsjuniorenkreise (Hagen/Ennepe-Ruhr, Märkisches Sauerland und Lüdenscheid), die im Landesverband der Wirtschaftsjunioren NRW (WJ NRW) organisiert und Mitglied der Wirtschaftsjunioren Deutschland (WJD) sind. Mit über 10.000 Mitgliedern deutschlandweit sind die Wirtschaftsjunioren die größte Vereinigung und Interessenvertretung junger Unternehmer und Führungskräfte unter 40 Jahren. Sie sind zugleich Teil des weltweiten Netzwerks der Junior Chamber International (JCI). Das weltumspannende Netzwerk umfasst mehr als 100 Nationalverbände mit rund 200.000 Mitgliedern.

Ihre aus allen Bereichen der Wirtschaft stammenden Mitglieder fühlen sich dem branchenübergreifenden Erfahrungs- und Meinungsaustausch und der wirtschaftspolitischen Mitgestaltung verbunden, bieten Training und Persönlichkeitsentwicklung für Führungskräfte an, übernehmen soziale Verantwortung vor Ort und pflegen gesellschaftliche Kontakte über die Grenzen des eigenen Kreises hinaus. *(Red)*

sihk.de/wj

Foto: @ SIHK

5? FRAGEN AN

Lukas Marusczyk

TEAM INNOVATION, NACHHALTIGKEIT UND KLIMASCHUTZ/INDUSTRIE-OFFENSIVE MÄRKISCHE REGION

1 *Die SIHK ist für mich ein Ort, ...*
... an dem man mit vielen unterschiedlichen Unternehmen und Menschen in Kontakt kommt, sich austauscht und gemeinsam etwas für die Region bewegen kann.

2 *An meiner Tätigkeit im Projekt „Industrieoffensive Märkische Region" schätze ich besonders, ...*
... dass ich den Freiraum habe, eigene Ideen zu entwickeln und neue Veranstaltungsformate gestalten kann.

3 *Entspannen kann ich am besten ...*
... beim Fußball, weil ich dabei den Kopf frei bekomme oder auf Reisen, wenn ich neue Orte entdecke.

4 *Zur SIHK bin ich gekommen, ...*
... weil ich mich nach meinem Studium des Wirtschaftsingenieurwesens auch beruflich mit Innovationen, neuen Technologien und Nachhaltigkeit beschäftigen wollte.

5 *Mich motiviert es ...*
... meine Kreativität einzubringen, neue Projekte anzustoßen und Menschen zusammenzubringen, aus deren Austausch neue Möglichkeiten und Kooperationen entstehen können.



Lukas Marusczyk
02331 390-205
lukas.marusczyk@hagen.ihk.de

Vorschau
Januar/Februar



Ausbildung der Zukunft – Talente gewinnen und berufliche Bildung stärken

Wie begeistert man junge Menschen für eine Ausbildung? Und wie finden Betriebe die Talente, die zu ihnen passen? Die Herausforderungen sind groß: Laut DIHK-Ausbildungsumfrage 2026 konnte zuletzt fast jeder zweite Betrieb nicht alle Ausbildungsplätze besetzen. Gefragt sind deshalb neue Wege der Berufsorientierung, eine engere Zusammenarbeit zwischen Schulen, Eltern und Unternehmen sowie ein besseres Matching. Gleichzeitig stellen KI und Digitalisierung neue Anforderungen an die Ausbildung und verändern bestehende Berufsbilder. Das SIHK-Magazin beleuchtet, wie Betriebe Nachwuchs gewinnen, welche Chancen moderne Ausbildung bietet und was junge Menschen heute erwarten. Und die Besten Azubis zeigen, wohin eine erfolgreiche Ausbildung führen kann. *(Red)*

SIHK Südwestfälische Industrie- und Handelskammer zu Hagen

Kontakt zur Redaktion

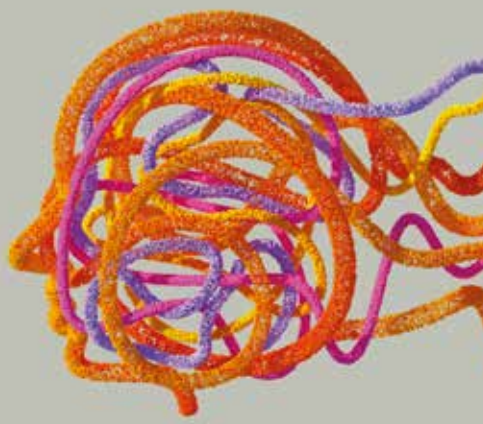
presse@hagen.ihk.de

Folgen Sie uns auf Social Media

Foto: © SIHK; Adobe Stock – generiert mit KI

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

KOMMUNIKATION. STRATEGISCH. VERNETZT.



DARAUF KOMMT ES HEUTE AN.

Unternehmenskommunikation zeitgemäß gedacht – jenseits von Standardlösungen.

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

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

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

DAFÜR STEHEN WIR.



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

Mehr erfahren unter:
www.zilla.de

ZILLA **Moderne Kommunikationsberatung:**
Individuell. Empathisch. Messbar.

Zilla Medienagentur GmbH
Kronprinzenstrasse 72
D-44135 Dortmund

Ihre Ansprechpartner
Sebastian Ahrweiler &
Jürgen Wallinda-Zilla

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

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

PMGi
Agentur für Medienproduktion



Gute Projekte beginnen mit einem **Gespräch.**

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

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

Sprechen Sie mich einfach an:

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

pmgi.de