

RUHR Wirtschaft

Das regionale Unternehmermagazin

September 2018

DIE BRAUEN SICH WAS!

**Craftbiere sorgen für eine
Renaissance des Gerstensafts**



**Wir fördern
das Gute in NRW.**



STÄRKE

**Sabine Baumann-Duvenbeck und ihr Kraftpaket –
unterstützt durch die Fördermittel der NRW.BANK.**

Die Stärke mittelständischer Unternehmen ist ein wichtiger Motor der Wirtschaft in unserer Region. Eine Eigenschaft, die es wert ist, gefördert zu werden. Z. B. durch den NRW.BANK.Effizienzkredit: Zinsgünstige Darlehen von 25.000 bis 5 Millionen Euro für Modernisierungen, die Ihre Anlagen zukunftsfähig machen. Sprechen Sie mit uns über Ihre unternehmerischen Ziele.

www.nrwbank.de/staerke

Eine zukunftsfähige Wirtschaftsförderung – inspiriert durch die Wirtschaft

Der Dreiklang von Kohle, Stahl und Bier war einst ein stolzer Werbeslogan der Stadt Dortmund. Rund sieben Millionen Tonnen geförderte Steinkohle, sieben Millionen Tonnen geschmolzener Stahl und sieben Millionen Hektoliter gebrautes Bier wurden hier jährlich produziert. Kohle ist Geschichte. Aber Gott sei Dank gibt es heute wieder einen zukunftsfähigen Stahlstandort und das köstliche Dortmunder Bier, auch wenn die zahlreichen Braustandorte jetzt an zweien konzentriert sind. Denn auf Phoenix-West in Dortmund wurde das Roheisen durch neues Bier inzwischen abgelöst: Die Bergmann-Brauerei hat ihre Braustätte samt Stehbierhalle auf dem Gelände erfolgreich etabliert. Aber auch auf dem Gelände der ehemaligen Stückguthalle am Unnaer Bahnhof soll ein neuer Braustandort der Canoe-Braumanufaktur entstehen (siehe Seite 15).

Wie sehr sich die altindustriellen Standorte verändern, kann man der neuesten Ankündigung der Stadt Dortmund und des Projektentwicklers World of Wasal entnehmen. Unter dem Motto „Leben, lieben, verweilen“ ist ein Exzellenzzentrum mit internationalem Vorzeigecharakter für Innovation und Nachhaltigkeit geplant. Rund 75 Millionen Euro sollen auf dem Phoenix-West-Gelände der ehemaligen Krupp Hoesch Stahl AG investiert werden und städtebauliches Neuland entstehen (siehe Seite 42). Auch die Ankündigung von ThyssenKrupp Steel Europe für eine Investition von weit über 100 Millionen Euro in eine Feuerbe-

schichtungsanlage auf der Westfalenhütte zeigt die Zukunftsfähigkeit der hiesigen Wirtschaft.

Als neuer Motor für den Strukturwandel ist die von der Landesregierung angekündigte Ruhrkonferenz in aller Munde. Ziel des Vorhabens ist es, die Region Ruhr zu einer erfolgreichen, wettbewerbsfähigen und lebenswerten Metropolregion im digitalen Zeitalter zu entwickeln – mit neuen Perspektiven für die gesamte Region. Bei den kürzlich vorgestellten Themenforen wurden Vertreter aus Gesellschaft und Wirtschaft für die Aufgabe ausgewählt, um mit der Zivilgesellschaft Projekte, Ideen und Wissen in den Prozess aktiv einzubringen. Dabei wurde jedoch der Mittelstand unzureichend berücksichtigt. Er war es insbesondere, der den Strukturwandel in den letzten 30 Jahren maßgeblich und positiv beeinflusst und dafür gesorgt hat, dass es zu keinen Brüchen gekommen ist.

Umso erfreulicher ist es, dass nach einem Gespräch mit dem federführenden Minister Stephan Holthoff-Pförtner sehr viel Wert auf die Zusammenarbeit mit den Ruhr-IHKs und ihren rund 410.000 Mitgliedunternehmen gelegt wird. Insbesondere die Einbeziehung der regionalen mittelständischen Wirtschaft wäre für das Gelingen der Ruhrkonferenz ein entscheidender Faktor.



Heinz-Herbert Dustmann und Stefan Schreiber

»Die Einbeziehung der regionalen mittelständischen Wirtschaft wäre für das Gelingen der Ruhrkonferenz ein entscheidender Faktor.«

Heinz-Herbert Dustmann, IHK-Präsident

Stefan Schreiber, IHK-Hauptgeschäftsführer



BLICKPUNKT CRAFTBIERE

10 Die brauen sich was!

Der Craftbiertrend ist längst im Herzen Westfalens angekommen. Sommeliers, Braumeister, Gastronomen und Einzelhändler sorgen für eine Renaissance der alten Biertradition.

15 Craftbier erleben

Warum Craftbier und wie gelingt der Einstieg in diese (neue) Geschmackswelt? Ein Gespräch mit Biersommelier und Fachbuchautor Ferdinand Landage.



INTERVIEW

16 „Wahnsinn und Psychostress“

Seit Anfang September läuft die neue Staffel der TV-Gründer-show „Die Höhle der Löwen“ (DHDL) auf Vox. In der Jury sitzt auch wieder Frank Thelen. Heute ist er erfolgreich, doch mit Mitte 20 stand er vor dem Ruin. Im Interview spricht der Investor und Gründer über seine Lehren.



RUBRIKEN

- 3 **Editorial**
- 6 **Bild des Monats**
- 8 **Trends**
- 22, 40 **Kompakt**
- 28, 36 **Kurz berichtet**
- 32 **Wirtschaftsjunioren**
- 35 **Glückwunsch**
- 41 **Personalien**
- 46 **Unternehmen bilden aus**
- 64 **Tipps zum Thema Recht**
- 65 **Wirtschaft im TV**
- 66 **IHK-Weiterbildungsprogramm**

- 68 **Kulturkalender**
- 70 **Impressum**
- 71 **IHK-Veranstaltungskalender**
- 73 **Messekalender**
- 10 **BLICKPUNKT CRAFTBIERE**

INTERVIEW

- 16 **„Wahnsinn und Psychostress“**
Frank Thelen

WIRTSCHAFT REGIONAL

- 18 **Seit 100 Jahren auf Achse**
Serie „Familienunternehmen mit Tradition“: die Spedition Denninghaus
- 22 **Ab ins Hotelmanagement!**
Wihoga

- 22 **SMF auf Wachstumskurs**
- 23 **Creditreform mit Umsatzplus**
- 25 **Dokom21 auf Rekordniveau**
- 26 **Das Konzept hat sich bewährt**
Serie Gastronomie: Vida in Dortmund-Kirchhörde
- 30 **Längere Betriebszeiten am Dortmund Airport**
- 33 **Aktionsplan ist ein wichtiges Signal**
Maßnahmen beim Netzausbau
- 34 **Welche Mitarbeiter braucht's?**
- 35 **Beschichten auf Automotive-Niveau**
Stork Oberflächentechnik



WIRTSCHAFT REGIONAL

18 Seit 100 Jahren auf Achse

Serie „Familienunternehmen mit Tradition“:
Grund zum Feiern gibt es in diesem Jahr reichlich für die Spedition Denninghaus. Der Seniorchef Karlheinz Fickermann und das Unternehmen feiern ein besonderes Jubiläum.



WIRTSCHAFT REGIONAL

26 Das Konzept hat sich bewährt

Serie Gastronomie: Frische und höchste Qualität sind der Anspruch an die Speisen im Edelrestaurant Vida in Dortmund-Kirchhörde.



WIRTSCHAFT REGIONAL

38 Rohstoff Wissen

Die Gründung der Technischen Universität in Dortmund vor nunmehr 50 Jahren war eine wichtige Wegmarke für den regionalen Strukturwandel. Die IHK zu Dortmund ist schon seit der Wende vom 19. zum 20. Jahrhundert ein wichtiger Treiber.

- 38 **Rohstoff Wissen**
50 Jahre TU Dortmund
- 40 **Roncalli-Show in Dortmund**
- 40 **135 Partner arbeiten mit Allianz Smart City Dortmund**
- 42 **Exzellenzzentrum am Industriedenkmal „4th Wave“ auf Phoenix-West**
- 43 **Wie wird man denn Chef?**
Schüleraktion „Chef für 1 Tag“
- 44 **Kreativität und soziales Engagement**
Videowettbewerb und Social Day von industry@work

SONDERTHEMA

- 50 **Logistik · Maschinen · Produktion / Transport · Verpackung**

SERVICE INTERNATIONAL

- 62 **Ein einmaliges Netzwerk**
Die deutschen Auslandshandelskammern sind an 140 Standorten in 92 Ländern vertreten. 2019 wird das AHK-Netz 125 Jahre alt.

SERVICE BILDUNG

- 67 **Duales Studium sichert Fachkräfte**
Die Kombination aus Ausbildung und FH-Studium bringt Unternehmen Vorteile im Wettbewerb um den Nachwuchs.

SERVICE TERMINE

- 70 **Individuelle Beratung: IHK-Sprechtage**
- 70 **Infos über Neuerungen im Umweltrecht**

- 71 **Europäische Taximesse in Köln**

- 71 **Finanzierungs-Check**

SERVICE MESSE

- 72 **Familien Spiele beim Dortmunder Herbst**
Im Oktober verwandelt sich die Westfalenhalle in einen großen Markt der Unterhaltung. Ausprobieren nach Herzenslust ist das Motto.

Weitblick

Dortmund so weit das Auge reicht. Dieser fantastische Ausblick bietet sich dem Betrachter von der im August wiedereröffneten Aussichtsplattform des Florianturmes im Westfalenpark. Foto: Schaper





Tops & Flops

Anstieg bei den Ausbildungsverträgen

+ Die duale Berufsausbildung bleibt populär! Den hohen Stellenwert belegt der aktuelle Trend. Gegenüber dem Vorjahr ist Zahl der neuen Verträge gestiegen. Mitte August gab es in der IHK-Region – Dortmund, Hamm und Kreis Unna – 3.937 neue Ausbildungsverhältnisse, ein Plus von 1,4 Prozent, trotz rückläufiger Schulabgängerzahlen. Das Ziel bleibt die Marke von 5.000 für 2018!

Zölle wieder auf dem Vormarsch

- Barrieren im Welthandel schränken die internationalen Geschäfte der deutschen Unternehmen ein. Das zeigt die DIHK-Umfrage „Going International“: 40 Prozent der deutschen Unternehmen mit Auslandsgeschäft registrieren eine Zunahme von Handelshemmnissen. Zölle und andere handelsbeschränkende Maßnahmen verursachen zusätzliche Kosten, längere Lieferzeiten und verhindern sogar Geschäftsabschlüsse.



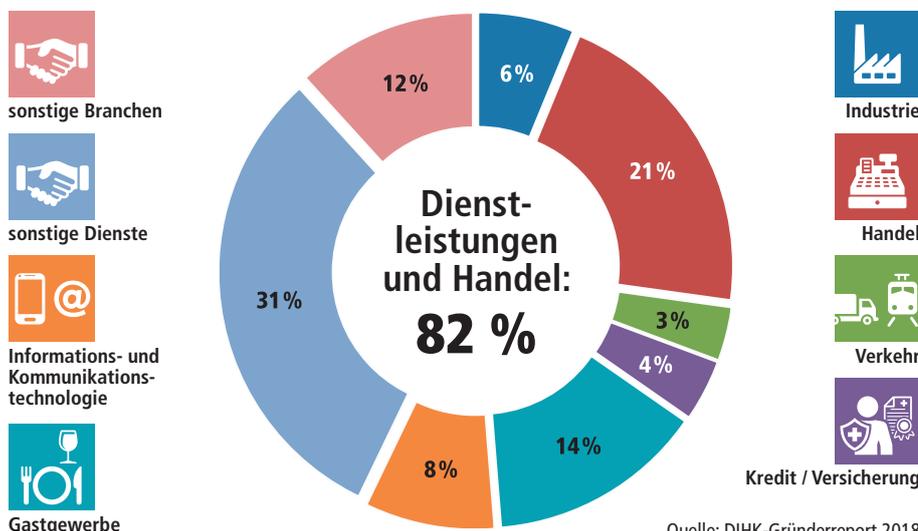
IHK begrüßt ihre neuen Azubis

Auch die IHK zu Dortmund bildet natürlich aus. Hauptgeschäftsführer Stefan Schreiber (l.) und Ausbilderin Elke Severmann (r.) begrüßten Anfang August die neuen Auszubildenden (ab 2. v.l.): Anastasia Plechov, Constanze Fröhlich und Stiena Zelek. Mit Anastasia Plechov bildet die IHK zum ersten Mal eine Veranstaltungskauffrau aus. Auch bei Constanze Fröhlich betritt die Kammer in gewisser Hinsicht Neuland, denn die zweifache Mutter wird in Teilzeit (30 Stunden/Woche) zur Verwaltungsfachangestellten ausgebildet. Kein Geheimnis ist, dass die Wirtschaft immer digitaler wird. Damit wächst der Bedarf an kompetenten Fachkräften, die für die künftigen Herausforderungen gewappnet sind. Unter den derzeit knapp 4.000 neuen Azubis in der IHK-Region gibt es erstmals auch knapp 20 angehende Kaufleute im E-Commerce. Mehr zum Ausbildungsstart: ab Seite 46.

Foto: IHK/Andreas Meier

Gründer: Welche Branchen liegen vorne?

Ein Großteil der Gründer plant Aktivitäten im Handel oder in den Dienstleistungsbranchen. Neun Prozent konzentrieren sich auf Informations- oder Kommunikationstechnologie. Das deutet auf einen Gesamtanteil von rund zehn Prozent innovativer Startups hin.



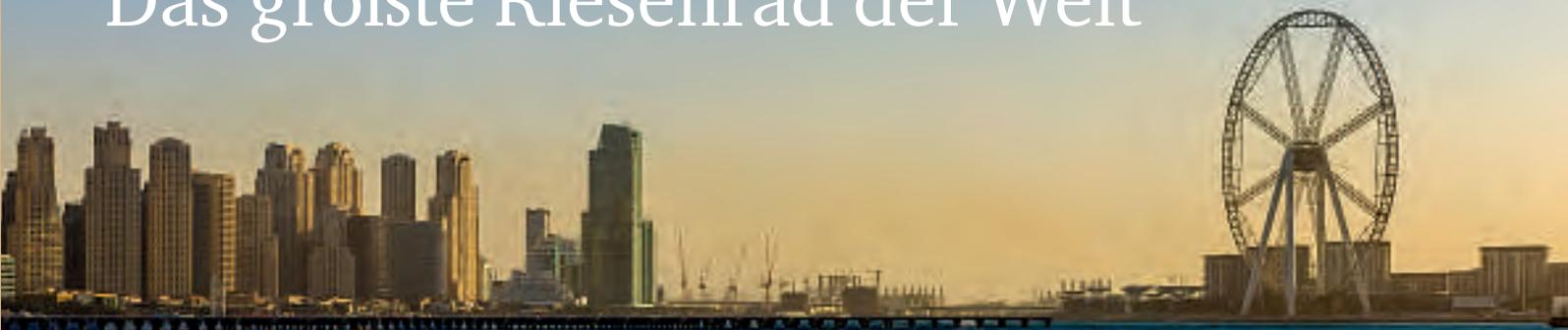
EIN SPEED-DATING FÜR AZUBIS?

Ja. Es geht aber nicht darum, die neue Liebe zu finden. Beim Azubi-Speed-Dating der IHK treffen sich Schüler und Ausbildungsbetriebe. Zehn Minuten haben beide Seiten Zeit, um sich persönlich kennenzulernen. Die nächsten Termine sind im November in Hamm, Unna und Dortmund. Infos:

dortmund.ihk24.de/asd-2018-anmeldung

Produkt des Monats

Das größte Riesenrad der Welt



In Dubai, auf der künstlich angelegten Luxusinsel „Bluewater Island“, soll sich pünktlich zur Expo 2020 das AIN Dubai – das größte Riesenrad der Welt – drehen. Mit 260 Metern überragt das AIN Dubai den aktuellen Spitzenreiter „High Roller“ in Las Vegas (165 Meter) um knapp 100 Meter. Aus den Luxus-kabinen bietet sich den Besuchern ein faszinierender Blick auf die Skyline von Dubai. Ein bekanntes Unternehmen aus Kamen mischt beim Bau kräftig mit: Die Vahle Group elektrisiert und automatisiert das künftig größte Riesenrad der Welt und liefert rund 15 Kilometer Spezialstromschienen, Schaltschränke, die Blitzableiterschiene und ein Stromschienen-Überwachungssystem. Mitte August unterzeichnete Vahle-Geschäftsführer Achim Dries den Vertrag mit dem koreanischen Generalunternehmer Hyundai Engineering & Construction. Der Auftragswert liegt im hohen einstelligen Millionenbereich (Euro).

Daten & Fakten

- › **Höhe: 260 Meter – Fast doppelt so hoch wie das größte Riesenrad in Europa – das „London Eye“ (135 Meter) und knapp 100 Meter höher als der aktuelle Spitzenreiter „High Roller“ in Las Vegas (165 Meter).**
- › **Baukosten: Rund 240 Millionen Euro.**
- › **Ausstattung: 48 Luxuskabinen für insgesamt 1.400 Besucher**
- › **Fahrtdauer: 48 Minuten**



Mehr für Elektromobilität

Das Land Nordrhein-Westfalen plant, die Förderungen im Bereich Elektromobilität auszubauen. Ab Oktober 2018 will das NRW-Wirtschaftsministerium einen Teil der Kosten übernehmen, wenn sich Betreiber von Fahrzeugflotten Konzepte erstellen lassen, wie sie ihre Flotten ganz oder teilweise auf elektrische Antriebe umstellen können. Interessant ist dieses Programm etwa für Liefer- oder Pflegedienste, aber auch jedes andere Unternehmen mit einem Fuhrpark von mehr als vier Fahrzeugen. Neben der geplanten Beratungsförderung sind auch bereits bestehende Programme des Landes für den Ausbau der Elektromobilität weiter aktuell. Zuschüsse gibt es weiterhin etwa für die Installation von Ladepunkten.

www.elektromobilitaet.nrw.de/unternehmen/foerderprogramme.

Foto: Kompetenzzentrum ElektroMobilität NRW

O-Ton

„Der Handel ist ein Kulturgut. Er macht Spaß.“



Gut 200 Gäste begrüßte NRW-Wirtschaftsminister **Prof. Dr. Andreas Pinkwart** (Bild) am 31. August beim 7. IHK-Handelstag NRW in Bochum. In Zeiten von E-Commerce-Größen wie Amazon und Zalando hat es der stationäre Einzelhandel in vielen Kommunen zunehmend schwer. Dabei stehen die Erfolgchancen auch künftig gut, wenn die Unternehmer drei Kernbotschaften berücksichtigen: Einzelhändler müssen immer auch online sein; sie sollten verstehen, dass Kaufentscheidungen emotionale Entscheidungen sind, und ihr Angebot inszenieren. Und: Der Einkauf muss für den Kunden zu einem Erlebnis werden. Pinkwart lenkte den Blick nicht nur auf die Digitalisierung, sondern auch auf das umstrittene Thema Öffnungszeiten. „Der stationäre Einzelhandel muss dann geöffnet haben, wenn der Kunde in Kauflaune ist.“ Deshalb gehe es – über verkaufsoffene Sonntage hinaus – darum, gerade junge Leute und Junggebliebene mit anderen Öffnungszeiten zu locken. Er verwies nicht ohne Grund darauf, dass man in NRW an sechs Tagen in der Woche bis 24 Uhr öffnen könne. „Der Handel ist ein Kulturgut. Er macht Spaß.“

Die brauen sich was!

Der Craftbier-Trend ist längst im Herzen Westfalens angekommen. Sommeliers, Braumeister, Gastronomen und Einzelhändler sorgen für eine Renaissance der alten Biertradition.





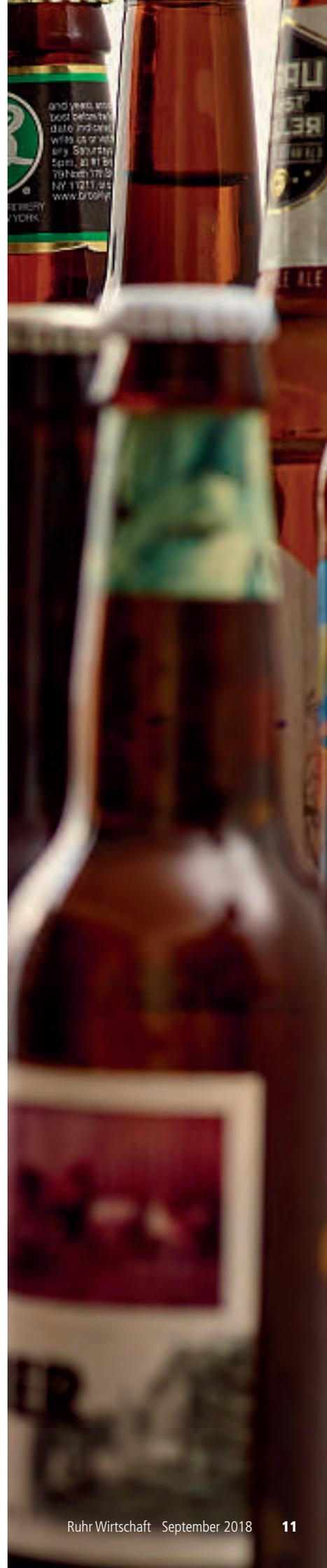
VON TOBIAS BÖCKER

Craftbier“ gehört seit einigen Jahren zu einem der Getränketrends in Deutschland. Ursprünglich als „Craft Beer“ aus den USA kommend, erfreuen sich die „handwerklich“ gebrauten Biere einer wachsenden Beliebtheit. Und so laufen Biersorten wie IPA, Pale Ale oder Stout mittlerweile längst nicht mehr nur in Berliner oder Hamburger Szenebars aus den Zapfhähnen. Auch im Herzen Westfalens wächst das Angebot rund um neue und wiederentdeckte Bierstile. Mittlerweile gibt es beispielsweise mit dem „Festival der Dortmunder Bierkultur“ sogar mehrtägige Veranstaltungen zum Thema. Neu hinzugekommen sind außerdem Dienstleistungen, die es so bis vor einigen Jahren noch gar nicht gab.

Seit 2015 bietet beispielsweise die Bieragentur DO spezielle Verkostungen – auch „Tastings“ genannt – sowie Braukurse an. Die Bieragentur-Inhaber Ferdinand Laudage und Markus Maurer gehören damit zu den Protagonisten, die das Thema in der Region maßgeblich mit vorantreiben. „Angefangen hat das Ganze im Jahr 2012. Damals waren wir Teil eines Teams, das den Bier-Podcast ‚Männerabend‘ produziert hat. Im Jahr 2014 reifte dann der Entschluss, den Horizont der Dortmunder Biertrinker zu erweitern“, blickt Maurer zurück. Eine wichtige Grundlage für das Dienstleistungs-Angebot der beiden war die Ausbildung zum Diplom-Biersommelier, die sie kurz nach Gründung der Agentur absolvierten. „Zusätzlich haben wir verschiedene Konzepte für die Gastronomie und den Einzelhandel entwickelt“, erläutert Laudage, der aktuell an seinem dritten Fachbuch zum Thema schreibt. Mit Braukursen und den „Tastings“ haben sich dabei früh zwei wesentliche Eckpfeiler herauskristallisiert. Neugierige erhalten dabei einen unkomplizierten Einblick, wie aus den bekannten Rohstoffen Malz, Wasser, Hopfen und Hefe komplett neue Biergeschmäcker entstehen. Um ein möglichst breites Publikum ansprechen zu können, wechseln die beiden dabei regelmäßig die Locations. „Unsere Braukurse finden beispielsweise im ‚Mit Schmackes‘ im ‚Zum Steigerturm‘ oder neuerdings im ‚Biercafé West‘ statt“, so Maurer. Außerdem sind die beiden im gesamten Ruhrgebiet, im emsländischen Lingen, in Krefeld und im Münsterland tätig.

Ein ähnliches Angebot deckt Christian Wolf ab, der als „Brauwolf“ weit über die Grenzen seiner Heimatstadt Dortmund hinaus bekannt ist. Bei ihm dreht sich buchstäblich alles ums Bier. Denn neben der Vermittlung von (Craftbier-)Wissen kontrolliert er als gelernter Braumeister an der Steigerstraße

>





Craftbier in einem „Probierbrett“. Foto: pixabay.com

Craftbier: Was ist das?

Craftbier oder – ursprünglich – „Craft Beer“ ist ein in Deutschland noch recht junges Phänomen. Es stammt aus den USA der 1980er-Jahre. Dort begannen Hobbybrauer, ihr eigenes Bier zu brauen, weil sie dem „Einheitsgeschmack“ der wenigen großen Brauereien nichts (mehr) abgewinnen konnten und neue und „handwerklich“ gebraute Biere trinken wollten. Um die Jahrtausendwende schwappte der Trend auch nach Deutschland und erlebt seit einigen Jahren einen wahren Boom. Überall in der Republik entstehen seither neue Brauereien, neue Rezepte werden entwickelt und alte wiederentdeckt. Die Gründe sind vielfältig. Einer davon ist sicherlich die Rückbesinnung auf lokale und wiedererkennbare Produkte, die ihre eigene, „echte“ Geschichte haben. Eine gewisse Hochwertigkeit und Kreativität ist ebenfalls fast immer im Spiel, wenn es um diese besonderen Kreationen geht. Hier wird immer auch ein wenig experimentiert – sei es mit ungewöhnlichen Zutaten oder dem Geschmack, der schon einmal extrem fruchtig oder sehr bitter ausfallen kann.

>

im Norden der Stadt die Qualität der dort produzierten Kronen-, DAB- und Brinkhoff's No. 1-Chargen. Bis 2017 ebenfalls Teil der Bieragentur DO ist Biersommelier Brauwolf seither allein unterwegs und verfügt über ein weit verzweigtes Netzwerk. Neben dem „Tagesgeschäft“ und zusammen mit Partnern organisiert der 41-Jährige beispielsweise die Messe „craft“. Bereits zum zweiten Mal findet sie am 19. und 20. Oktober im Unesco-Weltkulturerbe Zeche Zollverein in Essen statt.

Neben Tastings und Seminaren rund um das Thema „Selber Brauen“ beraten die drei Sommeliers Gastronomie und Handel. Denn zum einen möchten viele, die das Thema für sich entdeckt haben, die leckeren Biere auch zu Hause genießen, zum anderen möchte nicht jeder Verkostungs-Teilnehmer gleich die eigene Küche in eine Mini-Brauerei verwandeln.

Handel und Gastronomie

Eines der größten Craftbier-Sortimente der Region findet sich bei Getränke Rudat. Laut der eigenen Website erwarten Kunden des Marktes, der an der Borussiastraße liegt, „neben nationalen Getränken und regionalen Marken auch Spezialitäten, Exoten und Geheimtipps aus aller Welt.“ Zusätzlich haben Kunden immer wieder die Möglichkeit, Biere oder Brauereien vor Ort kennenzulernen. So brachten beispielsweise schon die Brauereien „Schneider Weisse“ oder „Ale-Mania“ ihre Spezialitäten mit in den Dortmunder Westen und stellten sie dort vor. Darüber hinaus vertreibt Rudat als Großhändler auch spezielle Craftbiere für Brauereien wie „De Molen“ oder „To Øl“.

Doch auch andere Anbieter haben ein breites Sortiment und sich besonders auf das Thema Craftbier spezialisiert. So lohnt sich in Hamm beispielsweise ein Besuch bei Sebastian Schönhold. Der zertifizierte „Bierbotschafter IHK“ und Biersommelier verkauft nicht nur die unterschiedlichsten Sorten. Zusätzlich bietet er in seiner „Getränke Oase“, Alter Uentropener Weg 68, zahlreiche Veranstaltungen rund um das Thema. Mit regelmäßigen Berichten zu selbst besuchten Bier-Events sowie Produktvorstellungen bietet seine Website www.bierbotschafter-hamm.de ebenfalls immer wieder neue Einblicke in die Welt der „craftigen“ Biere. Dazu, dass er mitunter auf Skepsis stößt, antwortet Schönhold gerne augenzwinkernd mit den Worten eines Dozenten während seiner Ausbildung zum IHK-Bierbotschafter: „Wenn jemand sagt, er sei kein Biertrinker, dann hat er nur noch nicht das richtige Bier getrunken.“ Für seine Kunden lässt sich der 44-jährige Experte immer wieder etwas Besonderes einfallen. Ech-

te Highlights sind dabei die von ihm geplanten und organisierten Besuche von Bier-Festivals.

In Fröndenberg und Dortmund haben gleich drei Rewe-Händler die Zeichen der Zeit erkannt und setzen auf ein breites Angebot. So gehört Rewe Bielemeier in Fröndenberg sicherlich zu den Händlern, die mit ihrem Craftbier-Angebot punkten können. Im Dortmunder Süden hat sich Rewe Homberg dem Thema angenommen. Und so wurde aus „Homberg's große Bierwelt“ der „Craft Beer Store Dortmund Höchsten“. Konzept und Kompetenz der Inhaberfamilie Homberg-Budnik sprachen sich schnell herum und überzeugten. Und so ging die Auszeichnung „beste Craft-Beer-Abteilung im Lebensmittelhandel“ im Jahr 2016 an Uli Budnik und sein Team. Wie könnte es anders sein setzt man auch hier auf Tastings zu den unterschiedlichsten Themen. Bei „Wein und Bier #1“ warten am 6. Oktober sicherlich interessante Getränkekombinationen auf die Teilnehmer.

Am anderen Ende der Stadt, im Dortmunder Norden, gibt es gleich mehrere Besonderheiten zu entdecken. Der passionierte Hobbybrauer und Geschäftsführer Christopher von Wantoch hat in seinem Rewe-Markt an der Bayrischen Straße nicht nur eine Auswahl von über 200 Bierspezialitäten aus aller Welt vorrätig. Zusätzlich stehen in seinen Regalen auch äußerst regionale Produkte, die es sonst nirgendwo gibt. So bietet von Wantoch die beiden exklusiven Eigenmarken „Evinger Grubengold“ und „VfL-Pils“ an. Letzteres ist das laut Etikett „einzigste Bier eines Amateur-Fußballvereins in Deutschland“ und wird für die Kicker des VfL Kemminghausen gebraut.

„Craftige“ Gastronomie

Bier ist ein geselliges Getränk. Und deshalb bleiben Kneipen, Gaststätten und Restaurants nach wie vor die Orte, an denen das immerhin drittbeliebteste Getränk der Deutschen besonders gerne konsumiert wird. Wer einmal etwas anderes als Pils und Co. probieren möchte, der hat immer häufiger Gelegenheit dazu. Eine davon ist die Hövel's Hausbrauerei in Dortmund. Neben den Klassikern „Hövel's Original“ und Zwickel werden dort seit einiger Zeit „Hop Pale Ale“ und „Craftbock“ ausgeschenkt. Letzteres konnte im Jahr 2017 die Junioren des „Meininger International Craft Beer Award“ überzeugen. Es gewann eine Goldmedaille – und damit eine der wichtigsten Auszeichnungen der Branche. An jedem zweiten Sonntag im Monat findet im Hövel's außerdem ein Brauseminar statt, bei dem ein eigenes „Braudiplom“ erlangen werden kann. Nicht weit entfernt vom Hövel's bietet die „lokalmanufaktur“ am Friedensplatz eine

>



»Es ist wichtig, die drei Sinne intensiv zu nutzen: sehen, riechen, schmecken – und Bier so intensiv wie noch nie zu erleben.«

Christian „Brauwolf“ Wolf, gelernter Braumeister



»Wenn jemand sagt, er sei kein Biertrinker, dann hat er nur noch nicht das richtige Bier getrunken.«

Sebastian Schönhold, zertifizierter „Bierbotschafter IHK“ und Biersommelier



»Unser Glück ist, dass wir oftmals Sorten bekommen, die sonst nur noch aus drei, vier andern Zapfhähnen in Deutschland fließen.«

Sebastian Noetzel, Inhaber „Wirtschaft Kumpel Erich“



>

Bierkarte, die sich ebenfalls nicht verstecken muss. In Lünen hat „Das Greif“ seine Getränkekarten vor einiger Zeit ebenfalls um einige „craftige“ Sorten erweitert.

Mit der „Wirtschaft Kumpel Erich“ befindet sich eine der wohl spannendsten Craftbier-Kneipen der Umgebung im Dortmunder Kreuzviertel. Inhaber Sebastian Noetzel setzt nicht nur bei zahlreichen Veranstaltungen auf das Thema, sondern bestückt gleich sechs der neun Bierleitungen mit Craft-Sorten. Gerade die neunte Leitung bietet dabei immer wieder echte Highlights. „Das Bier wechselt dort ständig. Unser Glück ist, dass wir oftmals Sorten bekommen, die sonst nur noch aus drei, vier andern Zapfhähnen in Deutschland fließen“, so Noetzel. Denn: „Durch den sehr guten Kontakt zu ‚BraufactuM‘, der Craftbier-Tochter der Radeberger-Gruppe, gibt es hier schon einmal Raritäten oder experimentelle Sude, von denen nur wenige Hundert Liter gebraut wurden.“ Eine weitere Institution im „Erich“ ist das „Bierprobieren“. Neben handverlesenen Bierspezialitäten und einem Drei-Gänge-Menü erwartet Gäste immer auch Fachwissen zu den verkosteten Bieren sowie Anekdoten des Bieragentur-DO-Teams, das zusammen mit Noetzel und seiner Mannschaft durch den Abend führt. Zusätzlich zum Kumpel Erich setzen immer mehr Gastronomen im Kreuzviertel auf „frische“ Biersorten oder machen sie zu

einem wesentlichen Bestandteil des eigenen Angebots. Und so haben sich mit dem „Biercafé West“ und der „Bude116einhalb“ gleich zwei Newcomer im Union- beziehungsweise Saarlandstraßenviertel angesiedelt, die ihren ganz eigenen Beitrag zum Craftbier-Angebot beisteuern.

Von Lünen in die Welt

Ein gänzlich anderes – und auch über die Region hinaus recht einzigartiges – Konzept erfolgt der ProBier-Club.de mit Sitz in Lünen. Im Jahr 1998 von den Biersommeliers Matthias Kliemt und Frank Winkel gegründet, versorgen sie aktuell über 6.000 zufriedene Mitglieder mit monatlich neun Flaschen verschiedenster Bierspezialitäten. Zu den Empfängern zählen unter anderem Reiner Calmund, TV-Koch Horst Lichter und Kommentatoren-Legende Rolf „Töppi“ Töpperwien. Zusätzlich gibt es die jeweils aktuelle „ProBier-Zeitung“ mit Infos zu den Bieren und „Bier-News“ aus aller Welt.

Neue (alte) Brauereien

Nachdem die Geschichte der Dortmunder Brauereien in den vergangenen Jahrzehnten eher eine von Schließungen war, wurde 2017 erstmals wieder eine neue Braustätte in der Stadt in Betrieb genommen. Errichtet von und für „Bergmann Bier“, entstand sie auf dem Phoenix-West-Gelände im Schatten des alten Hochofenwerks. Bergmann Bier selbst hat seit dem Kauf der Markenrechte im Jahr 2005 durch den heutigen Geschäftsführer Thomas Raphael eine einzigartige Erfolgsgeschichte geschrieben, die bundesweite Beachtung fand und mit Preisen prämiert wurde. Jüngst erst heimste er den „Ideenpreis“ des Marketingclub Dortmund ein. Neben dem Besuch der „Stehbierhalle“ in der Brauerei am Elias-Bahn-Weg 2 empfiehlt sich unbedingt auch ein Besuch des „Bergmann Kiosks“ in der Innenstadt. Am stilschlecht renovierten Gebäude aus den 1950er-Jahren gibt es neben Eigenkreationen wie „1972“, „Adam“ oder „Hopfensünde“ auch Merchandise mit dem Unternehmensmotto „Harte Arbeit. Ehrlicher Lohn.“

In Unna ist man zwar noch nicht ganz so weit wie die Kollegen von Bergmann, jedoch auf einem guten Weg. Die „Canoe Braumanufaktur“ sammelt dort aktuell per Crowdfunding Geld für den bereits geplanten Neubau. Bis es soweit ist, entstehen die Bierspezialitäten mit dem Kanu-Logo bei befreundeten Brauereien. Ebenfalls in Unna erlebte eine alte Braustätte ein schon länger anhaltendes Revival. Nachdem die Lindenbrauerei ihre Produktion im Jahr 1979 einstellte, genießt man dort seit 2002 im „Kulturzentrum Lindenbrauerei“ wieder das beliebte „LindenBier“.



Bier selber brauen? Ein Glühweintopf und wenige andere Zutaten reichen am Anfang aus.

Foto: Patrick Dehen

Craftbier erleben

Warum Craftbier und wie gelingt der Einstieg in diese (neue) Geschmackswelt? Ein Gespräch mit Biersommelier und Fachbuchautor Ferdinand Laudage.

Was ist das Besondere an Craftbieren?

Allen voran sicher die Geschmacksvielfalt. Es werden aromaintensive Zutaten verwendet, spannende Malze, fruchtige Hopfensorten. Wie bei allen handwerklich hergestellten Lebensmitteln schmecken Craftbiere auch nicht immer gleich. Darüber muss sich der Käufer im Klaren sein. Wer Bier nur als flüssigen Begleiter für den Fernsehabend versteht, der wird sicher wenig Freude an Craftbier haben.

Als eingefleischter Pils-Trinker – was wäre der perfekte Einstieg in die mir unbekanntesten Geschmackswelt der handwerklich gebrauten Biere?

Wer tagsüber gerne Kaffee trinkt, hat vielleicht großen Spaß an Röstaromen im Bier, die Porter oder Stouts mitbringen. Wer Lust auf eine fruchtige Erfrischung hat, wird mit einem Pale Ale seine helle Freude haben. Wichtig ist, dass man offen an das Thema herangeht und kurzzeitig mal vernachlässigt, was man unter dem Begriff „Bier“ bis dato verstanden hat. Bier ist nicht gleich Pils. Bier ist weitaus mehr.

Wie aufwendig ist es, sein eigenes Bier zu brauen?

Der Aufwand ist überschaubar, die Kosten auch. Bierbrauen ist kein Hexenwerk. An einem freien Samstag können mit einem einfachen Glühwein-Topf und ein paar wenigen zusätzlichen Utensilien recht einfach 20 Liter Bier in der eigenen Küche hergestellt werden. Und das ist echtes Craftbier, im ursprünglichen Sinne, denn mehr Handwerk geht nicht.



Biersommelier und Fachbuch-Autor Ferdinand Laudage.

Foto: Alexander Graeser

„Wahnsinn und Psychostress“

Seit Anfang September läuft die neue Staffel der TV-Gründershow „Die Höhle der Löwen“ (DHDL) auf Vox. In der Jury sitzt auch wieder **Frank Thelen**. Heute ist er erfolgreich, doch mit Mitte 20 stand er vor dem Ruin. Im Interview spricht der Investor und Gründer über seine Lehren.

»Gründer sollten immer ganz konkret erklären können, was sie machen und wie sie Produkt oder Dienstleistung verkaufen wollen.«



Frank, 1994 hast Du mit 18 Jahren Dein erstes Unternehmen gegründet – als Mittzwanziger hattest Du fast eine Million Euro Schulden. Wie schwierig war es, sich wieder zurückzukämpfen?

Ich hatte einen Kreditvertrag unterschrieben, den ich nicht hätte unterschreiben dürfen. Aufgewacht bin ich in einer komplett kaputten Situation. Mein Körper hat nicht mehr richtig funktioniert, eine abgeschlossene Ausbildung hatte ich auch nicht in der Tasche. Seitdem lautet meine goldene Regel: Keine Kreditverträge unterschreiben, für die man persönlich haftet und sie nicht mit einem normalen Gehalt innerhalb von drei Jahren zurückzahlen kann.

Ich habe unendlich Glück gehabt, aus dieser schwierigen Lage herauszukommen. Einem Instinkt folgend, habe ich 2004 wieder ein Unternehmen gegründet. Damals kam das digitale Bild auf. Zwar noch in geringer Qualität – aber es war eine Revolution. Das habe ich erkannt und eine Fotoservice-Plattform aufgebaut. Aus dieser Geschäftsidee ist ein Weltmarktführer für Online-Fotoservices entstanden, den Fujifilm später übernommen hat.

Die Start-ups, die Du als Investor betreust, geraten auch in kritische Phasen. Welche Tipps gibst Du Jungunternehmern, damit sie diese überstehen?

Fast jede Woche spreche ich mit einem Start-up, das am Abgrund steht. Das hat verschiedene Gründe. Zum Beispiel, weil etwas in der Produktion schiefgelaufen ist, weil wir eine Abmahnung erhalten haben oder ein wichtiger Kopf die Firma verlassen hat. Gründer müssen oft in Grenzbereichen arbeiten und leider auch funktionieren. Notfälle sind normal. Das Team unserer Beteiligungsfirma Freigeist Capital versucht, durch unsere Erfahrungen – wir haben wirklich viel geblutet – zu helfen, damit Gründer auf ihrem Weg nicht wie ich ein halbes Bein verlieren. Denn eine Firma aufzubauen, heißt volles Risiko zu gehen. Das ist Wahnsinn und Psychostress. Jeder muss sich überlegen: Bin ich der Typ dafür? Nicht jeder ist bereit, bis an seine Grenzen zu gehen.

Wie schafft es ein Gründer, Dich als Investor zu beeindrucken?

Wenn er sein Start-up mit Team, Produkt und Markt in 90 Sekunden auf den Punkt erklären kann. Im Grunde genommen ist das keine Raketenwissenschaft – doch nur wenige Gründer bereiten sich in dieser Tiefe vor. Wenn ich mit einem Vertragspartner verhandle, versuche ich mich ebenfalls in ihn hineinzusetzen: Was will er wissen? Wofür steht er? Ein klassischer Fehler ist, mit abstrakten Buzzwords um sich zu schmeißen. Gründer sollten immer ganz konkret erklären können, was sie machen und wie sie Produkt oder Dienstleistung verkaufen wollen.

Als Jungunternehmer im Tech-Bereich hast Du übers Programmieren das Marketing vergessen. Beobachtest Du dieses Manko heutzutage ebenfalls?

Absolut. Viele Gründer bedenken den Vertrieb nicht oder schenken ihm nicht genügend Zeit. Ja, ich habe diesen Fehler gemacht, weil ich mich in meine Technik verliebt habe – was ja irgendwie auch schön ist. Aber darüber darf das Verkaufen nicht zu kurz kommen. Ein Traum wäre ein Techniker, der den Vertrieb gleich mitdenkt und plant. Mit wem ich gar nichts anfangen kann? Reinen Marketingfachleuten, die noch nie ein Produkt gebaut haben und mir Hypewörter um die Ohren hauen.

Bereust Du einen Deiner unternehmerischen Schritte?

Ich bereue, dass ich damals diesen Kreditvertrag unterschrieben habe, der mich fast mein berufliches Leben gekostet hätte. Zudem bereue ich, dass ich zu klein gedacht habe, zu ängstlich war. Heute denke ich größer. Ich priorisiere viel stärker, lasse mich weniger vom Tagesgeschäft ablenken. Das hätte ich viel früher machen müssen.

Am 27. August hast Du Deine Autobiografie „Startup-DNA. Hinfallen, aufstehen, die Welt verändern“ veröffentlicht. Warum dieser Schritt?

Ich möchte unzensuriert und authentisch berichten, wie viele Höhen und Tiefen Gründen mit sich bringt – und so auch für ein besseres Verständnis für Gründer in Deutschland werben. Dafür nutze ich alle Kanäle, gern auch das Buch aus Papier.



Frank Thelen

Frank Thelen ist ein europäischer Seriengründer, Technologie-Investor und eine TV-Persönlichkeit. Als Gründer und CEO von Freigeist Capital konzentriert er sich auf Frühphasen-Investitionen wie Lili-um Aviation, Wunderlist, my-Taxi, kaufDA und Little Lunch.

Startup-DNA

Startup-DNA lautet der Titel seiner Autobiografie, die jetzt im Murmann Verlag erschienen ist. Mit 25 stand der Jungunternehmer vor dem Ruin. Was für viele das Ende bedeutet hätte, ist der Startschuss für eine beispiellose Karriere. Mit Willenskraft, Wagemut und Energie wird Thelen zu einem der erfolgreichsten Startup-Unternehmer und Investoren Deutschlands. 288 Seiten. ISBN: 978-3-86774-611-3 Preis: 22 Euro.

INTERVIEW: ANDREAS NORDLOHNE,
IHK KASSEL-MARBURG

Seit 100 Jahren auf Achse

Grund zum Feiern gibt es in diesem Jahr reichlich für die Spedition Denninghaus: Der Seniorchef Karlheinz Fickermann und das Unternehmen feiern ein besonderes Jubiläum.



Eindeutig ein Familienunternehmen: Die Brüder Tim (r.) und Frank Fickermann (l.) mit ihren Eltern Ruth und Karlheinz Fickermann.



Familienunternehmen mit Tradition

VON
DANIEL BOSS

Ein Geburtstagsgeschenk von mehr als 13,5 Metern Länge dürften die wenigsten Menschen in ihrem Leben überreicht bekommen. Karlheinz Fickermann konnte sich kürzlich über ein im wahren Wortsinn kolossales Präsent freuen. Der Seniorchef der Spedition Denninghaus in Bönen wurde am 18. Juli 75 Jahre alt. Und damit im selben Jahr, in dem das Traditionsunternehmen auf exakt 100 Jahre zurückblicken kann. Beide Anlässe wurden auf dem weitläufigen Firmenareal mit privaten Gästen, Firmenkunden und -partnern gefeiert. Die Belegschaft kam am darauffolgenden Samstag zu einem fröhlichen Familienfest zusammen. Unterm Strich zählten die Fickermanns etwa 650 Gäste, auch Wulf-Christian Ehrich, stellvertretender IHK-Hauptgeschäftsführer, gratulierte herzlich. Die beiden Söhne Frank und Tim Fickermann, wie ihr Vater geschäftsführende Gesellschafter, hatten es geschafft, das Riesen-Geschenk bis zuletzt geheim zu halten: einen Lkw-Auflieger, dessen Plane auf weißem Grund die Geschichte der Spedition in großen Bildern zeigt und damit nun in der gesamten Region unterwegs ist. Chronologisch ist die Entwicklung anhand der Fahrzeuge im Wandel zu sehen. Karlheinz Fickermann war beim Anblick der Plane gleichermaßen begeistert wie gerührt. Auch ein Jubiläumslöge und ein neuer Slogan sind abgebildet: „Seit 1918 für Sie auf Achse“.

Vater kommt immer noch ins Büro

„Mit einem Pferdewagen ging es damals los, dann wurde die PS-Zahl immer höher“, erzählt Tim Fickermann. Der 36-Jährige führt die Geschäfte zusammen mit seinem zwölf Jahre älteren Bruder. Beide haben Speditionskaufmann im selben Betrieb in der Nähe gelernt. Auch ihr Vater kommt noch jeden Tag ins Büro, lässt es aber inzwischen ruhiger angehen. „Das hat er auch verdient, schließlich hat er sein ganzes Leben lang gearbeitet“, sagt der jüngere Sohn. Mit 18 Jahren – voll geschäftsfähig war man erst mit 21 – war Karlheinz Fickermann früher als geplant mit einer amtlichen Sondergenehmigung in den Familienbetrieb und die Geschäftsführung eingestiegen. „Dafür musste er bei der Bundeswehr sogar einen Antrag auf Wehrdienstverkürzung stellen, der auch bewilligt wurde“, sagt Tim Fickermann. Seine Großmutter war eine geborene Denninghaus. Als Frau in einer Männerbranche hatte sie die Geschäfte jahrelang geführt; ihre Brüder waren im Zweiten Weltkrieg gefallen. Im letzten

Meilensteine

1918

Gründung durch Wilhelm Denninghaus als Speditions- und Milchgeschäft in Wiescherhöfen

1919

Kauf des Hauses Gaststätte Kleiböhmer (Herringer Markt), dort dann auch Futtermittelhandel

1969

Abbruch und Neubau am selben Standort

1974

Übernahme des bahnamtlichen Teils der Spedition Neuhaus, Ahlen

1982

Übernahme Spedition Louis Fisch, Hamm

1985

Vergößerung und Neueröffnung in Herringen

1997

Großbrand, ein Drittel der Lagerhallen zerstört

1998

Eröffnung des Logistikzentrums in Bönen

2018

Große 100-Jahr-Feier am Standort



»Das Unternehmen erfolgreich in die Zukunft zu führen, bedeutet Konstanz und Planungssicherheit für die gesamte Belegschaft.«

Tim Fickermann



Flotte Musik und alte Schätzchen auf dem Jubiläumsfest.

Jahr des Weltkriegs zuvor hatte ihr Vater Wilhelm Denninghaus das Speditions- und Milchgeschäft in Wiescherhöfen gegründet, das heute zu Hamm gehört. „Das war ganz typisch“, erzählt der Urenkel hundert Jahre später. „Reine Speditionen sind oft aus Handelsunternehmen entstanden, aus Futtermittel- oder eben Milchgeschäften beispielsweise.“ Auch Wilhelm Denninghaus wandte sich bald dem Futter- und Düngemittelhandel zu. Firmensitz wurde die ehemalige Gaststätte Kleiböhmer am Herringer Markt.

Die Spedition expandiert

Mit dem Einstieg von Karlheinz Fickermann wurde das Geschäft als offene Handelsgesellschaft weitergeführt. Die Wagen der Spedition waren im Raum Pelkum und Herringen unterwegs. Beide Orte gehören längst zu Hamm. 1969 heiratete Karlheinz Fickermann seine Verlobte Ruth, die im Familienunternehmen mitarbeitete. Im selben Jahr ließ er den alten Firmensitz abreißen und an derselben Stelle neu bauen. Das Ladengeschäft wurde vergrößert. Mitte der 70er-Jahre übernahm Denninghaus die Spedition Neuhaus in Ahlen. „Sie war eine sogenannte bahnamtliche Spedition für den Großraum Ahlen, besaß also eine entsprechende Konzession für die Güterabfertigung“, erklärt Tim Fickermann. Einige Jahre darauf wurde mit Louis Fisch ein weiterer Mitbewerber übernommen. „Damit waren wir nun auch im gesamten Hammer Raum aktiv“, so der Geschäftsführer. Diverse weitere Veränderungen im Laufe der Jahrzehnte sollten folgen.

Ein Großbrand am Firmenstandort nahe dem Ortsgüterbahnhof in Hamm 1997 führte zur Errichtung des modernen Logistikzentrums in Bönen unweit des Kamener Kreuzes. Seit 1998 hat die Denninghaus GmbH & Co. KG ihren eigentlichen Hauptstandort in Form des Logistik-Centers in Bönen an der Edisonstraße. Das Unternehmen beschäftigt heute rund hundert Mitarbeiter, die meisten davon sind Fahrer, und hat 36 „ziehende Einheiten“, wie es im Branchenjargon heißt. Insgesamt zählt man etwa 120 Kennzeichen, die auch an Aufliegern und Container-Chassis

befestigt sind. „Wir machen Teil- und Komplettladungen im Nah- und Fernverkehr“, so fasst Tim Fickermann das Geschäftsmodell zusammen. Das bedeutet auch, dass die Fahrzeuge in aller Regel allabendlich wieder auf dem Hof stehen. „Die Fahrer schlafen in ihren eigenen Betten.“ Für viele Arbeitnehmer in diesem Bereich sei das sehr attraktiv. Angesichts des allgemeinen Fahrermangels könne man damit punkten. „Trotzdem haben auch wir Probleme, geeignete Leute zu finden.“

Güter wie „Omas Reisekofferchen“ oder die Waschmaschine aus dem Katalog stehen inzwischen nicht mehr auf der Ladefläche. Besonders stark ist Denninghaus nach eigenen Angaben in der Distributionslogistik. Das bedeutet konkret, dass die Filialen großer überregional tätiger Handelsketten angefahren und mit Nachschub beliefert werden. Das Einsatzgebiet in diesem Bereich reicht bis zur holländischen Grenze, Bremen, Hannover und über Kassel bis zum Frankfurter Raum. Das zweite wichtige Standbein sind Transporte ab dem – von Denninghaus betriebenen – Containerterminal in Bönen. Überseecontainer werden zu Kunden in der Region gebracht. „Der Radius ist etwa 60 Kilometer groß, aber die meisten Ziele liegen in einem Umkreis von nur 20 Kilometern.“ Insgesamt kommt so ein Umsatz von über neun Millionen Euro zusammen. Die Lagerfläche am Firmensitz beträgt 13.000 Quadratmeter und das dortige Palettenregal hat eine Kapazität von mehr als 6.500 Palettenstellplätzen. Das Außenlager in Hamm hat noch einmal 10.000 Quadratmeter. An der Siemensstraße in Bönen, wo sich die Werkstatt für die eigenen Lkw, aber auch für externe Fahrzeuge befindet, entsteht in Kürze eine weitere Halle.

Gefragt nach den größten Veränderungen in den letzten Jahrzehnten nennt Tim Fickermann die Entwicklung vom Stückgutverkehr hin zur modernen Ladeweise. So dominiere heute der Umschlag von Containern und palettisierter Ware das Tagesgeschäft. „Der eigentliche Transport der Waren ist am Umsatz heute weniger beteiligt; hinzugekommen sind Warenmanipulation, Containerentladung, Zwischenlagerung, Kommissio-



nierung.“ Unter Warenmanipulation versteht man unter anderem das Aufbügeln und Etikettieren. „Die Aufgabenbereiche haben sich deutlich diversifiziert.“ Dabei macht die Digitalisierung auch vor dem Traditionsunternehmen nicht halt. Bei Denninghaus betrachtet man sie aber eher als Hilfe denn als Herausforderung. „Sie macht Arbeitswege und -prozesse kürzer“, sagt Tim Fickermann. Die Nutzung moderner Ortungssysteme ermöglichte eine genaue Planung der zu fahrenden Strecken und des Einsatzes der Fahrzeuge. „Ein schneller Hinweis auf eventuelle Umwege und Hindernisse erlaubt es uns, mit Echtzeitinformationen zu arbeiten.“ Dennoch seien gerade im Lagerwesen die Fähigkeiten und „helfenden Hände“ der Mitarbeiter wichtig – „daran wird sich auch nichts ändern“.

Respekt vor der Tradition

Diese Bodenständigkeit ist bei Denninghaus überall spürbar. Der neue Auflieger ist nicht nur ein originelles Geschenk für den Seniorchef. Er steht und rollt auch symbolisch für die hohe Bedeutung, die der Tradition im Unternehmen – immerhin seit vier Generationen in Familienhand – beigemessen wird. Für die Brüder Frank und Tim Fickermann ist es nach eigener Aussage eine Ehre gegenüber den Vorfahren, deren Lebenswerke Denninghaus geprägt haben. Zugleich ist es eine Verpflichtung – sowohl den nachfolgenden Generationen gegenüber als auch den Mitarbeitern. „Das Unternehmen erfolgreich in die Zukunft zu führen, bedeutet Konstanz und Planungssicherheit für die gesamte Belegschaft“, betont Tim Fickermann.

Viele Menschen in und rund um Hamm werden den Namen Denninghaus zudem mit einem Geschäft für Gartenbedarf verbinden. Entstanden aus dem Landhandel wurden hier viele Jahrzehnte lang Torf, Blumen, Samen und hochwertige Gartenmöbel verkauft. Auch Grillfans wurden fündig. Die Federführung lag in den Händen von Ruth Fickermann. „Vor drei Jahren wurde das Geschäft jedoch aufgegeben, nicht zuletzt aus Altersgründen“, so Sohn Tim. Nachdem zunächst ein Mitbewerber übernommen hatte, ist die-

ser Denninghaus-Geschäftszweig inzwischen endgültig Geschichte. Dafür blüht der andere umso mehr.

Eine gewisse Verbundenheit zu den Ursprüngen, zum Geschäft mit Futtermitteln, ist heute hinter der großen Denninghaus-Halle hör- und sichtbar: Auf einer Grünfläche auf dem Firmenareal – eine kommunale Auflage – lebt ein Dutzend Heidschnucken. „Wir nutzen die Tiere als natürliche Rasenmäher“, sagt Tim Fickermann. Die Tiere sind natürliche Landschaftspfleger und halten die fast 3.500 Quadratmeter große „Spedition>Weide“ schön kurz. Mäher-Technik muss in diesem Bereich also nicht zum Einsatz kommen. Zudem dienen die Heidschnucken als Entschleuniger im oftmals stressigen Berufsalltag. „Vor allem mein Bruder Frank geht gelegentlich raus, um den Tieren zuzuschauen. Dann geht es ihm gleich besser“, sagt der Geschäftsführer. In der Belegschaft sind natürlich vor allem neugeborene Lämmchen ein großes Thema. Mehrfach schon gab es Nachwuchs bei den Heidschnucken. Dabei ist es sogar schon vorgekommen, dass sich ein Mitarbeiter intensiv um ein Lamm kümmerte, das von seiner Mutter nicht angenommen worden war. Auch solche Geschichten machen die nun hundert Jahre Spedition Denninghaus zu einem ganz besonderen Unternehmen.



Fahrzeug der Containerlogistik mit Denninghaus-Planenaufliieger.

Fotos: Denninghaus

Historie

1 Mitarbeiter auf Pferdegespann, aufgenommen in den 50er-Jahren vor der damaligen Hauptpost Hamm.

2 Schon vor dem Zweiten Weltkrieg war man motorisiert unterwegs.

3 Der heutige Seniorchef Karlheinz Fickermann auf dem Hof in Herringen, etwa 1963.

4 Ein Lkw des Stückgut-Transports Ahlen Anfang der 1980er-Jahre.

5 Fahrzeug der City-Logistik Hamm im Design von Otmar Alt in den späten 1990er-Jahren.



Ab ins Hotelmanagement!

An der Wihoga erhielten Ende Juni die ersten Absolventinnen und Absolventen der neuen zweijährigen Berufsausbildung „Staatl. gepr. Kaufmännische(r) Assistent(in)“ ihre Zeugnisse. Durch den Fokus auf das Hotelmanagement sind sie hervorragend qualifiziert für den Einsatz auf Kreuzfahrtschiffen der Extraklasse, Traineestellen im Hotel- und Gastronomiemanagement oder weiterführende Studiengänge. Foto: WIHOGA

SMF auf Wachstumskurs

Das Dortmunder IT-Dienstleistungsunternehmen steigerte auch 2017 Beschäftigtenzahl und Umsatz. Die Firmenzentrale wird erweitert.

Die SMF GmbH & Co. KG in Dortmund steigerte im vergangenen Jahr ihren Umsatz um 14 Prozent auf 14,6 Millionen Euro und erreichte damit das beste Ergebnis in der über 30-jährigen Unternehmenshistorie. Der auf Phoenix-West angesiedelte IT-Dienstleister erzielte bereits 2016 einen Rekordumsatz in Höhe von 12,8 Millionen Euro. Aber nicht nur die Umsatzzahlen stiegen in der jüngeren Vergangenheit kräftig. Auch die Beschäftigtenzahl hat die Marke von 100 Festangestellten überschritten, die in mehr als 35 Projekten tätig sind. Dem Wachstum trägt SMF Rechnung: Die Zentrale wird um einen viergeschossigen Anbau – in dem weitere 1.100 Quadratmeter Bürofläche entstehen – erweitert, um allen Beschäftigten am Standort einen modernen Arbeitsplatz bieten zu können.

Einen weiteren Rekord stellt das Unternehmen nach eigenen Angaben auch bei der Zahl der neuen Auszubildenden auf. Gleich acht junge Men-

schen starteten am 1. August gleichzeitig ihre Ausbildung als Fachinformatiker, Informatikkaufleute und als IT-Systemkaufleute. Der IT-Dienstleister möchte damit aktiv dem Fachkräftemangel vorbeugen. Das Dienstleistungsangebot umfasst dabei IT-Beratung sowie Entwicklung und Umsetzung komplexer Projekte und richtet sich sowohl an mittelständische Unternehmen als auch an Großkonzerne. Und das national wie international, an den vier Standorten in Deutschland, Polen, Serbien und Slowenien. Die zusätzliche Entwicklung und Integration mobiler Applikationen rundet das Dienstleistungsangebot des IT-Unternehmens ab, das 1985 von Angela und Diethard Feuerstein sowie Walter Müller unter dem Namen „Systemberatung Müller & Feuerstein SMF GmbH“ in Dortmund-Marten gegründet wurde. Zeitweilig hatte die Firma ihren Sitz im Technologiepark, seit 2012 ist Phoenix-West die neue Heimat.

Bewerbung bis 25.9. **Ausbildungspreis der Wirtschaft**

Noch bis zum 25. September können sich Ausbildungsbetriebe für den 12. Ausbildungspreis der Dortmunder Wirtschaft bewerben. „Durch die Verleihung des Ausbildungspreises soll sichtbar werden, wo in Dortmund Ausbildung auf höchstem Niveau stattfindet. Engagierte Unternehmen werden für ihre Leistungen geehrt, jugendlichem Nachwuchs mit einer fundierten Ausbildung einen chancenreichen Start ins Berufsleben zu ermöglichen“, so Evelyn Knüfermann, Mitglied im Vorstand von „Die Familienunternehmer“. Weitere Träger des Preises sind der Arbeitgeberverband Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen, „Die jungen Unternehmer“, Dehoga Hotel- und Gaststättenverband, der Handelsverband Nordrhein-Westfalen Westfalen-Münsterland und die Unternehmensverbände für Dortmund und Umgebung. Weitere Infos auf ausbildungspreis-dortmund.de

WFG Kreis Unna **Verstärkung für das zdi-Netzwerk**

Patrick Rakoczy verstärkt seit Juli das Team des zdi-Netzwerkes Perspektive Technik, das von der Stiftung Weiterbildung der Wirtschaftsförderung Kreis Unna koordiniert wird. Der 35-jährige Kamener tritt die Nachfolge von Anica Althoff an, die in den Bereich Innovation der WFG gewechselt ist. Rakoczy ist ab sofort unter anderem erster Ansprechpartner für die Robotik-Arbeitsgemeinschaften im Kreis Unna und für den Regionalentscheid der World-Robotik-Olympiad, einem internationalen Robotik-Wettbewerb für Kinder und Jugendliche, sowie für das Thema 3D-Druck. Der studierte Geograph war zuvor in ähnlicher Position bei der Wirtschaftsförderung für den Kreis Soest tätig und wird Anita Flacke, Matthias Müller und Julian Pflichtenhöfer bei der Förderung des Nachwuchses im MINT-Bereich, also in Mathematik, Informatik, Naturwissenschaften und Technik, unterstützen.

Creditreform mit Umsatzplus

Der Finanz- und Informationsdienstleister legt eine gute Bilanz für 2017 vor.
In der Region betreut die Creditreform Dortmund/Witten rund 2.500 Mitglieder und Kunden.

Die Creditreform Dortmund/Witten verzeichnete im Geschäftsjahr 2017 einen Umsatz von 6,1 Millionen Euro (Vorjahr: 5,8 Mio. Euro). Für den Verein sind aktuell 51 Mitarbeiter tätig. Mit den Dienstleistungen werden rund 2.500 Unternehmensmitglieder und Kunden in der Region betreut.

Über die weltweiten Kooperationen von Creditreform zur Erbringung der Dienstleistungen „Wirtschaftsauskunft“ und „Inkasso“ hinaus ist „Creditreform International“ vor allem in Mittel- und Osteuropa tätig. Europaweit arbeiten 4.198 Mitarbeiter in insgesamt 167 Gesellschaften.

Die Mitglieder- und Kundenzahl für Gesamteuropa beträgt 155.600, der Gesamtumsatz in Europa 582 Mil-

lionen Euro (Vorjahr: 565 Millionen Euro). Über Unternehmen in Deutschland wurden im Jahr 2017 insgesamt 23,8 Millionen Wirtschaftsauskünfte jeder Form erteilt. Den Bereich der Privatpersonenauskunft deckt die Creditreform Gruppe über das Tochterunternehmen Creditreform Boniversum GmbH ab. Creditreform Boniversum erteilte im vorigen Jahr 49,2 Millionen Auskünfte über Privatpersonen. Basis der Informationen und Bonitätsbewertungen ist die Unternehmensdatenbank mit 4,8 Millionen vorrätigen Unternehmen. Der Auskunftserteilung im Verbraucherbereich dienen 120 Millionen personenbezogene Datensätze.

Neben der Wirtschaftsauskunft ist das Inkasso die zweite Kerndienstleis-

tung der Creditreform. 2017 wurden 18.400 Inkasso-Aufträge erteilt und auch im Factoring gab es eine Steigerung: Die Crefo Factoring Gesellschaft in Westfalen konnte ihren Umsatz um fünf Prozent steigern.

Ein steigendes Umsatzvolumen erwartet die Creditreform Rating AG. Sie war 2012 von der Europäischen Zentralbank als Ratingtool-Provider zur Bewertung von Kreditrisiken zugelassen worden. Nach der bereits früher erfolgten BaFin-Anerkennung hat sich die Creditreform Rating AG damit weiter zertifiziert. Creditreform Rating erstellt Unternehmens- und Anleiheratings, Ratings für Finanzierungen und Investmentanteile sowie auch Länderratings.

creditreform-dortmund.de


elements
BAD / HEIZUNG / ENERGIE

DER EINFACHSTE WEG ZUM NEUEN BAD

HIER BERÄT DAS FACH-HANDWERK

DIE BADAUSSTELLUNG IN IHRER NÄHE.

KOHLENSIEPENSTR. 35
44269 DORTMUND
+49 231 941114 11

ISERLOHNER LANDSTR. 163
58706 MENDEN
+49 2373 1754 76

AN DEN FÖRDERTÜRME 9
59075 HAMM
+49 2381 97397-13

DIE WELT Service-Champions
Im erlebten Kundenservice

ELEMENTS
No. 1 der Badausstatter

Im Ranking 10 Badausstatter
www.die-welt.de/branchen.de
ServiceWerte GmbH 1002015

* ELEMENTS-SHOW.DE

MEHR AUF
MINI.DE/GEWERBEKUNDEN

GANZ GROSSER NETZWERKER.

Machen Sie Ihren Geschäftswagen zum Aushängeschild und profitieren Sie von den gewerblichen Sonderkonditionen und attraktiven Leasingraten bei MINI. Jetzt auf mini.de/gewerbekunden informieren und bei jedem Kundentermin gut ankommen.

DIE GEWERBLICHEN ANGEBOTE VON MINI.
JETZT BEI IHREM MINI PARTNER.



Sonderthemen 2018

Anzeigenschluss

Februar	Mobilität: Fuhrpark · Leasing · Nutzfahrzeuge / Franchise	31.01.2018
März	Personalwesen: Arbeitsrecht · Zeitarbeit · Sicherheit	28.02.2018
April	Häfen · Container · Eisenbahnen	29.03.2018
Mai	Kommunikation / Reisen · Tagen · Präsentieren / Social Media Büro · Verpackung · Druck · PR / IT · Security · Digitalisierung	30.04.2018
Juni	Bauen + Erhalten / Gewerbliche Immobilien / BGM – Betriebliches Gesundheitsmanagement	30.05.2018
Juli ¹	Finanzen · Leasing · Versicherung	29.06.2018
September	Logistik · Maschinen / Produktion, Lagerung, Transport, Verpackung	31.08.2018
Oktober	Unternehmensrecht · Unternehmensberatung · Consulting	28.09.2018
November	Energieeffizienz · Umweltschutz · Recycling · E-Mobilität	30.10.2018
Dezember ²	Gründen · Entwickeln / Qualifizieren · Bilden	30.11.2018

¹ Doppelausgabe für die Monate Juli/August ² Doppelausgabe für die Monate Dezember/Januar

Verlag Lensing-Wolff GmbH & Co. KG

Anzeigenservice, Westenhellweg 86-88, 44137 Dortmund, Telefon 0231 / 90 59-64 20, Telefax 0231 / 90 59-86 05, peter.wille@mdhl.de

Ministerium des Innern
des Landes Nordrhein-Westfalen



» **Unsere Mitarbeiter machen mich stolz.**
Auch wenn sie für andere im Einsatz sind «
Claudia Holtkemper, Arbeitgeberin

FREIWILLIGE FEUERWEHR Für mich.
Für alle.



Jetzt mitmachen: freiwillige-feuerwehr.nrw



Von Mittelstand
zu Mittelstand

Die Webserie der
Genossenschaftlichen Beratung

„Der größte Feind
der Innovation ist
die Komfortzone.“

Timotheus Hofmeister,
Geschäftsführer / CEO Tracto-Technik
und Genossenschaftsmitglied

Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir machen den Weg frei.

Unsere **Genossenschaftliche
Beratung** ist die Finanzberatung,
die erst zuhört und dann berät.
Ehrlich, kompetent und glaub-
würdig. Mehr Informationen auf
vr.de/mittelstand



Volksbank 

Dokom21 auf Rekordniveau

Auf Wachstumskurs: Die regionale Telekommunikationsgesellschaft verzeichnet erneute Ertragssteigerung. Auch Dienstleistungen des neuen Rechenzentrums sind zunehmend gefragt.

Der regionale Telekommunikationsdienstleister Dokom21 zieht eine positive Bilanz für das Geschäftsjahr 2017. „Wir befinden uns weiterhin auf solidem Wachstumskurs und haben unsere Position als einer der führenden Telekommunikationsdienstleister in der Region weiter ausgebaut“, erklärt Dokom21-Geschäftsführer Jörg Figura. „Ich freue mich, dass wir in 2017 wieder ein Ergebnis auf dem Niveau des Rekordergebnisses aus unserem Jubiläumsjahr 2016 erzielen konnten.“

Bei einem Betriebsertrag von rund 29,3 Millionen Euro erzielte Dokom21 im vergangenen Jahr ein Ergebnis von 6,24 Millionen Euro. Das ist noch einmal eine leichte Steigerung gegenüber dem Rekordergebnis vom Vorjahr 2016, als der Telekommunikationsdienstleister sein 20-jähriges Bestehen feierte. Insgesamt wurden bei Dokom21 9,3 Millionen Euro in die Infrastruktur investiert. Zudem floss ein Vergabevolumen von 8,24 Millionen Euro in die Region. Das Unternehmen beschäftigte 2017 133 Mitarbeiter, unter ihnen sieben Auszubildende. Wesentliche Wachstumstreiber



DOKOM21-Geschäftsführer Jörg Figura (l.) und Marketingleiter Markus Isenburg freuen sich über die positive Bilanz.

Foto: Stephan Schütze

waren die strategischen Geschäftsfelder Rechenzentrums-Dienstleistungen, Glasfaserausbau, Wohnungswirtschaft und Cloud-Dienste.

„Die Nachfrage nach Rechenzentrums-Dienstleistungen ist nach wie vor hoch und steigt weiter: Aufgrund des rasant zunehmenden Datenwachstums und der immer komplexer werdenden Infrastruktur, die für den sicheren Betrieb von Systemen und Anwendungen benötigt wird, entscheiden sich viele Unternehmen für die Auslagerung der Systeme in

unsere Rechenzentren“, berichtet Figura. Ende des vorigen Jahres hatte Dokom21 in Dortmund-Huckarde sein fünftes Rechenzentrum mit einer Fläche von 2.600 Quadratmetern in Betrieb genommen. Mit insgesamt 4.600 Quadratmetern Fläche ist Dokom21 der größte Rechenzentrums-Betreiber im Ruhrgebiet. Das Investitionsvolumen für den zweigeschossigen Neubau im Gewerbegebiet Hansa in Huckarde beträgt knapp zehn Millionen Euro.

Ausbau des Glasfasernetzes

„Eine Anbindung an das Glasfasernetz ermöglicht Datenübertragung in Lichtgeschwindigkeit und sichert Unternehmen sowie Gebäudeeigentümern in Zeiten der Digitalisierung den wirtschaftlichen Erfolg“, erläutert Figura. „Glasfaser bietet unbegrenzte Bandbreiten und zeichnet sich durch hohe und stabile Übertragungsraten aus. Sie wird auch benötigt, um Haushalte mit Multimediasdiensten versorgen zu können.“ Dokom21 wurde 2017 auch in Essen aktiv und hat in Frohnhausen das Glasfasernetz der EVV-Tochter essen.net fertiggestellt.

Gründerpreis für gute Geschäftsideen



Sie haben den Schritt in die Selbständigkeit gewagt? Dann bewerben Sie sich jetzt für den GRÜNDERPREIS NRW 2018. Mit dem Preis zeichnen das NRW-Wirtschaftsministerium und die NRW.BANK innovative Geschäftsideen, neuartige Produkte und starke Unternehmerpersönlichkeiten aus. Es winken Preisgelder in einem Gesamtwert von 60.000 Euro.

Bewerben können sich kleine und mittlere, eigenständige Unternehmen und Freiberufler, die zwischen dem 1. Januar 2013 und dem 31. Dezember 2016 an den Start gingen und ihren Hauptsitz in Nordrhein-Westfalen haben.

Aus allen Einreichungen wählt eine Fachjury drei Gewinner aus. Bei der Bewertung liegt das Hauptaugenmerk auf dem wirtschaftlichen Erfolg und der Kreativität der Geschäftsidee. Weitere Kriterien sind gesellschaftliches Engagement, Nachhaltigkeit und Umweltschutz sowie Familienfreundlichkeit. Der erste Platz gewinnt 30.000 Euro, der zweite Platz 20.000 und der dritte Platz darf sich über 10.000 Euro freuen. Teilnahmeschluss ist der 14. September. Die Preisverleihung findet am 19. November in Düsseldorf statt.

Mehr Informationen sowie die Teilnahmeunterlagen gibt es im Internet unter gruenderpreis.startercenter.nrw



SERIE GASTRONOMIE

Vida by Dyllong & De Luca

Hagener Str. 231
44229 Dortmund
Tel. 0231 95009940
contact@vida-dortmund.
com
vida-dortmund.com



Ciro De Luca (l.) und Michael Dyllong kreieren im Vida ihre eigene junge Weltküche.

Fotos: Oliver Schaper

Das Konzept hat sich bewährt

**Frische und höchste Qualität sind der Anspruch an die Speisen
im Edelrestaurant Vida in Dortmund-Kirchhörde.**

VON GEORG SCHULTE UND STIENA ZELEK

Als Michael Dyllong und Ciro De Luca im November 2015 das Vida an der Hagener Straße in Kirchhörde übernahmen, hatten die zwei Vollblut-Gastronomen, der eine Sternekoch, der andere langjähriger Gastronomiemanager, eine klare Vorstellung, wie sich das Restaurant entwickeln sollte. Sie wollten, dass mediterrane, asiatische und gutbürgerliche Einflüsse mit allen Zutaten zu einer einzigartigen weltoffenen Mischung werden, mit der sie die Gäste verwöhnen. Das Rezept ist nach Angaben von Dyllong und De Luca aufgegan-

gen. Nach anfänglicher Skepsis hat man heute einen treuen Stamm von Gästen.

Das neue Vida ist ein innovatives Restaurant mit internationalem Flair und Stil. Es wurde von der Schweizer Architektin Julia Dyllong entworfen und umgesetzt. Hier werden Jung und Alt herzlich willkommen heißen und vom Vida-Team verwöhnt. Der Chefkoch Roman Neumann hat mehrere Jahre neben Michael Dyllong in der Küche des Palmgarden in Dortmund gearbeitet. Der Barchef Roland Kulik sorgt für coole Drinks und stellt seine „liquid kitchen“ vor. Zusammen mit Ciro De Luca, der mit seiner jahrelangen Erfahrung im Service und seinem Wissen über Weine und feine Spirituosen glänzen kann, und dem gesamten Team soll den Gästen eine unvergessliche Zeit im Vida bereitet werden.

Monatlich wechselt das Menü

Das Vida bietet ein monatlich wechselndes Menü. Im September steht folgende Speisenfolge auf dem Programm: Sashimi vom Lachs, Schaumsuppe von Kürbis, Curry und Kokos, Schollenfilet und Wildfanggarnelen, Schwarzfederhuhn „souffliert“ und Gebäckener Pfirsich. Dabei befinden sich die Preise durchaus auf einem annehmbaren Niveau. Zu erwähnen ist, dass die gebotenen Speisen jeden Cent wert sind.

Wer sich sein Menü selbst zusammenstellen möchte, für den lässt die Speisekarte kei-



nen Wunsch offen. Unter den vier Vorspeisen kann man beispielsweise Jakobsmuscheln und Trauben mit Safran, Orangen, Mohn und Petersilienwurzeln wählen. Bei den Hauptspeisen hat man die Wahl zwischen Fisch und Fleisch. Der gebratene Lengfisch mit Ratatouille Provencale, Spinat und Nussbutter Crumble lässt keine Gaumenwünsche offen. Wer es etwas herzhafter bevorzugt, bestellt die Cannelloni „geschmorte Salsiccia“ mit Filetspitzen, Sugo und Pecorino. Wer es ganz opulent mag, der bestellt das Chateaubriand für zwei Personen.

Abgerundet wird die Speisefolge durch zwei Desserts, zum einen Gebakener Pfirsich zum anderen Mousse au Chocolat „Vida“. Der Tipp des Hauses sind allerdings die Petits Fours. Wer dann noch Hunger verspürt, der bestellt sich Variationen von Rohmilchkäse der Saison.

Jung, frisch und saisonal

Wert legen die Inhaber Dyllong und De Luca in ihrer jungen und frischen Küche auf die besten saisonalen Zutaten, wenn es geht, aus der Region. Diese beziehen sie beispielsweise bei Niggemann in Bochum oder der Deutschen See in Bremerhaven. Diese Lieferanten stehen für höchste Qualität und Zuverlässigkeit.

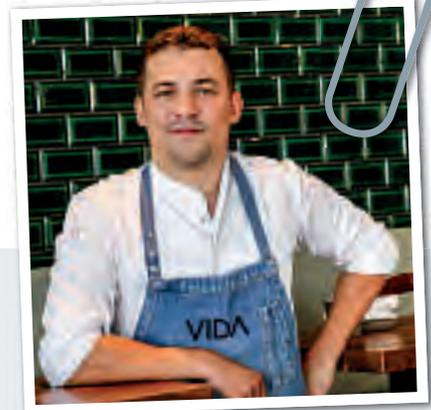
Im Vida kann man aber nicht nur im Restaurant oder an der Bar genießen. Es gibt auch einen separierten Raum für bis zu 30 Personen. Dieser eignet sich für alle Arten von Geschäftsessen bis hin zu kleineren Gesellschaften. Gerade in den zurückliegenden Sommermonaten war aber die großzügig gestaltete Außenterrasse ein Treffpunkt der besonderen Art.

Die Weine für das Vida sind sorgfältig ausgewählt, wie die Produkte für die Küche. Sie spiegeln Einflüsse aus der ganzen Welt, die Dyllong und De Luca nach Dortmund bringen wollen. Dabei kann man zwischen Flaschen, aber wie es auch in der Karte heißt ein „Nice glass of wine“ wählen. Wer es mag, der nimmt einen kleine Premium Sauvignon Blanc aus Neuseeland für 6,50 Euro, eine Flasche Zweigelt von Heinrich aus dem Burgenland für 34 Euro oder den Brunello di Montalcino von Arignano für 79 Euro.

Das Innere des Vida überzeugt durch ein eigenes Raum- und Designkonzept.

7 Fragen an

Roman Neumann
Chefkoch Vida



- 1 Wie beginnt ein typischer Arbeitstag bei Ihnen?**
Mit einem Kaffee, dann schaue ich im Reservierungssystem nach, wie viele Reservierungen für den jeweiligen Tag vorliegen, um mit dem Team die Vorbereitungen zu besprechen.
- 2 Welches ist Ihr Lieblingsessen?**
Die Frikadellen meiner Freundin.
- 3 Was halten Sie von Kochshows?**
Finde ich gut.
- 4 Was ist Ihnen im Job am wichtigsten?**
Kreative Freiheit und ein Team, mit dem man jeden Tag besser wird und sich weiterentwickeln kann.
- 5 Schon mal von einem Michelin-Stern geträumt?**
Ich glaube es ist wichtiger, dass man liebt, was man tut – wenn man dafür auch noch einen Stern bekommt, ist es natürlich eine große Ehre.
- 6 Welche Eigenschaften braucht ein guter Koch?**
Meiner Meinung nach sind Leidenschaft und Ehrgeiz schon mal ein guter Anfang.
- 7 An welches Kompliment denken Sie besonders gern zurück?**
Jedes Mal, wenn ein leerer Teller zurück in die Küche kommt.



Turbonik gewinnt Stahl-Innovationspreis

Dortmunder Startup wird für seine Mikro-Dampfturbine ausgezeichnet.

Das Unternehmen Turbonik, ein 2017 gegründetes Spin-off von Fraunhofer Umsicht, ist für seine neuartige Mikro-Dampfturbine mit dem Stahl-Innovationspreis 2018 in der Kategorie „Produkte aus Stahl“ ausgezeichnet worden. Damit ging einer der bedeutendsten deutschen Innovationspreise an ein junges Dortmunder Tech-Unternehmen, das dampfproduzierenden Betrieben schon bei geringen Dampfmengen die Möglichkeit wirtschaftlicher Eigenstromerzeugung eröffnet.

Die Turbonik GmbH wurde 2017 von Dr. Johannes Grob, Dr. Björn Bülden, Martin Daft und Ralf Paucker gegründet. Der Firmensitz befindet sich im Zentrum für Produktionstechnologie in Dortmund. In mehrjähriger Entwicklungsarbeit haben die Unternehmensgründer am Fraunhofer Institut Umsicht in Oberhausen an der Entwicklung und Optimierung

schnelldrehender Turbinen gearbeitet und erstmals einen völlig neuartigen Konstruktionsansatz bei kleinen Wasserdampfturbinen umgesetzt. Insbesondere durch den Verzicht auf ein Getriebe und die Realisierung extrem hoher Drehzahlen konnten sie den erforderlichen hohen Wirkungsgrad ihrer Turbine erreichen. So lassen sich jetzt bei selbem Brennstoffeinsatz bis zu 40 Prozent mehr Strom als mit bis-

herigen Dampfturbinen im vergleichbaren Leistungsbereich erzeugen. Bei einer elektrischen Leistung bis zu 300 kW ist damit in hocheffizienter Kraft-Wärme-Kopplung die Gewinnung einer Strommenge von 2,4 GWh pro Jahr möglich, was dem Jahresverbrauch von rund 500 Vierpersonenhaushalten entspricht. Auf diese Weise rechnet sich die Eigenstromerzeugung zum ersten Mal auch für kleine und mittelständische Unternehmen, die gleichzeitig über eine sichere und verlässliche Energieversorgung verfügen.



Die Gewinner Dr.-Ing. Johannes Grob (Turbonik GmbH, 2. v.l.) und Prof. Christian Doetsch (Fraunhofer Umsicht, 3. v.l.).

Foto: Wirtschaftsvereinigung Stahl / Dirk Heckmann

Osudio und Codeluxe bauen Partnerschaft aus

Gemeinsame Expertise im Bereich digitale Strategie und Design „Made in Germany“.

Der europäische E-Business-Spezialist Osudio und die Berliner Strategie- und Designagentur CDLX (ehemals Codeluxe) haben sich entschlossen, ihre bestehende Partnerschaft weiter auszubauen. Osudio hat einen bedeutenden Anteil an CDLX erworben, damit beide Organisationen von den jeweiligen Kern-

kompetenzen profitieren. Gegründet 1996 und seit 2005 auf dem deutschen Markt, hat sich Osudio im strategischen E-Business-Bereich durch sein technologisches Know-how und seine Kompetenzen im Design digitaler Produkte etabliert. Dies belegen zahlreiche Auszeichnungen auf dem deutschen und europäischen Markt.

CDLX, die Agentur für digitale Strategie und Design mit Sitz in Berlin, zwölf Mitarbeitern und einem Jahresumsatz von 800.000 Euro, wurde 2005 gegründet und ist Experte, wenn es um die Umsetzung digitaler Designs und Lösungen für Unternehmenskultur und Marken geht. CDLX arbeitet nach dem Prinzip der „Radikalen Einfachheit“. Osudios Kundenportfolio enthält u. a. Markenhersteller wie Miele, Hoffmann Group, Fressnapf, Carlsberg, Philips und Goodyear. CDLX betreut Kunden wie Selux, Euroboden und Hochschulen des Landes Sachsen-Anhalt. Gemeinsame Projekte hat man bereits für z. B. Ejot, Hoppe oder Globus Fachmärkte realisiert. Die Kooperation unterstützt Osudios Ziel, digitale Strategie- und UX/Design-Kompetenzen in Europa zu etablieren. Derzeit werden Osudios UX- und Design-Kunden vorrangig aus Amsterdam betreut. Mit CDLX wird Osudio nun deutschsprachige Kunden aus Berlin bedienen.



Das CDLX-Führungsteam (v.l.): Martin Christel, Klaus-Peter Siemssen und Hugo Göldner.

Foto: PR



Sven Stute (l.) ist neben Christian Hauck Geschäftsführer.

Foto: Bounty Communication Group

Sven Stute wird zweiter Bounty-Kapitän

Werbemann wechselt ans Ruder der Bounty Communication.

Bei Bounty habe ich das Umfeld vorgefunden, um meine Ideen und Visionen umzusetzen“, erklärt Sven Stute. Der erfahrene Werbe- und Marketingexperte ist zu neuen Ufern aufgebrochen. Nach elf Jahren als Geschäftsführer bei WDD Dr. Faltz, Stute & Partner agiert er von nun an neben Christian Hauck als Geschäftsführer der neu ausgerichteten Bounty Communication Group. Zur Agenturgruppe gehören ebenfalls die Unternehmen Monkey Media für Film- und Video-Produktionen, das Musiklabel Bounty Records für Ton und Sound sowie trustme im Influencer-Marketing.

Ernst & Young GmbH mehrfach prämiert

Wirtschaftsprüfer punkten mit Arbeitszeitmodellen.

Die Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft (EY) wurde jetzt mit dem Total E-Quality Award, einem Prädikat für Chancengleichheit in Wirtschaft und Wissenschaft, ausgezeichnet. Zusätzlich wurden EY von der Jury mit dem Prädikat für Diversity (Vielfalt) geehrt. Darüber hinaus wurde EY durch das Kuratorium der berufundfamilie Service GmbH erneut für seine familien- und lebensphasenbewusste Personalpolitik ausgezeichnet. Die Auszeichnung würdigt die Flexibilität von Arbeitszeitmodellen. EY hat seinen Sitz in Dortmund am Westfalendamm.

Attraktive Arbeitgeber erzählen Ihre Geschichte.

MODERN!

Jetzt Angebot anfordern
0 29 41 - 66 89 81 2

Erzählen Sie auch Ihre im
IMAGEFILM
JOB- UND RECRUITINGVIDEO
EMPLOYER BRANDING FILM



YouTube Video ansehen



YouTube Video ansehen



CITY ONLINE MEDIEN

Die Filmproduktion in NRW

Längere Betriebszeiten am Dortmund Airport

Bezirksregierung Münster erlaubt ab sofort eingeschränkten Flugbetrieb zwischen 22 Uhr und 23:30 Uhr. Trotzdem sind Airport-Chef und IHK-Spitze nur bedingt zufrieden.



»Abweichend von unserem Antrag ist die Genehmigung leider hinter den aus Flughafensicht notwendigen Betriebszeiten und Flugbewegungen zurückgeblieben.«

Airport-Geschäftsführer
Udo Mager

Es hat lange gedauert, am 23. August aber hat die Bezirksregierung Münster endlich entschieden – und der Ausweitung der Betriebszeiten am Dortmund Airport zugestimmt. Allerdings nicht in dem Umfang, wie es aus Sicht der Geschäftsführung der Flughafen Dortmund GmbH und der IHK zu Dortmund notwendig gewesen wäre. Airport-Geschäftsführer Udo Mager sagt: „Wir begrüßen, dass die Bezirksregierung Münster nunmehr entschieden hat, die Betriebszeiten des Dortmund Airport auszuweiten. Abweichend von unserem Antrag ist die Genehmigung leider hinter den aus Flughafensicht notwendigen Betriebszeiten und Flugbewegungen zurückgeblieben.“

- › Ab sofort sind mit den neuen Verspätungsregelungen Landungen bis 23:30 Uhr und Starts bis 22:30 Uhr möglich.
- › Vier planmäßige Landungen können nun täglich bis 23:00 Uhr stattfinden, planmäßige Starts weiterhin nur bis 22:00 Uhr.
- › Hinzu kommt eine Kontingentierung auf 16 verspätete Starts und Landungen im Monat zwischen 22:00 Uhr und 23:30 Uhr.

Abweichend von der nun unmittelbar geltenden Betriebszeitengenehmigung hatte der Dortmunder Flughafen im Rahmen der Verspätungsregelung Starts bis 23 Uhr und nicht limitierte planmäßige Landungen bis 23 Uhr sowie verspätete Landungen bis 23:30 Uhr beantragt. Die bisherigen Betriebszeiten sahen planmäßige Flugbewegungen zwischen 6 Uhr und 22 Uhr sowie auf 20 Landungen im Monat begrenzte Verspätungen bis 23 Uhr vor.

IHK: Airport ist wichtiger Standortfaktor

Mit gemischten Gefühlen sieht auch die IHK zu Dortmund die Entscheidung der Bezirksregierung Münster. IHK-Präsident Heinz-Herbert Dustmann sagt: „Einerseits gewinnen wir eine Stunde für Landungen und 30 Minuten für verspätete Starts. Andererseits haben wir unser erklärtes Ziel, die Betriebszeiten bis insgesamt 23 Uhr für Wirtschaftsverkehr auszuweiten, nicht erreicht. Dies ist aus Sicht der Wirtschaft lediglich ein Kompromiss. Der Dortmund Airport ist eine Dreh-

Unverzichtbarer Standortfaktor: Airport und IHK halten die neue Regelung für nicht ausreichend.

Foto: Airport Dortmund





»Der Dortmund Airport ist eine Drehscheibe für internationale Geschäftsreisen und ein unverzichtbarer Standortfaktor für den Wirtschaftsstandort Westfälisches Ruhrgebiet. Diesem werden die neuen Betriebszeiten jedoch nicht gerecht.«

IHK-Präsident Heinz-Herbert Dustmann

scheibe für internationale Geschäftsreisen und ein unverzichtbarer Standortfaktor für den Wirtschaftsstandort Westfälisches Ruhrgebiet. Diesem werden die neuen Betriebszeiten jedoch nicht gerecht.“ IHK-Hauptgeschäftsführer Stefan Schreiber ergänzt: „Es ist selbstverständlich, dass der Dortmund Airport als Dienstleister seinen Kunden, also in diesem Fall den Fluggesellschaften, die notwendigen Angebote machen muss. Dazu gehören auch marktgerechte Betriebszeiten.“

Untersuchungen, Befragungen und Veranstaltungen der IHK haben in der Vergangenheit stets die ungebrochene Unterstützung des Dortmund Airports durch die Wirtschaft belegt. Der Flughafen hat eine Akzeptanz von über 80 Prozent in den Unternehmen seiner Heimatregion. Dazu gehören auch viele kleine Betriebe. Die Mehrzahl der Betriebe mit regelmäßigen Flugreisen hat weniger als 50 Beschäftigte.

Position im Wettbewerb stärken

Wie geht es jetzt weiter? „Wir bedauern die vorgenommene Modifizierung, werden aber die damit noch verbundenen Optionen nutzen, um dem aktuellen Bedarf

der Airlines soweit wie möglich Rechnung zu tragen. [...] Wir werden den Bescheid der Bezirksregierung voraussichtlich akzeptieren, weil er trotz weiterhin bestehender Begrenzungen durch die Kontingentierung und die Festlegung der knappen Betriebszeiten zumindest die Chancen dafür bietet, Umlaufoptimierungen zu erreichen und Hubverbindungen zu gewährleisten“, erläutert Airport-Chef Mager.

Die mit sofortiger Wirkung geltenden veränderten Betriebszeiten sollen jetzt genutzt werden, um die Positionierung im Wettbewerb zu stärken und die Zukunftsfähigkeit des Dortmund Airports zu stabilisieren. Als zentraler Standortfaktor sind sie in Gesprächen mit den Fluggesellschaften ein wichtiges Argument bei der Airline- und Destinationsakquise. Allerdings bleibt der Dortmund Airport mit den Modifikationen weiterhin hinter den Wettbewerbsbedingungen auf dem innerdeutschen und europäischen Markt zurück.

Ein Vergleich mit den anderen 21 internationalen Verkehrsflughäfen in Deutschland zeigt, dass der Dortmund Airport der Flughafen mit den strengsten Restriktionen hinsichtlich der Betriebszeiten bleibt. Im vergangenen Jahr wurde erstmals seit 2008 wieder die Passagiergrenze von zwei Millionen am Dortmund Airport überschritten. Dies entspricht einem Wachstum von 4,3 Prozent gegenüber 2016. Ein Blick auf die aktuelle Verkehrsentwicklung zeigt, dass dieses Wachstum anhält und für 2018 insgesamt mit einer Steigerung von rund zehn Prozent zu rechnen ist.

Der Flughafenverband ADV prognostiziert eine weiter zunehmende Bedeutung des Luftverkehrs sowohl innerdeutsch als auch (inter-)kontinental. Das Flugzeug ist das bevorzugte Verkehrsmittel beim Reisen – das ergaben jüngste Studien auf Basis einer Passagierumfrage der ADV. Gleichzeitig erhöhen sich dadurch die Anforderungen an eine nachfragegerechte Entwicklung und Infrastruktur der Verkehrsflughäfen. Diese Anforderungen muss auch der Flughafen Dortmund erfüllen können.



BUS+TRUCK CENTER
DUCKE
 IVECO BUS
 Reisemobil Service
 IVECO
 FIAT
 PROFESSIONAL SERVICE

Teutonenstraße 8
 59067 Hamm/Hafen
 Tel. 0 23 81/96 44-0

www.ducke.de oder in

Reisemobil-Stützpunkt

do.tax
 Steuerberatung

Wir unterstützen Sie umfassend mit unserem vielfältigem Dienstleistungsangebot in den Bereichen Steuern und Betriebswirtschaft.

do.tax Steuerberatungsgesellschaft mbH - Dortmund

www.dotax.de

INDUSTRIEBAU

WAS BEDEUTET KOMPETENZ?

www.buehrer-wehling.de

BUEHRER+WEHLING
 Die Kraft einer starken Lösung

Gründertreffen

Ruhrpott Legenden im Dortmunder U

Gründer aus dem Ruhrgebiet geben am 22. September Einblicke in ihre persönliche(n) Unternehmensgeschichte(n). Im Rahmen der Veranstaltung „Ruhrpott Legenden“ gibt es ab 10 Uhr im „Dortmunder U“ Vorträge und Diskussionen. Die Teilnehmer der kostenlosen Veranstaltung erwarten spannende „Insights“ und unterhaltsame Anekdoten. Als Referenten unter anderem mit dabei: Jan Schriever von GreenIT und Matthias Bohm von den „Grubenhelden“. Infos auf Facebook, Stichwort „Ruhrpott Legenden“.

Jubiläum

Zehn Jahre WJ Lesen

An jedem zweiten Samstag des Monats lesen die Wirtschaftsjunioren im „Studio B“ der Stadt- und Landesbibliothek Dortmund. Das kostenlose Angebot gibt es schon seit zehn Jahren. Während der nächsten „WJ Lesen“-Veranstaltung am 13. Oktober wird das gefeiert. Deshalb begrüßt an diesem Tag nicht nur das Orga-Team um Fabian Köser von der Stadt- und Landesbibliothek Dortmund und „Past President“ Marco Di Venanzio die Gäste. Zusätzlich werden Geschichten vorgetragen und es wird Überraschungen geben.

Jour fixe im Oktober

Auf ins „KaffeeLoft“

Der nächste Jour fixe der Wirtschaftsjunioren findet am 8. Oktober im „KaffeeLoft“, Hannöversche Str. 78, 44143 Dortmund, statt. In der Rösterei samt Kaffee-Akademie stellt Inhaber Daniel Strehlau sein Konzept und seine Räumlichkeiten vor. Das monatliche Treffen beginnt um 18:30 Uhr mit einem „Get-together“. Interessenten unter 40 Jahren bitte anmelden unter wirtschaftsjunioren@dortmund.ihk.de.



Netzwerk-Dinner der Wirtschaftsjunioren in Matenaar's Restaurant.

Foto: Lutz Kampert

Dinner in „Matenaar's Restaurant“

Die Wirtschaftsjunioren konnten zuletzt viele neue Gesichter begrüßen. Beim Netzwerk-Treffen lernte man sich kennen.

Zum Jour fixe im August trafen sich am 6. des Monats die Wirtschaftsjunioren bei der IHK zu Dortmund e. V. (WJ) im „Matenaar's Restaurant“. Der Austausch untereinander ist fester Bestandteil eines jeden Jour fixe, der immer am ersten Montag eines jeden Monats stattfindet. An diesem Tag wurde es beim „Netzwerk-Dinner“ in der Marsbruchstraße in Dortmund-Aplerbeck noch einmal deutlich intensiviert. Dabei wurden die Tischgesellschaften zu jedem Gang neu gemischt – wodurch immer wechselnde Kombinationen von Mitgliedern, Interessierten und Gästen zustande kamen. „Das Format haben wir gewählt, damit sich alle Anwesenden ganz ungezwungen näher kennenlernen können. Da wir gerade in letzter Zeit sehr viele neue Gesichter im Verein begrüßen durften, passte das Timing hier perfekt“, so Past President Marco Di Venanzio.

Auch wenn sich die Junioren dieses Mal überwiegend untereinander kennenlernten, so zählt diese Form des „Business Speed-Datings“ als eigenes Veranstaltungsformat schon lange zu einem der erfolgreichsten Projekte des Kreises. Zielgruppe sind dann allerdings vor allem Nichtmitglie-

der. Unter dem Namen „All You Can Meet“ (AYCM) organisieren die WJ dabei mehrmals den Rahmen, in dem sich Unternehmer und Führungskräfte aus der Region vernetzen können. Die Locations wechseln dabei ständig. Verantwortlich für das Projekt ist Nico Hemmann, der das Ressort „Unternehmertum“ leitet.

Anlässlich des internen „AYCM“-Termins richteten Di Venanzio und der aus unserem Kreis stammende, aktuelle Landesvorsitzende NRW, Roman Senga, einen besonderen Dank an das Orga-Team, das die Veranstaltung samt Tischwechsellern perfekt organisiert hatte. Ein weiterer großer Dank ging an die Familie Matenaar, die die Anwesenden mit einem leckeren Dreigänge-Menü verwöhnten. Dass das Treffen in Aplerbeck stattfand, war allerdings kein Zufall: Der Restaurant-Tipp kam aus den Reihen der Junioren. Genauer gesagt von Sabrina Padtberg – geborene Matenaar ...

Wirtschaftsjunioren bei der IHK zu Dortmund e.V.
Dominik Stute, Geschäftsführer
Tel. 0231 5417-315
info@wj-dortmund.de

Aktionsplan ist ein wichtiges Signal

Langsamer Stromnetzausbau bremst Klimaschutz aus:
IHK NRW unterstützt Vorstoß von Wirtschaftsminister Peter Altmaier.

Die IHK NRW, die Landesarbeitsgemeinschaft der nordrhein-westfälischen Industrie- und Handelskammern, begrüßt den Vorstoß von Bundeswirtschaftsminister Peter Altmaier, Maßnahmen zu ergreifen um den Ausbau der Stromnetze zu beschleunigen.

„Während der Ausbau der erneuerbaren Energien zügig voranschreitet, hinken wir beim dafür dringend notwendigen Netzausbau deutlich hinterher“, so Stefan Schreiber, IHK-Federführer für Energie und Klimaschutz NRW und Hauptgeschäftsführer der IHK zu Dortmund. „Der Netzausbau ist aber die Achillesverse der Energiewende – ohne den Aus- und Neubau von Trassen ist es unmöglich, den regenerativ erzeugten Strom auch zu den Verbrauchern zu transportie-

ren.“ Auch der Klimaschutz wird letztlich durch zu langsamen Netzausbau ausgebremst.

Erst 150 Kilometer realisiert

Nach Angaben der Bundesnetzagentur sind von 5.900 Kilometern, die bislang per Bundesgesetz als Bedarf festgestellt wurden (davon rund 3.000 Kilometer Netzverstärkungen und rund 2.900 Kilometer Netzneubau) lediglich etwa 150 Kilometer realisiert. Die Probleme sind vielfältig: Trotz Straffungen nehmen die Planungs- und Genehmigungsverfahren nach wie vor zu viel Zeit in Anspruch. Durch die 2015 getroffene Entscheidung, einen Teil der Leitungen als Erdkabel auszuführen, mussten die jeweiligen Verfahren wieder von vorne beginnen. Doch auch die Vorbehalte in der Bevölkerung, die sich oftmals in Protest durch Bürgerinitiativen äußern, sorgen immer wieder für neue Verzögerungen.

Schreiber sieht in dem von Wirtschaftsminister Altmaier vorgelegten „Aktionsplan Stromnetz“ ein wichtiges Signal. Neben der weiteren Beschleunigung der Planungs- und Genehmigungsverfahren sieht der Plan auch vor, durch ein verbessertes Monitoring die Auslastung der vorhandenen Stromnetze zu optimieren.

„Der Plan enthält viele positive Aspekte, gerade mit Blick auf kurzfristig umsetzbare Optimierungen“, so Schreiber. „Gewünscht hätten wir uns zum einen jedoch einen konkreten Zeitplan zur Umsetzung der Maßnahmen, zum anderen bleibt offen, wie die Akzeptanz in der Bevölkerung gesteigert werden soll.“

› **Thesen zum Netzausbau sowie zu weiteren energie- und klimapolitischen Themen hat IHK NRW in seinem Positionspapier „Energie für NRW“ dargelegt (abrufbar unter www.ihk-nrw.de).**



Stefan Schreiber: „Wir hinken beim Netzausbau deutlich hinterher.“ Foto: IHK

PLEXIGLAS® + MAKROLON®
Großlager · Zuschnitte · Kunden-Zeichnungsteile



www.plexiglas-hecker.de
Telefon 0231 9455 201

Dolezych
einfach sicher

Seile • Ketten • Hebebänder • Zurrgurte
Rundschlingen • Hebezeuge • Krane
Beratung • Prüfung • Wartung
Schulung • DIN EN ISO 9001 und 14001

www.dolezych.de

Schepers Mühle
Ihr starker Partner für Tier • Garten • Haus • Hof

Futter für Pferd • Hund • Kaninchen • Geflügel
Erdlen • Rindenmulch • Dünger • Saaten
Getränke • Kaminholz • Holzpellets • Propangas

Evinger Str. 666 • 44338 Dortmund
Tel.: 0231/44900-0 • Fax: 0231/44900-222
www.schepers-muehle.de

INDUSTRIEBAU

**KOMPETENZ
BEDEUTET, DAS
BAUEN DEN
FACHLEUTEN ZU
ÜBERLASSEN.**

www.buehrer-wehling.de

BUHRER+WEHLING
Die Kraft einer starken Lösung

Welche Mitarbeiter braucht's?

Nicht jeder Betrieb benötigt den hochqualifizierten Akademiker. Die neue Initiative „Match and Win“ hilft dabei, den Bedarf nach geringqualifizierten Arbeitskräften zu entdecken.

Match and Win“ – so heißt die neue Initiative des Unternehmensverbands Östliches Ruhrgebiet und der Wirtschaftsförderung Dortmund in Begleitung der Mandat Managementberatung, die sich zum Ziel setzt, langzeitarbeitslosen Menschen in Dortmund einen wertschöpfenden Arbeitsplatz zu vermitteln. Das Konzept basiert auf der bestätigten Grundannahme, dass die Tätigkeiten hinter ca. 35.000 Helferarbeitsplätzen, die Dortmund seit den 1970er-Jahren offiziell verloren hat, längst nicht gesamt verloren sind, sondern heute vielfach von überqualifizierten Fachkräften mit erledigt werden.

Langzeitarbeitslosigkeit ist eine der bedeutendsten Herausforderungen der Stadt Dortmund. Dieser Herausforderung möchten Unternehmensverband und Wirtschaftsförderung mit diesem qualitativen, betriebswirtschaftlich orientierten An-



Foto: Thinkstock

satz, der nicht auf arbeitsmarktpolitische Instrumente und finanzielle oder zeitliche Befristung abzielt, begegnen.

Die Vorteile für Unternehmen liegen auf der Hand

„Match and Win“ startet mit einem kostenfreien Indikatoren-Check, der darauf abzielt, unentdeckte, betriebswirtschaftlich begründbare Bedarfe nach geringqualifizierten Arbeitskräften zu entdecken, um beispielsweise Kapazitäten bei Fachkräften

freizulegen, neue Services für Kunden und Mitarbeiter möglich zu machen oder um interne und externe Abläufe mit geringem Aufwand zu optimieren. Es geht ausdrücklich darum, dass ein wertschöpfender neuer Arbeitsplatz geschaffen wird. Die Verantwortlichen von „Match and Win“ gehen nach dieser Potenzialanalyse gemeinsam mit dem Jobcenter Dortmund auf die Suche nach passenden Kandidaten und unterstützen ein erstes Kennenlern-Praktikum sowie den idealerweise darauf folgenden Start in die Arbeitswelt.

› **Interessierte Unternehmen melden sich beim „Match and Win“-Team: Linda Vollberg und Fabian Vollberg, Mandat Managementberatung GmbH, Emil-Figge-Straße 80, 44227 Dortmund, Telefon 0231 9742-390, linda.vollberg@mandat.de und fabian.vollberg@mandat.de**



RUHR Wirtschaft
Das regionale Unternehmermagazin



www.dortmund.ihk24.de

Sonderthema Oktober 2018
Unternehmensrecht · Unternehmensberatung · Consulting

Deutscher Industrie 4.0 Index
Digitale Transformation überspringt 50-Prozent-Marke

Deutschlands wertvollste Unternehmen
Die Firmen mit dem höchsten gesellschaftlichen Mehrwert

Faktor „Mensch“ das größte Hindernis
Defizite bei Know-How & Motivation bremsen digitalen Wandel

Firmen, die das redaktionelle Umfeld für ihre Werbung nutzen wollen, bitten wir um Auftragserteilung bis spätestens zum Anzeigenschluss am 28. September 2018.

Verlag Lensing-Wolff GmbH & Co. KG
Anzeigenservice Fachzeitschriften, Westenhellweg 86–88, 44137 Dortmund
Telefon 0231 9059 6420, Telefax 0231 9059 8605, peter.wille@mdhl.de





Das Geschäftsführer-Trio (v.l.): Felix Stork, Hans-Bernd Stork und Dr. Philip Stork.

Foto: Stork Oberflächentechnik / Jan Heinze

Beschichten auf Automotive-Niveau

Stork Oberflächentechnik nimmt als erster Lohnbeschichter eine vollautomatische Roboterlackieranlage in Betrieb.

Durch die Inbetriebnahme der neuen vollautomatischen Roboterlackierstraße haben wir ein echtes Alleinstellungsmerkmal im Bereich der Lohnbeschichtung“, so Dr. Philip Stork, der zusammen mit seinem Bruder Felix Stork und seinem Vater Hans-Bernd Stork die Geschäfte des Dortmunder Familienunternehmens leitet. Die Anlage, deren Herz ein Hightech-Lackierroboter vom Typ Fanuc P-250iB-15 ist, besticht durch extrem kurze Durchlaufzeiten, konstant reproduzierbare Qualität sowie Bearbeitungskosten, die unter denen der manuellen Beschichtung liegen.

Hauptgarant für Qualität und Prozesssicherheit ist eine Sechseinhalb-Zonen-Untergrundvorbehandlungsanlage. Das von der Firma Henkel dafür entwickelte „Nano“-Verfahren sorgt für die optimale Lackiervorbereitung. Hintereinander geschaltete Abluft- und Trocknersektionen ermöglichen eine Durchlaufzeit von rund 90 Minuten. Die neue Halle, in der sich die Roboterlackierstraße befindet, ist rund 1.000 Quadratmeter groß und auf neuestem technischen Stand. In der Roboterlackierstraße können bis zu 100 Kilogramm schwere Bauteile mit Maximalgrößen von 1.500 mm x 1.000 mm x 1.000 mm bearbeitet werden. Bei voller Auslastung

der Anlage beschichtet der Hightech-Roboter bis zu einer Million Aufhängungen pro Jahr.

„Bei Planung und Bau der rund drei Millionen Euro teuren Anlage haben wir uns an den Bedürfnissen unserer Kunden ausgerichtet. Ihnen wollen wir mit der Anlage ein besseres Lackiererergebnis und einen besseren Prozess rund um die Lackierung bieten“, so Stork. Abholung und Anlieferung kann durch den firmeneigenen Fuhrpark abgewickelt werden. „Vom Kleinteile- bis zum Schwertransport decken wir alles ab“, so der Geschäftsführer.

Keine Mengenbeschränkungen – Umweltschutz im Fokus

Dank der 2,2 Millionen Euro teuren Abluftreinigungsanlage, die das Unternehmen bereits im Sommer 2009 in Betrieb nahm, müssen keine Mengenbeschränkungen beachtet werden. Und das gilt nicht nur für die neue Anlage, die in einem separaten Hallenneubau untergebracht ist. Denn zusätzlich sind alle weiteren Kabinen und Lackierstände des Mittelständlers an die hochmoderne Molekularsieb-Duplex-Anlage angeschlossen. Diese saugt beim Beschichten flüchtige organische Verbindungen an und verbrennt sie rückstandsfrei.

65. Geburtstag Thomas Weise

Thomas Weise, Geschäftsführer der C.O. Weise GmbH & Co. KG, vollendete am



25. August 2018 sein 65. Lebensjahr. Nach dem Studium des Bauingenieurwesens an der Uni Bochum trat er mit 24 Jahren in den

Familienbetrieb ein und repräsentiert die vierte Generation des 128 Jahre alten Unternehmens. Das traditionsreiche Gerüstbauunternehmen nahm zusätzlich die Produktion von Aluminiumleitern auf und stellt maßgefertigte Zugänge und Treppen aus Aluminium her, z. B. zur Wartung von Elektrobussen. Im Bereich des Gerüstbaus kam eine Abteilung für Spezialgerüste zum Neubau und zur Sanierung von Brücken dazu, die heute sehr gefragt ist. Besondere Projekte sind das Verschieben von Brücken und der Dortmunder Weihnachtsbaum, der in diesem Jahr zum 22. Mal gebaut wird und ein wichtiger Werbeträger für die Stadt Dortmund geworden ist. Thomas Weise ist seit 2002 Mitglied der Vollversammlung der IHK und des Verkehrsausschusses, er war Regionalkreis-Vorsitzender von BJU und ASU und ist im Vorstand des Unternehmensverbands östliches Ruhrgebiet sowie Mitglied des Arbeitskreises Technik der Bundesinnung Gerüstbau.

► **Arbeitsmedizinische Betreuung Ihres Unternehmens ab 200 Mitarbeiter**

► **Betriebliche Gesundheitsförderung und Prävention**

Dr. med. Torsten Pollmann
Facharztpraxis für Innere Medizin,
Betriebsmedizin, Notfallmedizin
Kreuzstraße 33 · 44139 Dortmund
Tel. 0231-125336 · torstenpollmann@gmx.de
www.dr-pollmann.de

Woolworth baut neue Zentrale

Gewerbegebiet Unna/Kamen: Logistikzentrum soll 2019 entstehen.

Die Woolworth GmbH war bereits seit einigen Jahren auf der Suche nach einem geeigneten Grundstück zum Bau einer Verwaltung und eines Logistikzentrums. Nun sind die Verhandlungen für den Kauf des Grundstücks abgeschlossen. Bisher ist die Zentrale für die Verwaltung der bundesweit über 350 Woolworth-Filialen in Königsborn ansässig. Nach langen Verhandlungen erschließt die Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Unna (WFG) nun das interkommunale Gewerbegebiet Unna/ Kamen. Hier wird der Neubau entstehen. Der Zeitplan sieht vor, dass die Logistikhallen Ende 2019 in Betrieb genommen werden. Die Mitarbeiter der Verwaltung werden im Laufe des Jahres 2020 in das Gewerbegebiet umziehen.

„Wir sind sehr froh, dass die Verhandlungen endlich abgeschlossen sind und die Bauphase nun beginnen kann“, so Peter Jannsen, Bereichsleiter Immobilienentwicklung/Zentrale Projekte. „Uns war wichtig, dass wir im Raum Unna bleiben, damit unsere Mitarbeiter keinen längeren Arbeits-

weg in Kauf nehmen müssen.“ Landrat Michael Makiolla freut sich über die Zusage von Woolworth, wonach perspektivisch 1.000 Mitarbeiter am neuen Standort beschäftigt werden sollen. „Ich freue mich vor allem, weil zwei Drittel dieser Arbeitsplätze in der Verwaltung zu finden sein werden. Das ist ein deutliches positives Signal für den heimischen Arbeitsmarkt und steigert weiter die Attraktivität des Wirtschaftsstandorts Kreis Unna“, so Makiolla.

„Mit dem Verkauf des 18,2 Hektar großen Grundstücks an die Woolworth GmbH können wir heute einen ersten großen Vermarktungserfolg feiern“, so Dr. Michael Dannebom, Geschäftsführer der WFG. Er ergänzt: „Die verbleibenden neun Hektar werden wir an kleine und mittlere Betriebe vermarkten.“

Die Verwaltung der neuen Woolworth-Zentrale wird auf fünf Ebenen mit einer Bruttogeschossfläche von über 15.000 Quadratmetern gebaut. Diese ist für 650 Mitarbeiter ausgelegt. Derzeit beschäftigt das Unternehmen rund 400 Mitarbeiter in der Verwaltung.



So soll die neue Woolworth-Zentrale im Jahr 2020 aussehen.

Animation: Woolworth

Wichtige Plattform für Zentralasien

Pumpenhersteller Wilo expandiert weiter und gründet Tochtergesellschaft in Kasachstan.

Der führende Pumpenhersteller Wilo expandiert im zentralasiatischen Raum und eröffnet einen neuen Standort in Almaty (Kasachstan). Die Einweihung fand am 23. August im Beisein hochrangiger

Vertreter der kasachischen Regierung statt. Auch Mitglieder des Wilo Top Managements nahmen an der Feier teil, ebenso wie Wilo-Mitarbeiter aus dem gesamten zentralasiatischen Raum sowie ihre regionalen Kunden und Partner. Als internationale Plattform wird Wilo Kasachstan Kunden und Entscheidungsträger unterstützen. Angesichts der strategisch günstigen Lage können auch weitere Länder in Zentralasien von diesem Standort profitieren: „Unsere Investition in Wilos neuen Standort in Kasachstan gehört zu Wilos verstärkter globaler Lokalisierungsstrategie. Damit stärken wir unsere Wettbewerbsfähigkeit nicht nur in Kasachstan, sondern in ganz Zentralasien. Kasachstan bildet als zentrale Plattform den Ausgangspunkt für unsere Geschäftstätigkeit-

ten in dieser Region“, erläutert Oliver Hermes, CEO und Vorstandsvorsitzender der Wilo Gruppe. Im Beisein von Amandyk Gabbasovich Batalov, Gouverneur der Region Almaty, und Erlan Khairov, Leiter des Investitionsausschusses im Ministerium für Investition und Entwicklung, nahm Jens Dallendörfer, Vertriebsleiter der Wilo Gruppe für Eurasien mit dem LEED-Zertifikat für das grüne Gebäude das erste LEED-Gold-Zertifikat in ganz Kasachstan entgegen.

Kasachstan wird zur neuen Verbindung zwischen Asien und Europa, wie Oliver Hermes darlegt: „Dank seiner strategisch günstigen Lage besitzt Kasachstan ein enormes Potenzial, sich zur kulturellen und wirtschaftlichen Brücke zwischen Asien und Europa zu entwickeln.“



Feierliche Zeremonie zur Eröffnung der neuen Wilo-Tochtergesellschaft in Kasachstan. Foto: Wilo

McAirlaid's Rohbau in Selm steht

Der Vliesstoffhersteller feierte Richtfest an der Steigerstraße.

Im März dieses Jahres hatte McAirlaid's mit dem Bau der Produktionshalle begonnen und plant den Produktionsbeginn ab Oktober 2018. „Auf dem Grundstück würden drei Hallen dieser Größe Platz finden“ sagt Geschäftsführer Alexander Maksimow. Weitere Bauvorhaben seien nicht ausgeschlossen. Bereits jetzt wurden 145 Tonnen Stahl in der Halle verbaut, die 5.100 Quadratmeter große Dachfläche wird von 90 Betonstützen getragen und die Fassade misst 3.300 Quadratmeter. „Wir hoffen, ab Oktober die ersten Produktionsmaschinen hier stehen zu haben“, so Werksleiter Peter Lehnhoff. „Wir haben bereits 20 neue Mitarbeiter eingestellt, die zurzeit in unserem Werk in Berlingerode eingearbeitet werden. Sobald hier alles fertig ist, kommen die Kollegen rüber nach Selm.“ Fast 80 Prozent der neuen Mitarbeiter wurden durch die Agentur für Arbeit und das Jobcenter Lünen vermittelt. Lehnhoff ist mit der Zusammenarbeit mit der Agentur für Arbeit und



Feierten Richtfest (v.l.): McAirlaid's Geschäftsführer Andreas Schmidt und Alexander Maksimow sowie Werksleiter Peter Lehnhoff.

Foto: McAirlaid's

dem Jobcenter sehr zufrieden. Die Kommunikation und die Unterstützung durch die dortigen Mitarbeiter funktioniert hervorragend. Im nächsten Schritt wird die Fassade geschlossen. Ende September sollen die ersten Maschinenteile montiert werden.

Neuanfang mit dualer Ausbildung

IT-Dienstleister K&K Networks gibt Studienabbrechern neue Chance.

Vielen Abiturientinnen und Abiturienten sind die Potenziale einer dualen Berufsausbildung nicht ausreichend bekannt. So gehen sie weiter den Weg der „reinen Theorie“ und suchen nach einem durchschnittlichen Abitur den Weg in ein Studium. Nach einiger Zeit erkennen sie, im günstigsten Fall nach wenigen Semestern,

das es doch nicht ihren Vorstellungen entspricht. Timo Klemp hat sich beim IT-Dienstleister K&K Networks für eine Ausbildung beworben, weil er den Wunsch nach mehr Praxis verspürte. „Wir bilden Studienaussteiger aus, weil viele junge Menschen erst im zweiten Anlauf erkennen, dass eine duale Berufsausbildung der richtige Weg ist“, so Andreas Tracz, Geschäftsführer der K&K Networks GmbH. Junge Menschen, die die Hochschule ohne Abschluss verlassen, bringen viele Kompetenzen mit. Besonders die persönliche Reife ist ein Pluspunkt, vor allem, wenn im Unternehmen seriöses Auftreten und ein souveräner Umgang mit Kunden gefragt ist. „Timo Klemp ist für unser Unternehmen ein Gewinn“, so Andreas Tracz.



Geschäftsführer Andreas Tracz (r.) mit seinem neuen Azubi Timo Klemp. Foto: K&K Networks GmbH

PATENTANWÄLTE KÖCHLING.....

European Patent
Attorney*
European Design- and
Trademark-Attorneys



- kompetente Beratung auf dem Gebiet des gewerblichen Rechtsschutzes
- Ausarbeitung von Schutzrechten und Anmeldung weltweit
- Unterstützung Ihrer Strategien im Intellectual Property Bereich

Dipl. Ing.
Conrad-Joachim Köchling*

Dipl. Ing. (FH)
Frank Döring

M. Sc.
Marietta Köchling

Patentanwälte Köchling, Döring PartG mbB
Flyer Straße 135
D-58097 Hagen

T. 02 331 - 98 66 10
F. 02 331 - 98 66 111

info@patentanwaelte-koechling.de
www.patentanwaelte-koechling.de

50 Jahre TU Dortmund

Rohstoff Wissen

Die Gründung der Technischen Universität in Dortmund vor nunmehr 50 Jahren war eine wichtige Wegmarke für den regionalen Strukturwandel. Die IHK zu Dortmund ist schon seit der Wende vom 19. zum 20. Jahrhundert ein wichtiger Treiber.



VON DR. KARL-PETER ELLERBROCK,
DIREKTOR DER STIFTUNG WESTFÄLISCHES
WIRTSCHAFTSARCHIV, DORTMUND

Das Westfälische Ruhrgebiet gilt heute als eine europäische Vorzeigeregion für wissensbasierten Strukturwandel. Ein maßgeblicher Treiber für diese Erfolgsstory war die Dortmunder IHK, die schon 1907 die Gründung einer Technischen Hochschule in Dortmund forderte. Von hier aus führt eine direkte Linie zu einem Bündel weiterer Initiativen in den 1950er-Jahren, die zunächst von mehr Erfolg gekrönt waren als die Universitätsgründung selbst, die erst 1966 erfolgte. Schon 1953 hatte sich die IHK für das Institut für Spektrochemie und Spektroskopie, seit 2009 Leibniz-Institut, stark gemacht. Und 1957, als im Kammerbezirk noch 16 Hochöfen in Betrieb waren und mit etwa 175.000 Menschen knapp 70 Prozent aller Industriebeschäftigten in der Montanindustrie sowie im produktionsnahen Stahl- und Maschinenbau tätig waren, war sie Initiator zur Gründung der Firma Mathematischer Beratungs- und Programmierdienst GmbH (mbp), dem ersten Softwarehaus Europas. 1982 folgte das Fraunhofer Institut für Transporttechnik und Waren-distribution, bevor 1984 das TechnologieZentrum Dortmund (TZDO) und 1985 der TechnologiePark Dortmund, beide in unmittelbarer Nähe zur Universität, gegründet wurden.

„Keine Provinz des preußischen Staates stellt soviel Bergbau-Studierende als Westfalen, und aus wenigen Provinzen ist der Besuch der technischen Hochschulen ein so großer als aus Westfalen. Trotzdem hat diese Provinz weder eine Berg-



Wie Hoesch, Phoenix und die Gelsenkirchener Bergwerks AG versagten viele andere Montanunternehmen den frühen Plänen der IHK zur Gründung einer Technischen Hochschule ihre Zustimmung.

akademie noch eine technische Hochschule. Der Wissenschaft wie der Praxis geht so der immense Vorteil verloren, der aus dem unmittelbaren Kontakt und der gegenseitigen Anregung und Befruchtung beiden Teilen erwachsen könnte.“ Mit dieser Feststellung leitete der damalige Kammersyndikus Oskar Martens im November 1906 eine Umfrage ein, die an 200 westfälische Unternehmen gerichtet war, um den Bedarf der regionalen Wirtschaft nach einer Technischen Hochschule zu ermitteln. Die Reaktionen waren überwiegend positiv. So antwortete der spätere Kammerpräsident Heinrich Jucho: „Es würden sehr viele Stellungen, die jetzt aus Mangel an durchgebildeten Akademikern von Nichtakademikern be-

setzt werden, mit akademisch gebildeten Leuten besetzt werden können.“ Parallel dazu trug Martens akribisch umfangreiches hochschulstatistisches Material zusammen, um die Forderung einer Hochschulgründung in Dortmund mit den Schwerpunkten Maschinenbau und Bergtechnik zu untermauern. Dazu verfasste er im April 1907 eine Denkschrift, die die Dortmunder Handelskammer an den zuständigen preußischen Kultusminister Conrad von Studt richtete.

Im März 1909 erreichte Dortmund der ablehnende Bescheid aus Berlin. „Keine Kasernen und keine Studenten im Ruhrgebiet!“ Ob diese Maxime von Kaiser Wilhelm II. die frühe Gründung einer Technischen Universität in Dortmund verhindert hat, lässt sich aus den Quellen nicht eindeutig belegen. Tatsächlich hatte sich Wilhelm II. wiederholt geäußert, Soldaten und Studenten brächten zu viel Unruhe in die ohnehin politisch suspektete Arbeiterbevölkerung. Gegenwind zu den Dortmunder Hochschulplänen war allerdings aus unterschiedlichsten Richtungen gekommen: Der Bund der technisch-industriellen Beamten fürchtete sinkende Gehälter bei einem vermehrten Angebot von Ingenieuren auf dem Arbeitsmarkt; die übrigen fünf Technischen Hochschulen, namentlich die TH Hannover und die TH Aachen, fürchteten unliebsame Konkurrenz und sorgten sich um ihre Pfründe. Und selbst in Dortmund gab es Vorbehalte. Kein geringerer als der Generaldirektor von Hoesch, Kommerzienrat Friedrich Springorum, zugleich Vorsitzender des Vereins deutscher Eisenhüttenleute, präferierte den Neubau des Eisenhüttenmännischen Instituts an seiner Alma Mater in Aachen.



Hoesch-Chef und IHK-Präsident Dr. Willy Ochel sprach am 12. Juli 1961 vor der außerordentlichen Mitgliederversammlung der Gesellschaft der Freunde einer Technischen Hochschule Dortmund e. V. (v.l.): Dietrich Keuning, Oberbürgermeister von Dortmund, Dr. Friedrich Stiegler, Vorsitzender der Gesellschaft und von 1946 bis 1957 Vorstandsvorsitzender der VEW, Dr. Willy Ochel.

Fotos:WWA

So blieb es zunächst bei der 1897 aus drei Vorläufern zusammengefassten Vereinigten Königlichen Maschinenbauschule, aus der 1971 die Fachhochschule Dortmund hervorging. Weitere Dortmunder Vorstöße in der Zwischenkriegszeit scheiterten an den fehlenden finanziellen Möglichkeiten.

Eine Technische Hochschule für den Wiederaufbau

Unmittelbar nach dem Zweiten Weltkrieg wurden die Dortmunder Bemühungen um die Gründung einer Technischen Hochschule, die ein Zeichen für den Wiederaufbau im ganzen Land setzen sollte, wieder aufgenommen. „Das Ruhrgebiet wird in erster Linie die ganze Last der nächsten Jahrzehnte zu tragen haben. Die Ruhrbevölkerung ist sich dessen bewusst und dazu bereit. Sie erhebt aber gleichzeitig den Anspruch auf eine ihr bisher vorenthaltene geistige Betreuung und kulturelle Förderung, wozu auch die besseren Ausbildungsmöglichkeiten für die Jugend gehören“, so Oberbürgermeister Fritz Henßler. Der Oberpräsident der Provinz Westfalen, Rudolf Amelunxen, befürwortete diese Pläne, bewilligte für 1946 eine Anschubfinanzierung in Höhe von 50.000 RM für die Planungsvorbereitungen und schaltete die Universität Münster in die Beratungen mit

ein. Eine Dortmunder Hochschule mit den drei Fakultäten Architektur, Bauingenieurwesen und Maschinenbau sollte das Lehrangebot von Münster ergänzen. Amelunxen überwies den Vorgang an die britische Militärregierung, die das Projekt ebenfalls positiv bewertete.

Die Planungen kamen nur schleppend voran, vor allem, weil es besonders in Hochschulfragen erhebliche Abstimmungsprobleme zwischen den Briten und dem noch jungen Land NRW gab. Und wieder war es die TH Aachen, die die Dortmunder Pläne durchkreuzte, als sie erfolgreich bei Ministerpräsident Karl Arnold intervenierte. Die Landesregierung favorisierte den Ausbau der TH Aachen und wollte allenfalls Außenstellen bestehender Hochschulen im Ruhrgebiet errichten. Eine solche besaß Dortmund bereits seit 1946 mit der Sozialforschungsstelle der Universität Münster.

IHK-Hauptgeschäftsführer Wilhelm Utermann gab sich kämpferisch: „Die Technische Hochschule als Ruhruniversität, von der man mit Recht eine starke kulturelle Durchdringung des Arbeitslebens erwartet, ist eine Forderung, die das Ruhrgebiet nicht aufhören wird, zu stellen.“ Auch die Dortmunder Montanindustrie bot ihre Unterstützung an. Friedrich Harders, Vorstandsvorsitzender der Dortmund-Hörder Hüttenunion, wandte sich 1956 in einem Schreiben an IHK-Präsident Willy Ochel, Vorstandsvorsitzender des Konkurrenten Hoesch: „Das Projekt der Technischen Hochschule in Dortmund werden wir mit allen Mitteln fördern. Wir sind sogar der Meinung, daß wir zu diesem Projekt außerordentliche finanzielle Unterstützungen beisteuern werden, da wir uns nicht nur für Dortmund, sondern auch für uns durch die Technische Hochschule wesentliche Impulse versprechen.“ Im selben Jahr formierte sich in Dortmund ein „Kuratorium zur Förderung des wissenschaftlichen Lebens in Dortmund“ und eine Gutachterkommission des Landes

signalisierte grünes Licht für eine Hochschulgründung im Ruhrgebiet.

Die Stadt Dortmund begann Planungen für ein Hochschulviertel zwischen Westfalenpark und Westfalenhalle. Wieder machte Aachen gegen Dortmund mobil und zog wie schon um 1909 den Verein Deutscher Ingenieure und den Verein Deutscher Eisenhüttenleute auf seine Seite. Der VDI-Vorsitzende Goebel schrieb 1957 an Ochel: „Wir sind uns doch alle klar darüber, daß Dortmund wirklich keine ideale Hochschulstadt ist.“ Ochel widersprach und wies darauf hin, dass „viele der Intelligentesten – und das gilt insbesondere für Städte wie Dortmund – nicht zum Studium kommen, weil sie einfach nicht das Geld haben, in die Fremde zu gehen. Das ist eine Anklage gegen uns alle.“ Im Februar 1958 wurde auf Initiative der IHK die „Gesellschaft der Freunde einer Technischen Hochschule Dortmund“ im Großen Saal feierlich begründet. Erster Vorsitzender wurde Friedrich Stiegler, Generaldirektor der VEW. Innerhalb weniger Monate wurden über 300 Mitglieder, zumeist Unternehmer, mobilisiert.

Obwohl die Gründung einer Ruhr-Universität nun landesseitig beschlossene Sache war, kam es zunächst anders. 1960 trat mit Bochum, von der Bergbaukrise schwer gebeutelt, ein Rivale auf den Plan, mit dem Dortmund nicht gerechnet hatte. In der Landtagssitzung am 18. Juni 1961 folgte die CDU-Mehrheitsfraktion dem Kabinettsvotum und stimmte für Bochum. Dortmund fühlte sich düpiert: „Wir sind nicht gewillt, uns als dumme Jungen behandeln zu lassen. Mit solchen Methoden wird die Demokratie zu Tode geritten“, wettete Kammerpräsident Ochel. Und weiter: „Wir müssen den Kampf um unsere Hochschule mit allem Nachdruck fortsetzen. Das sind wir unseren Vätern und Vorvätern schuldig.“ Die Hartnäckigkeit hatte Erfolg. Schon knapp ein Jahr später gab die Landesregierung den Bau einer Technischen Hochschule in Dortmund bekannt. Die Grundsteinlegung erfolgte am 26. Mai 1966 auf einem großzügig bemessenen und ausbaufähigen Gelände in Dortmund-Schönau. Am 16. Dezember 1968 wurde die Universität Dortmund mit einem Festakt im Dortmunder Stadttheater im Beisein des Bundespräsidenten Heinrich Lübke feierlich eröffnet.





Roncalli-Show in Dortmund

Nach der Premiere im vorigen Jahr gastiert die Ausnahme-Show wieder von November bis Januar in der Spielbank Hohenysburg. „Mit der Roncalli Dinner-Show präsentieren wir Artistik, Showorchester und magische Momente“, erklärt Roncalli-Direktor Bernhard Paul. Spielbank-Direktor Jürgen Hammel ergänzt: „Wir begleiten unsere Gäste in eine Welt der Träume und Gaumenfreuden.“ roncalli.de/dinner-show

Foto: Roncalli

135 Partner arbeiten mit

Die Allianz Smart City Dortmund nimmt immer mehr Fahrt auf: Zahlreiche Projekte befinden sich bereits in der Umsetzung.

Vernetzung, Kooperation, Dialog, Partizipation, Innovation: Das sind die Schlagworte der Allianz Smart City Dortmund. 135 Allianzpartner wirken aktiv mit und unterstützen die künftige Gestaltung der Stadt Dortmund und der Region. In sechs Themenfeldern wurden gemeinsam über zwanzig Projekte entwickelt, die die Stadt auf dem Weg zur Smart City weiter nach vorne bringen sollen. Während sich manche Projekte bereits in der Umsetzung befinden, stehen andere noch ganz am Anfang. So das Projekt NOX-Block, für das die Stadt Dortmund in Zusammenarbeit mit den Städten Schwerte und Iserlohn sowie sechs weiteren Akteuren, etwa der TU Dortmund und der DEW21, einen Förderantrag im Rahmen des „Sofortprogramms Saubere Luft 2017 bis 2020“ des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie gestellt hat.

700 neue Ladepunkte geplant

Rund 700 neue Ladepunkte sollen aufgebaut werden, etwa 500 davon

in Dortmund. Privatpersonen, die keine Lademöglichkeit auf dem eigenen Grundstück haben, sowie Dienstwagen, Flotten und Fuhrparks können hieraus einen Nutzen ziehen. Ziel ist die Wiedererreichung der zulässigen Stickoxidwerte in den Kommunen und die Verbesserung der Luftqualität für deren Bewohner.

Andere Smart-City-Projekte sind weit vorangeschritten, wie das Projekt „Smart Service Power“, in dem es um das altersgerechte Wohnen im Quartier durch intelligente Digitalisierung geht. Das europaweit einzigartige Projekt überzeugt auf ganzer Linie und konnte bereits renommierte Preise wie den DC Informationen Society Prize 2017, den RegioStars Award 2017 und den Innovationspreis „Ort im Land der Ideen“ gewinnen.

› **Interesse? IHK-Ansprechpartner sind Klaus Brenscheidt, Tel. 0231 5417-417, k.brenscheidt@dortmund.ihk.de, und Petra Preiß, Tel. 0231 5417-275, p.preiss@dortmund.ihk.de. Weitere Infos auch unter:**

www.smartcity.dortmund.de

Kompakt

Infos über China

NRW-CN lädt zum Kaminabend ein

Der Nordrhein-Westfälische Verein für deutsch-chinesischen Wirtschafts- und Handelsaustausch lädt für den 25. September ab 17:30 Uhr zum Kaminabend ins „Landhaus Ententeich“ in Unna-Kessenbüren ein. Neben den Vorstandsmitgliedern des Vereins stehen Prof. Dr. Helwig Schmidt-Glintzer, Direktor China Centrum Tübingen, und Zhanjun Wang, Executive President des Vereins, sehr gerne für einen Gedankenaustausch zur Verfügung. Weitere Informationen und Anmeldung auf der Website des Vereins:

nrw-cn.com

Innovationsmanagement Nächste Runde des IHK-InnoMonitors

Die Forschungsgruppe Innovationsexzellenz der Fachhochschule Dortmund und die IHK zu Dortmund analysieren mit dem IHK-InnoMonitor jährlich, inwieweit die Unternehmen im Westfälischen Ruhrgebiet mit ihren Innovationen erfolgreich den Strukturwandel befördern. Im Oktober startet die nächste Runde, interessierte Unternehmen können gerne am Projekt teilnehmen. Weitere Informationen bei IHK-Projekt-Koordinatorin Petra Preiß, Telefon 0231 5417-275, E-Mail p.preiss@dortmund.ihk.de, und unter

innovationsexzellenz.de

RUHR Wirtschaft
Das regionale Unternehmermagazin

Beilagen – bitte beachten.

Einem Teil dieser Ausgabe liegen Beilagen folgender Firmen bei:

Wortmann AG, Hülshorst

IT

Interesse? Diese 20g Beilage kostet Firmen aus dem Kammerbezirk pro Tausend nur 107,44 € zzgl. MwSt.

Verlag Lensing-Wolff GmbH & Co. KG

Anzeigenservice Fachzeitschriften

Telefon 0231 9059 6420

peter.wille@mdhl.de

Personalien

Michael Sprenger

Hülpert ordnet die operative Leitung neu



Seit rund sieben Jahren lenkt Michael Sprenger (Bild) als Gesamtgeschäftsführer die Geschicke der Hülpert-Gruppe. Das Unternehmen hat in dieser Zeit stark expandiert. Damit der Manager sich noch mehr auf die strategische Ausrichtung konzentrieren kann, wird die operative Leitung der Unternehmensgruppe neu geordnet. „Unsere Branche ist in Bewegung und im Umbruch“, erklärt

Sprenger, „daher gilt es, sich mit Blick auf neue Mobilitätskonzepte und Digitalisierung so aufzustellen, dass die Zukunftsfähigkeit von Hülpert garantiert ist.“ So werden Kai-Uwe Frank ab sofort für die Marke Audi als Geschäftsführer der Hülpert AZ GmbH und Christoph Kösters für die Marke Porsche innerhalb der Gruppe die operative Verantwortung übernehmen. Für die Leitung der Bereiche Hülpert VZ GmbH und Hülpert SK GmbH mit den Marken Volkswagen, Volkswagen Nutzfahrzeuge, Škoda sowie Seat konnte Andreas Kraemer als Geschäftsführer gewonnen werden. Aktuell beschäftigt Hülpert rund 920 Mitarbeiter im Ruhrgebiet.

Daniel Schnettler

Mediamoss verpflichtet Nachrichtenchef von dpa



Schlagkräftiger Zuwachs für die Newsroom-Agentur Mediamoss: Der Wirtschaftsjournalist Daniel Schnettler übernahm zum 15. August die neue Position des Chefredakteurs. Schnettler war Nachrichtenchef und Chefreporter bei dpa-AFX, einer der führenden Nachrichtenagenturen für Finanz- und Wirtschaftsnachrichten in deutscher und englischer Sprache. Zuvor war er mehrere

Jahre lang US-Korrespondent der dpa. Mediamoss-Gründer Christoph Moss: „Mit Daniel Schnettler kommt einer der besten deutschen Spezialisten für Wirtschaftsnachrichten in unser Team. Er hat große Newsroom-Kompetenz.“ Mediamoss wurde 2008 gegründet und hat sich in der Branche einen Namen als Spezialist für Newsroom-Kommunikation gemacht. Christoph Moss, Marketing-Professor an der ISM, hat das Modell in mehr als 30 Unternehmen umgesetzt, darunter Siemens und Fraport. Die Agentur hat Büros in Dortmund und Stuttgart. Aktuell gehören 15 Mitarbeiter zum Team. Geschäftsführer sind Lara Behrens und Christoph Moss.

LIFTVERLEIH LIESEGANG
Ihr Partner für passende Lifte

Wilhelmstraße 10
59439 Holzwickede
Tel.: 02301 / 94 03 83
Fax: 02301 / 94 03 85
liesegang@liftverleih.de
www.liftverleih.de

Notebooks Ultraportables System oder High-End Multimedia:
Acer, HP, Lenovo, Terra, Toshiba, ... **wir führen Ihr System!**

Ihr kompetenter Partner seit über 80 Jahren in Dortmund

GRÜNINGER Weßenburger Straße 45-47
44135 Dortmund
Tel. 58 44 59-0 · Fax 58 44 59-44
<http://www.GRUENINGER.COM>

HALLEN GEWERBEBAU INDUSTRIEBAU

Von der Planung & Produktion bis zur schlüsselfertigen Halle!

wolf SYSTEM

WOLF SYSTEM GMBH | Am Stadtwald 20 | 94486 Osterhofen
Tel. 09932/37-0 | gbi@wolfsystem.de | WWW.WOLFSYSTEM.DE

TEPE SYSTEMHALLEN

Pultdachhalle Typ PD3 (Breite: 20,00m, Länge: 8,00m)

- Höhe 4,00m, Dachneigung ca. 3°
- mit Trapezblech, Farbe: AluZink
- inkl. imprägnierter Holzpfetten
- feuerverzinkte Stahlkonstruktion
- incl. prüffähiger Baustatik

Mehr Infos

Aktionspreis € 12.990,-
ab Werk Buldern, excl. MwSt. Schneelastzone 2, Windzone 2, a. auf Anfrage

www.tepe-systemhallen.de · Tel. 0 25 90 - 93 96 40

Immobilie verkaufen?

J.T. JÜRGEN TRUNK IMMOBILIEN GMBH

GUTSCHEIN

Gutschein für eine Markteinschätzung Ihrer Immobilie

02 31- 52 75 55

Olpe 33
44135 Dortmund
Fax 02 31- 52 75 57

www.trunk-immobilien.de



Stellten das ehrgeizige Entwicklungsprojekt für Phoenix West vor (v.l.): Henk Jan Hoekman, Gerben van Straaten, Ullrich Sierau, Thomas Westphal, Peter Borkens. Foto: Stephan Schütze

Exzellenzzentrum am Industriedenkmal

Projekt „4th Wave“ auf Phoenix-West: Projektentwickler Walas verleiht historischem Schalthaus und Hochofen neues Leben.

Das Schalthaus und der Hochofen auf Phoenix West zählen zu den beeindruckenden Industriedenkmalern Dortmunds. Mit dem kanadisch-niederländischen Stadt- und Projektentwickler Walas hat die Stadt Dortmund nun nicht nur einen Käufer, sondern einen langfristigen Partner gefunden, der ein für die Region einzigartiges und neues wirtschaftliches Nutzungskonzept entwickelt hat. Dieses entspricht genau der Grund-

idee von Phoenix West als Standort für Technologie, Dienstleistungen, Freizeit und Kultur. Einzigartig ist jedoch die ganzheitliche Gebietsentwicklung und das Projektdesign, das alles miteinander vereint.

Am 24. August stellten die Stadt Dortmund und Walas der Öffentlichkeit die Pläne

für die Entwicklung des Areals vor. Diese werden auf dem Bau Feld neben der Hochofenanlage mit spektakulären Baukörpern beginnen, gefolgt von der Entwicklung des Schalthauses 101. Mit der Entwicklung des neuartigen Gebäudes „4th Wave“ im Kontext der Hochofen wird die Entwicklung abgeschlossen werden.

Für Oberbürgermeister Ullrich Sierau ist vor allem das Gesamtkonzept überzeugend: „Phoenix steht in Dortmund wie kein zweites Areal für Strukturwandel. Vor über 150 Jahren entstand hier das industrielle Herz von Dortmund. Hier fiel vor fast 20 Jahren der Startschuss für die Entwicklung als Technologie- und Dienstleistungsstandort, aber auch für die Bewahrung unserer Geschichte. Und heute wollen wir die nächste Phase einleiten, die beides miteinander zu etwas ganz Neuem verbindet. Die Pläne von Walas zeigen, dass Industriekultur im Ruhrgebiet und wirtschaftliche Dynamik überhaupt kein Widerspruch sein müssen.“

Gerben van Straaten, CEO Walas, freut sich sehr auf den Standort und

die Arbeit an diesem besonderen Umfeld: „Unsere Arbeit hier ist Stadtentwicklung im weitesten Sinn des Wortes. Für Walas bedeutet Stadtentwicklung mehr als Immobilien und Gebietsgestaltung. Stadtentwicklung bringt die Aktivitäten, Wünsche und Interessen von Menschen, Unternehmen und einer Stadt zusammen und vereinigt sie zu einem lebendigen und lebenswerten Ganzen – ökonomisch, sozial, nachhaltig, ökologisch und finanziell. Für uns bewahren authentische Elemente wie der Hochofen die Substanz einer Stadt. Ziel ist hier, durch Mehrfachnutzung eine neue und effektive Dichte und Diversität rund um das Industriedenkmal zu erschaffen.“

Blau Solarpanels

Für Walas ist die Entwicklung nicht rein regional begrenzt. Das Ziel ist es, ein Exzellenzzentrum mit internationalem Vorzeigecharakter für Innovation und Nachhaltigkeit zu schaffen. Dieses soll sich nicht nur darin abbilden, was im Gebäude stattfindet, sondern gerade auch am Bau selbst zeigen. Als auffälliges Element sind blaue Solarpanels geplant, welche sich durch das ganze Ensemble ziehen werden – daher der Name „4th Wave“.

Thomas Westphal, Geschäftsführer der Wirtschaftsförderung Dortmund, die den Prozess in den letzten zwölf Monaten für die Stadt begleitet hat, sieht für Unternehmen große Vorteile in dem Konzept: „In Dortmund wird mit der Investition von Walas ein europaweit einmaliger Schritt gemacht. Für die Region ist es ein gutes Signal: Ein Industriedenkmal wird wieder produktiv genutzt und zum Ort für neue Arbeitsplätze.“

Walas setzt auf die wunderbare Kraft lokaler Zusammenarbeit und Co-Kreation. Nicht nur um zusammen eine neue Gemeinschaft für Phoenix West zu entwickeln, sondern auch um einen wichtigen Beitrag zu nachhaltigen Städten und damit der Lebensgemeinschaft der Erde zu leisten. Das gesamte Invest soll bei rund 75 Millionen Euro liegen.

SCHNELL · FLEXIBEL · KOMPETENT

SERVICE

FÜR ALLE FABRIKATE

GABELSTAPLER
CENTER KAMEN

GABELSTAPLER-CENTER KAMEN
GMBH & CO. KG
AN DER SESEKE 30
59174 KAMEN
TEL. (02307) 208-150 · FAX -111
info@gabelstapler-center-kamen.de

www.gabelstapler-center.de

Wie wird man denn Chef?

An der Schüleraktion „Chef für 1 Tag“ beteiligte sich auch Ulrich Leitermann, Vorsitzender der Vorstände der Signal Iduna Gruppe. Er besuchte das Beisenkamp Gymnasium in Hamm.

24 Schüler des Beisenkamp Gymnasiums Hamm wollten wissen, wie viel Führungspotenzial schon heute in ihnen steckt. Die Schüleraktion „Chef für 1 Tag“ ebnete ihnen den Weg: Von Ulrich Leitermann, Vorsitzender der Vorstände der Signal Iduna Gruppe, wollten sie erfahren, welche Fähigkeiten aus seiner Sicht wichtig sind, um eine große Organisation zu führen. Wie geht es an der Spitze eines großen deutschen Versicherungsunternehmens zu? Welche Fähigkeiten braucht hier eine Führungspersönlichkeit? Kann man Karriere planen? Die Schüler aus zwei Sozialwissenschaftskursen der Jahrgangsstufe 10 nutzten den Besuch Leitermanns und stellten ihre Fragen. Außerdem wollten sie die Gelegenheit nutzen, im Gespräch mit dem Topmanager Themen, die sie im Rahmen des Unterrichts im Fach Sozialwissenschaften bereits bearbeitet haben, einem Praxistest zu unterziehen. Im November wird Leitermann symbolisch seinen Posten für einen Tag einem jungen Managementtalent aus dem Beisenkamp Gymnasium überlassen. „Generationsübergreifender Dialog: Für uns ist das keine Floskel, sondern Bestandteil unseres täglichen Handelns“, erklärt Leitermann.

Chef-Casting für Schüler

Die Chance für Jugendliche, die eigenen Managementfähigkeiten auf einem hochrangigen Managerposten zu erproben, ermöglicht die Aktion „Chef für 1 Tag“. In dem bundesweiten Wettbewerb können die Schüler unternehmerisches Denken und Führungsqualitäten unter Beweis stellen. Sie erfahren, welche Herausforderungen auf Topmanager warten, und können vor allem herausfinden, welche Fähigkeiten sie selbst haben. Die Managementtalente werden in einem mehrstufigen Auswahlverfahren ermittelt. Dazu unterzieht die Personalberatung Odgers Berndtson im Sep-



Signal-Iduna-Chef Ulrich Leitermann im Gespräch mit Schülern.

Foto: PR

tember die Schüler einem „Chef-Casting“, das Elemente eines Executive Assessments enthält. Genau wie bei der Besetzung von Spitzenpositionen in Wirtschaft, Verbänden und Organisationen ermitteln die Spezialisten heute schon vorhandene Managementpotenziale bei den Schülern.

Die Aktion findet in diesem Jahr zum 14. Mal statt. Seit 2004 haben 2.400 Jugendliche zwischen 15 und 20 Jahren an dem Wettbewerb teilgenommen und das mehrstufige Auswahlverfahren absolviert. 125 junge Managementtalente haben für einen Tag einen Chefposten in einem bedeutenden Unternehmen oder einer bedeutenden Organisation übernommen. In diesem Jahr bietet der bundesweite Wettbewerb Schülern und Lehrern Einblicke in vier Unternehmen und Organisationen, die beispielhaft für ihre Branche stehen. In der direkten Begegnung lernen die Teilnehmer, wie Wirtschaft funktioniert und welche Herausforderungen auf Chefs warten. Das Highlight für die Sieger des Wettbewerbs: Sie treten einen Tag lang in die Fußstapfen von vier Spitzenmanagern. Neben Ulrich Leitermann (Signal Iduna Gruppe) sind dies: Richard Jäger (Sprecher der Geschäftsführung Randstad), Wilfried Vyslozil (Vorstandsvorsitzender der SOS-Kinderdörfer weltweit) und Prof.

Dr. Johannes Wessels (Präsident der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster). chef1tag.de

GREEN BUILDINGS



energieeffizient.
nachhaltig. smart.

Meisterstück-Gewerbebau
Otto-Körting-Str. 3
31789 Hameln
Tel. 0 51 51/95 38 95



Meisterstück
HAUS
www.meisterstueck.de

gewerbebau@meisterstueck.de



Wirtschaftsprüfer · Steuerberater
Rechtsbeistand · Unternehmensberater
Landwirtschaftliche Buchstelle

Bahnhangstraße 1a, 44289 Dortmund

Telefon 0231 940011-0
Telefax 0231 940011-12

kanzlei@sozietaet-schaefer.de
www.sozietaet-schaefer.de

Video-Wettbewerb für Azubis von industry@work: Die Preisträger der Unternehmen (v.l.) Louis Opländer (1. Platz), Paul Vahle (2. Platz) und Dolezych (3. Platz) wurden von IHK-Vizepräsident Hans J. Hesse (r.) und dem stellv. IHK-Hauptgeschäftsführer Wulf-Christian Ehrich (l.) geehrt.

Fotos: IHK zu Dortmund/Oliver Schaper



Kreativität und soziales Engagement

Nach der erfolgreichen Premiere im vergangenen Jahr hatte die Industrieinitiative industry@work Azubis aus der IHK-Region erneut zum Videowettbewerb und zum Social Day eingeladen.

»Wir sind begeistert von den Einreichungen, die mit vielen überraschenden Ideen umgesetzt wurden.«

Hans J. Hesse,
IHK-Vizepräsident



In Hamm engagierte sich der Nachwuchs der Jäckering Gruppe in der Seniorenresidenz „Am Kurpark“.

Foto: Jäckering



Tatkräftige Unterstützung bekam der Dortmunder Zoo von den Murfeldt-Azubis.

Foto: Murfeldt



Die Azubis von Diagramm Halbach (Mitte: Geschäftsführer Philipp Halbach) halfen bei der Schwerter Tafel.

Foto: Ingo Rous



Auszubildende aus der Industrie sowie aus der industrienahen Dienstleistung waren aufgerufen, ihren Beruf in Bild und Ton festzuhalten, um ihn anderen jungen Menschen auf kreative Weise vorzustellen und schmackhaft zu machen. Insgesamt 27 Azubis aus sechs Betrieben beteiligten sich an dem Videowettbewerb, der von der Industrieinitiative „industry@work“ der Industrie- und Handelskammer zu Dortmund (IHK) initiiert wurde. „Wir sind begeistert von den Einreichungen, die mit vielen überraschenden Ideen umgesetzt wurden“, sagte IHK-Vizepräsident Hans J. Hesse. Alle Teams waren bemüht, tiefe Einblicke in den Berufsalltag, ihre Ausbildungsunternehmen und ihren Arbeitsplatz zu geben. „Das Ziel, die verschiedensten Ausbildungsberufe in der Industrie anschaulich darzustellen, ist erreicht worden“, erläuterte Wulf-Christian Ehrich, stellvertretender IHK-Hauptgeschäftsführer. Mit über 1.000 „Likes“ wurden die Videos innerhalb von 20 Tagen bewertet. Eine Jury wurde bewusst nicht eingesetzt. Alle interessierten Besucher konnten online für ihr Lieblingsvideo abstimmen. Drei Teams setzten sich gegen eine starke Konkurrenz durch und konnten neben einer Urkunde auch Geldpreise im Gesamtwert von 900 Euro abräumen. Den ersten Platz belegten die Auszubildenden des Unternehmens Louis Opländer Heizungs- und Klimatechnik GmbH aus Dortmund, dicht gefolgt von der Paul Vahle GmbH & Co. KG, Kamen. Platz drei belegte das Azubiteam des Dortmunder Unternehmens Dolezych GmbH & Co. KG. Die Preisauszeichnung fand am 29. August in der IHK zu Dortmund statt.

Azubis legen Social Day ein

Neben der Prämierung der Videos bedankte sich Wulf-Christian Ehrich bei 33 Auszubildenden, die am 27. und 28. August einen sozialen Tag „Social Day“ einlegten. Die jungen Mitarbeiter der Unternehmen Diagramm

Halbach, Schwerte, Murtfeldt Kunststoffe, Dortmund, und Jäckering Mühlen- und Nahrungsmittelwerke, Hamm, leisteten in vier Einrichtungen karitative Dienste. Die Auszubildenden von Diagramm Halbach halfen im Schwerter Tierheim und der Schwerter Tafel aus. Tatkräftige Unterstützung bekam der Dortmunder Zoo von den Auszubildenden der Murtfeldt Kunststoffe. In Hamm engagierten sich die Auszubildenden der Jäckering Gruppe in der Seniorenresidenz „Am Kurpark“.

Auch die Unternehmensvertreter stellten fest, dass der Social Day eine großartige Idee und ein außergewöhnlicher Tag war, wie Philipp Halbach, Geschäftsführer des Schwerter Unternehmens Diagramm Halbach GmbH & Co. KG erklärt: „Der Social Day bringt nicht nur den sozialen Einrichtungen praktischen Nutzen, sondern verdeutlicht auch die Rolle der Industrie für die Berufsausbildung in der Region.“ Der Social Day fand zum zweiten Mal statt. Er wird organisiert von der Industrieinitiative „industry@work“, die von namhaften Industrieunternehmen und der IHK zu Dortmund im Jahr 2015 gestartet wurde. Die Initiative will die Wahrnehmung der Industrie in der Region als attraktiver Arbeitgeber für Jugendliche, Studierende, andere Berufsstarter und Fachkräfte nachhaltig verbessern und ein modernes Bild der Gesellschaft vermitteln.

› **Informationen zum Social Day sowie alle eingereichten Video-Clips unter: www.industryat.work und www.dortmund.ihk24.de**

»Der Social Day bringt nicht nur den sozialen Einrichtungen praktischen Nutzen, sondern verdeutlicht auch die Rolle der Industrie für die Berufsausbildung in der Region.«

Philipp Halbach, Geschäftsführer Diagramm Halbach GmbH & Co. KG



FACHÜBERSETZUNGEN
 Zvonko Topalović
 Dipl. Ökonom...
 Staatl. anerk. Übersetzer u. Dolmetscher
 Ihr Partner für den serbischen Markt
www.topalovic.de / 0202-7489112

Unternehmen bilden aus

Qualifizierte Mitarbeiter sind für die wirtschaftliche Entwicklung von großer Bedeutung. Für die Zukunft gut gerüstet haben sich Unternehmen aus Dortmund, Hamm und dem Kreis Unna: Sie bilden aus und sichern sich so die Fachkräfte von morgen.

Die Signal Iduna Gruppe begrüßt in der Hauptverwaltung Dortmund 26 neue Auszubildende. 17 von ihnen haben sich für eine Ausbildung zur/zum Kauffrau/ mann für Versicherung und Finanzen entschieden. Weitere zwei werden zum Fachinformatiker ausgebildet. Hinzu kommen sieben duale Studenten für die Fachbereiche Versicherungswirtschaft und Softwaretechnik.



Signal Iduna Gruppe

Foto: Signal Iduna



Montanhydraulik GmbH

Foto: Montanhydraulik

Am 1. August wurden 17 neue Auszubildende durch den Vorsitzenden der Geschäftsführung Dr. Ralf Becker begrüßt. Ausgebildet werden 14 in den gewerblichen Berufen Industrie-, Zerspanungs- und Anlage-mechaniker sowie zum Mechatroniker, zwei zu Industriekaufleuten und ein junger Mann absolviert ein duales Studium zum Bachelor of Engineering.

Ausbildungsstart bei der Dortmunder Volksbank: 24 junge Menschen haben ihre Ausbildung zur Bankkauffrau- zum -kaufmann und zwei zu IT-Kaufleuten begonnen. In den Filialen rund um Dortmund verbringen sie einen großen Teil ihrer Ausbildungszeit und können die verschiedensten Fähigkeiten für einen guten Start in das Berufsleben erwerben.



Dortmunder Volksbank

Foto: Dortmunder Volksbank

Der Dortmunder IT-Dienstleister begrüßte 16 Berufseinsteiger zum Start in das neue Ausbildungsjahr. Schwerpunkt ist dabei wieder das duale Studium der Software- und Systemtechnik, bei dem Fachausbildung und Studium miteinander kombiniert werden. Auch die klassische Ausbildung zu Fachinformatiker/in sowie Kaufleute für Büromanagement und Veranstaltungsmanagement wird angeboten.



adesso

Foto: adesso



Kötter Unternehmensgruppe

Foto: Kötter

Zum neuen Ausbildungsjahr 2018 starteten bundesweit mehr als 100 junge Frauen und Männer bei den Ausbildungsbetrieben der Kötter Unternehmensgruppe. Damit wird erstmalig die Schwelle von insgesamt 200 Auszubildenden überschritten. Die Unternehmensgruppe bildet derzeit in zehn verschiedenen Berufen aus.

Auch für Auszubildende bietet die Universität als einer der größten Ausbildungsbetriebe der Stadt vielfältige Möglichkeiten. Im August starteten 30 junge Frauen und Männer an der TU Dortmund ihr Berufsleben. Es wird in unterschiedlichen Berufen ausgebildet, dazu zählt z. B. auch der ungewöhnliche Bereich wie Glasapparate- und Modellbau.



Technische Universität Dortmund

Foto: TU Dortmund



Hellweg

Foto: Hellweg

Hellweg startete mit 144 Berufseinsteigern in das neue Ausbildungsjahr. Den jungen Frauen und Männern werden die unterschiedlichsten Berufe eine Bau- und Gartenmarktunternehmen geboten. Mit dem Ausbildungsberuf Kauffrau/mann im E-Commerce erweitert Hellweg das Ausbildungsspektrum.



Dolezych

Foto: Dolezych

Neuer Azubi-Jahrgang im Familienunternehmen: Tim Dolezych und Ausbilder Sebastian Gluche begrüßten sieben neue Azubis. Ausgebildet werden in diesem Jahr Kaufleute im Groß- und Außenhandel, Industriemechaniker sowie Maschinen- und Anlagenführer.

Fünf junge Menschen starteten bei den Gemeinschaftsstadtwerken Kamen Bönen Bergkamen (GSW) ins Berufsleben. Geschäftsführer Jochen Baudrexel begrüßte Jan Malte Daubert, Linda Barnickel, Devin Behling, Nele Bernatzki und Nico Jahn die sowohl in technischen als auch in kaufmännischen Bereichen ausgebildet werden.



GSW

Foto: GSW

Startschuss für vier neue Auszubildende am Dortmunder Flughafen: Lisa-Marie Ehrenschneder, Jan Weber, Jonas Weidlich und Catharina Martin begannen ihre zweieinhalbjährige Ausbildung zur Servicekauffrau bzw. Service Kaufmann im Luftverkehr. Flughafen-Geschäftsführer Udo Mager und Ausbildungsbetreuerin Jana Lewin begrüßten die Neulinge im Terminal.



Dortmund Airport

Foto: Dortmund Airport

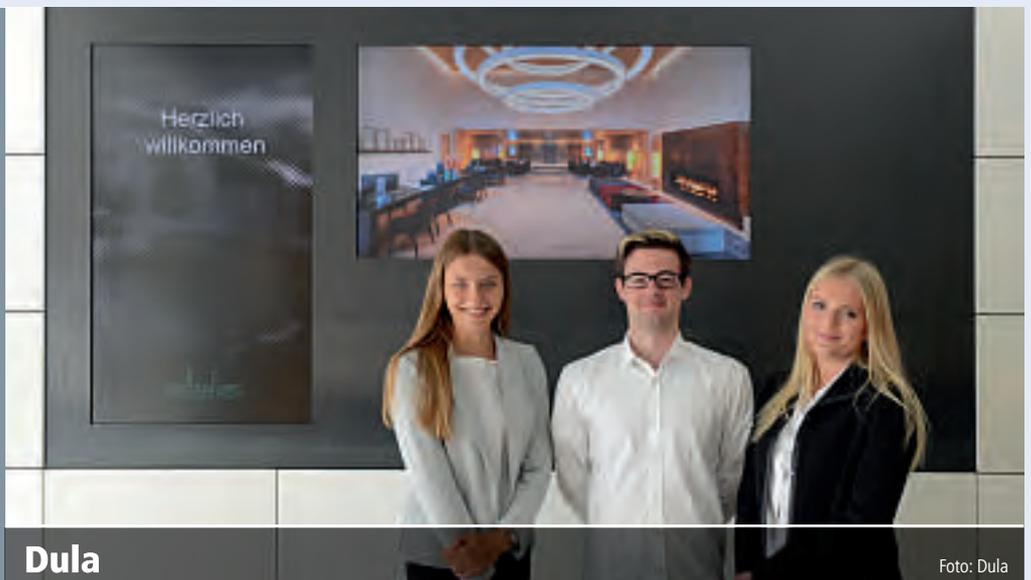


RCS

Foto: RCS/Marco Exner

Zum Ausbildungsstart wurden elf junge Berufsstarter beim Entsorgungsfachbetrieb RCS in Werne begrüßt. In fünf verschiedenen Berufen wird derzeit ausgebildet. „Nachwuchsförderung ist ein Schwerpunkt in unserem Unternehmen und eine wichtige Voraussetzung für quantitative und qualitative Mitarbeiterentwicklung“, sagte Geschäftsführerin Adelheid Haupshopp-Francke.

13 neue Auszubildende starten Ihre Ausbildung bei der international tätigen Dula-Gruppe. Das Unternehmen ist im Bereich ganzheitlicher Ladenbau und exklusiver Innenausbau tätig und bildet nicht nur kaufmännisch sondern auch handwerklich aus. In der Dortmunder Hauptverwaltung haben Viktoria Lammers, Steffen Schmidt und Svea Britt Bansemer ihre Ausbildung zu Industriekaufleuten begonnen.



Dula

Foto: Dula



Gigantisches Potenzial

Das Wertschöpfungspotenzial von „Deep Learning“-Technologien liegt bei einigen Billionen US-Dollar jährlich. 500 Milliarden US-Dollar sind es allein bei Transport und Logistik.

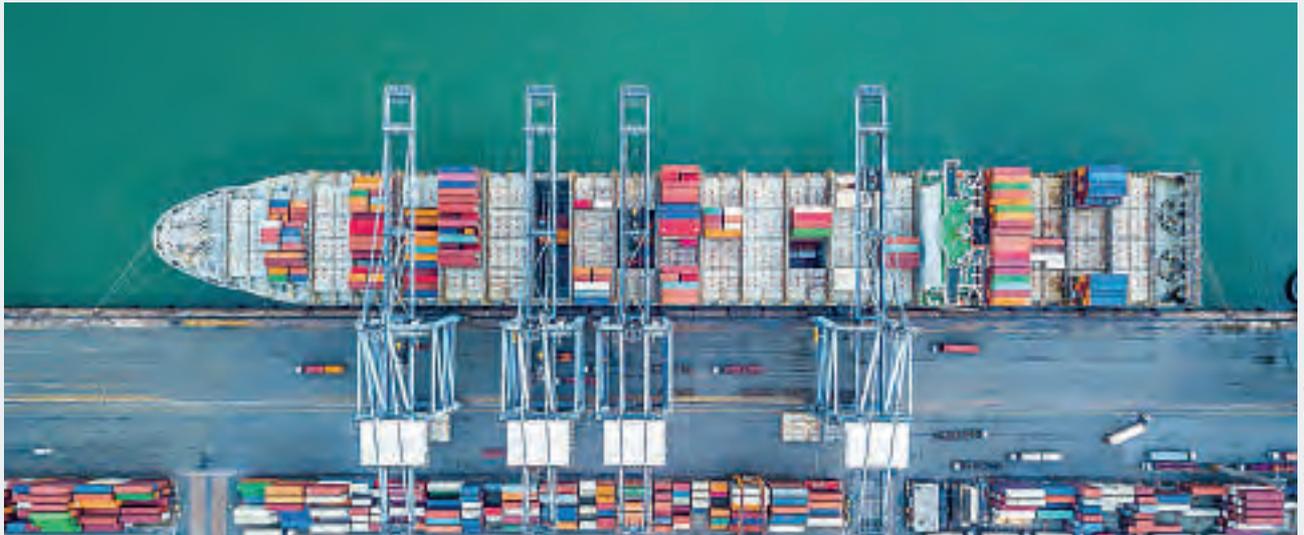


Foto: Kalyakan / Fotolia

Die auf Basis neuronaler Netze arbeitende Analytik-Technologie „Deep Learning“ hat ein jährliches Wertschöpfungspotenzial bis zu 5,8 Billionen US-Dollar weltweit. Zu diesem Ergebnis kommt eine neue Studie des McKinsey Global Institute (MGI) mit dem Titel „Notes from the AI frontier: Insights from hundreds of use cases“. Das MGI hat dafür weltweit mehr als 400 Anwendungsfälle von Deep Learning untersucht, der Technologie, die als am weitesten entwickelte Form der künstlichen Intelligenz (KI) gilt. Dafür haben die Experten Anwendungen in 19 Branchen analysiert: von der Luft- und Raumfahrt über die Reisebranche bis zum öffentlichen Sektor und quer durch verschiedene Unternehmensfunktionen, unter anderem Marketing und Vertrieb, Supply Chain Management, Produktentwicklung und Personalwesen.

Deep Learning ist ein Teilbereich des Machine Learnings und nutzt neuronale Netze sowie große Datenmengen. Die Lernmethoden richten sich nach der Funktionsweise des menschlichen Gehirns und resultieren in der Fähigkeit eigener Prognosen oder Entscheidungen.

Die untersuchten Deep-Learning-Methoden können der Studie zufolge

künftig 40 Prozent des Gesamtwerts aller Analyseansätze ausmachen (jährlich 3,5 bis 5,8 Billionen US-Dollar). Je nach Sektor sind das bis zu neun Prozent des heutigen Branchenumsatzes. Die größten Wertschöpfungspotenziale bietet mit 400 bis 800 Milliarden US-Dollar die Handelsbranche, gefolgt von Transport und Logistik und der Reisebranche (jeweils bis zu 500 Milliarden US-Dollar). Den potenziell größten Einfluss auf Ebene der Unternehmensfunktionen sehen die Experten in Marketing und Vertrieb sowie Supply Chain Management, Fertigung und Produktion.

Anwendungsmöglichkeiten neuronaler Netze

„Der Einsatz dieser hochentwickelten KI-Methoden stellt Unternehmen vor erhebliche organisatorische Herausforderungen“, sagt Peter Breuer, Seniorpartner bei McKinsey in Köln und deutscher Leiter von McKinsey Advanced Analytics.

Aber: „Der Mehrwert, den diese Methoden generieren, übertrifft den Aufwand um ein Vielfaches. Das Wertpotenzial der künstlichen Intelligenz steckt letztlich nicht in den Modellen selbst, sondern in der Fähigkeit der Unternehmen, diese Modelle zu nutzen.“

Die praktischen Anwendungsmöglichkeiten sind vielfältig, wie die Studie zeigt:

1. In der Logistik können Deep-Learning-Systeme Lieferrouten optimieren und sogar Fahrer in Echtzeit coachen, um den Kraftstoffverbrauch zu senken.

2. Eine Anwendung, die für eine Reihe von Branchen infrage kommt, ist die vorausschauende Wartung (predictive maintenance). Deep-Learning-Technologien ermöglichen es, sehr große Ströme komplexer Daten zu analysieren, von Vibrationen und anderen Sensordaten bis hin zu Audio- und Bilddaten, die Erkenntnisse über den Betrieb unterschiedlicher Maschinen liefern können. Dadurch lassen sich bevorstehende Schäden erkennen, Ausfälle vorhersagen und auf diese Weise Ausfallzeiten wie Betriebskosten senken.

3. Kundenservicemanagement und Personalisierung von Kaufempfehlungen in Vertrieb und Marketing im Sinne von „Produkten, die Sie als nächstes interessieren könnten“ sind eine dritte Anwendungsmöglichkeit, die bei einigen Unternehmen schon heute die Verkaufszahlen und die Konversionsraten erheblich steigert.

Die vollständige Studie zum Download: mckinsey.com/usingai



Ihre Veranstaltungsetage in Dortmund.

Ob Wirtschaftsdiskussionen, Seminare oder Konferenzen – unsere lichtdurchfluteten Räume wachsen von 40 bis 220 m². Das LCC bietet modernste Technik und eine zentrale Lage nahe dem Dortmunder Hauptbahnhof.

Wir freuen uns auf Sie:

lcc-dortmund.de, info@lcc-dortmund.de oder 0231 9059 6101

LCC
LENSING-CARRÉE
CONFERENCE
CENTER

Die Veranstaltungsetage in Dortmund

Schlaue Dinge

Smarte Produkte sind vernetzt und fähig, Daten zu erfassen und sich mit ihrer Umgebung auszutauschen. Doch die Fertigungsbranche schöpft das neue Potenzial längst nicht aus.

Die globale Fertigungsindustrie könnte mit der Einwicklung smarter, vernetzter Geräte bis 2020 einen Umsatz von 519 bis 685 Milliarden US-Dollar erzielen. Doch trotz Investitionen ist es für viele Unternehmen ein schwieriger Weg, ihre Produktion erfolgreich auf Digital Engineering umzustellen. Dies zeigt die Studie „Digital Engineering: Wachstumsmotor für die Fertigungsbranche“ des Digital Transformation Institute (DTI) von Capgemini.

Die Fertigungsbranche setzt auf neue Technologien: 50 Prozent der befragten Unternehmen planen, in den nächsten zwei Jahren über 100 Millionen Euro in digitale Technologien zu investieren. Die 1.000 befragten Führungskräfte gehen davon aus, dass 50 Prozent ihrer Produkte im Jahr 2020 smart, vernetzt und somit fähig sind, Daten zu erfassen und mit ihrer Umgebung auszutauschen. Damit werden auf den Service ausgerichtete Geschäftsmodelle bedeutsamer, 18 Prozent der Anbieter wollen bis 2020 sogar ohne klassische Produktfertigung auskommen. Der Anteil des Betriebs bestehender Altsysteme am IT-Budget sinkt im Vergleich zu 2014 von 76 auf 55 Prozent. Dennoch fällt es vielen Unternehmen schwer, die Produktion smarter Produkte voranzutreiben.

„Unsere Studie zeigt, dass die erfolgreichsten Unternehmen einen definierten digitalen Strategieplan und eine für Experimente und agiles Handeln offene Unternehmenskultur haben und mit anderen Unternehmen bei der Produktinnovation kooperieren“, betont Dr. Markus Rossmann, Leiter des internationalen Kernteams der Digital Manufacturing Services bei Capgemini. „Vor allem aber nutzen 93 Prozent der erfolgreichen Unternehmen aus smarten Produkten generierte Daten, um daraus umsetzbare Erkenntnisse abzuleiten. Branchenweit macht davon heute nur rund ein Viertel aller Unternehmen Gebrauch.“

Servicebasierte Geschäftsmodelle

Aktuell profitieren Unternehmen nur bedingt von den seit 2014 zunehmend in die Digitalisierung investierten Beträgen. Zwei Drittel der Befragten sehen einen Grund dafür in widersprüchlichen Zielen: Sie sollen Markteinführungen beschleunigen, indem bestehende Produkte weiterentwickelt werden, jedoch auch vermehrt in neue, vernetzte Produkte investieren. Zudem ist es 60 Prozent der Unternehmen noch nicht gelungen, den gesamten Lebenszyklus eines Produkts von der Entwicklung bis zur Fertigung vollständig zu digitalisieren.

DIE ZUKUNFT IST UNGEWISS. UNSERE FLEXIBILITÄT SICHER.

Ob wir für Sie schlüsselfertig bauen oder Teilleistungen erbringen – ein perfektes Projektmanagement sorgt für reibungslose Abläufe. Ihnen steht ein verantwortlicher Mitarbeiter zur Verfügung, der alle Fäden in der Hand hält. Außerdem erlaubt uns der hohe Anteil an eigenen Leistungen, noch während der Bauzeit flexibel auf Ihre Wünsche zu reagieren.

www.heckmann-bau.de

Römerstraße 113 | 59075 Hamm | Tel. 023 81.79 90-0
Industrie- und Gewerbebau für alle Branchen

 **Heckmann**
Für professionelles Bauen



Foto: Maksym Yemelyanov / Fotolia

Jean-Pierre Petit, Head of Digital Manufacturing bei Capgemini: „Das für die nächsten zwei Jahren prognostizierte Potenzial intelligenter, vernetzter Produkte und digitaler Kontinuität ist zu groß, um den Investitionsbedarf zu ignorieren. Doch der Weg zum Erfolg ist anspruchsvoll. Die Branche muss eine Balance zwischen dem Erhalt ihres Kerngeschäfts und Investitionen in neue digitale Technologien finden. Sie sollten in digitale Fähigkeiten, Ökosysteme, Werkzeuge, Roadmaps und neue Arbeitsweisen investieren. Wer dies richtig angeht, wird nachhaltig davon profitieren.“

Dateneinsatz und Software-Skills

Die Studie verdeutlicht, dass moderne Konzepte wie Digital Twins, eine auf dem Internet der Dinge aufbauende Technologie, selten genutzt werden:

- › **Die virtuellen Abbilder physischer Objekte werden nur von 16 Prozent umfassend genutzt, 45 Prozent sind noch nicht über die Pilotphase hinaus.**
- › **Insgesamt fließen zu wenig der generierten Daten in den Design- und Entwicklungsprozess: Nur ein Viertel der Hersteller nutzt Daten aus vernetzten Produkten zur Produktinnovation.**
- › **Künstliche Intelligenz zur Analyse von Kundendaten kommt bei zwei von fünf Unternehmen zum Einsatz.**

- › **54 Prozent der Unternehmen haben Programme zur Kooperation mit Start-Ups, Drittanbietern und Zulieferern aufgesetzt, doch weniger als ein Drittel nutzen die Ökosysteme zur gemeinschaftlichen Produktentwicklung.**
- › **Software-Kenntnisse für Digital Engineering fehlen vor allem der Hälfte der Unternehmen, die bis dato am wenigsten den Wechsel zur Produktion smarter Produkte vollzogen haben. Dort fehlt es an Kenntnissen über Datenmanagement (bei 86 Prozent), App-Design (95 Prozent) und künstlicher Intelligenz (94 Prozent).**

„Da die Konnektivität von Produkten zunimmt, werden vermehrt Software-Kenntnisse für den Herstellungsprozess benötigt. In der Fertigungsindustrie werden die Produktzyklen kürzer, wie wir das aus der Digitalbranche bereits kennen. Die Studie belegt, dass Hersteller Software-Kenntnisse, eine durchgehend digitale Produktion und den Übergang zu servicebasierten Geschäftsmodellen als wichtige Faktoren betrachten“, sagt Dr. Markus Rossmann. Unternehmen müssten sich mit Trainings, Tools und neuen Wegen kollaborativen Arbeitens dafür wappnen. Nur mit Neueinstellungen sei es nicht getan. Der Report zum Download: <http://ots.de/fDceGX>

»Der Weg zum Erfolg ist anspruchsvoll. Die Branche muss eine Balance zwischen dem Erhalt ihres Kerngeschäfts und Investitionen in neue digitale Technologien finden.«

Jean-Pierre Petit, Head of Digital Manufacturing bei Capgemini

Planen. Entwickeln. Bauen.

Und zwar richtig!

WIR BAUEN ZUKUNFT

Lehde

www.lehde.de

50-Prozent-Marke übersprungen

Deutscher Industrie 4.0 Index: Erstmals haben über die Hälfte der befragten Unternehmen Maßnahmen zur umfassenden Digitalisierung der industriellen Produktion operativ umgesetzt.

Vier Jahre nach seiner ersten Erhebung hat der Deutsche Industrie 4.0 Index einen wichtigen Meilenstein übersprungen. Mit 52 Prozent hat in diesem Jahr erstmals mehr als die Hälfte aller Unternehmen Industrie 4.0 entweder in Einzelprojekten oder unternehmensübergreifend operativ umgesetzt.

Zum Vergleich: 2014 lag dieser Wert erst bei 15 Prozent. Für den Deutschen Industrie 4.0 Index 2018 hat die Unternehmensberatung Staufen zusammen mit den Experten von Staufen Digital Neonex rund 450 Industrieunternehmen in Deutschland befragt.

Am anderen Ende der Skala gibt es kaum noch Unternehmen, die sich

nicht zumindest in Vorbereitung auf den praktischen Industrie-4.0-Einsatz befinden. Nur noch etwa jeder zehnte Betrieb verschließt sich auch 2018 komplett dem technologischen Trend. „Noch gibt es die zögerlichen Betriebe, die die Entwicklungen der Märkte und Anwendungen analysieren. Doch es bestehen kaum Zweifel, dass auch diese Unternehmen bald in die aktive Phase eintreten – schon allein, weil sie mit ihren Wettbewerbern gleichziehen müssen“, sagt Martin Haas, CEO der Staufen AG.

Automotive vorne

In Einzelprojekten besonders digitalerfahren sind in Deutschland der Maschinen- und Anlagebau sowie die

Elektroindustrie. Bei durchgängigen operativen Konzepten dominiert dagegen der Bereich Automotive, in dem fast ein Fünftel Industrie 4.0 bereits umfassend operativ umgesetzt hat.

Das erklärt sich nicht zuletzt aus den Branchenstrukturen. Martin Haas: „Während Maschinenbauer und Elektroindustrie durchaus heterogen vernetzt sind und vielfach auch auf individuelle Fertigungen und Anpassungen setzen, zeichnet sich die Automobilindustrie durch homogene, über Jahrzehnte abgestimmte Produkte, Prozesse und Supply Chains aus. In diesem Umfeld dürfte die durchgängige Umsetzung von ganzheitlichen Industrie-4.0-Lösungen deutlich leichter sein.“

PHOENIXWERK®



erste Adresse
in Dortmund für Ihre Planung

seit 90 Jahren für Sie unterwegs
und ab 2019 auf Phoenix West

SHA SCHEFFLER HELBICH
ARCHITEKTEN



VERWALTUNG



INDUSTRIE & GEWERBE



SPORTSTÄTTEN



FAHRRAHDANDEL



BAUMARKT & BAUSTOFFHANDEL

Architektur & Städtebau
Ruf +49 231 44 20 200
www.sha.de

Produktion im urbanen Umfeld

Der VDI fordert eine neue Symbiose von Stadt und Industrie.

Die hohe Lebensqualität in deutschen Städten wird meist mit den Themen Wohnen, Versorgung, Bildung, Kultur und Erholung in Verbindung gebracht. Die große Rolle, die die Industrie mit ihren Arbeitsplätzen und ihrem starken Einfluss auf die Lebensqualität spielt, findet kaum Beachtung. Mit seinem Positionspapier „Urbane Produktion und Logistik“ bekennt sich der Verein Deutscher Ingenieure (VDI) zur Unterstützung einer lebendigen Industrie im urbanen Umfeld. Dazu gehört insbesondere die Erhöhung spezifischer Qualitäten für bestehende Betriebsstandorte, aber auch die Bereitstellung geeigneter und ausreichender Flächen.

Aufgrund der stärker werdenden Verflechtungen von Produktion, Logistik, Wissen, Forschung, Entwicklung, Kultur und Dienstleistungen sind urbane Produktion und Logistik heute wichtige Bausteine einer innovativen Stadtökonomie. Was aus Sicht des VDI fehlt, sind neuartige Formen von Durchmischung in Städten: Anstelle monofunktionaler Betriebs- und Wohngebiete sollten neue Mischformen von Leben und Arbeiten eine nachhaltige Stadtentwicklung sicherstellen.

Viele „reine“ Produktionsflächen wurden allerdings in den vergangenen Jahren aufgrund des enormen Zustroms in Ballungsräume für Wohnzwecke umgewidmet. Nicht zuletzt im Interesse eines sozial stabilen Gesamtwachstums, und damit auch im Interesse des Wohnens selbst, stehen urbane Produktion und Logistik für den Stopp dieser Entwicklung.

Laut einer Umfrage sind zwei Drittel der Mitglieder der VDI-Gesellschaft Produktion und Logistik (GPL) überzeugt, dass urbane Produktion ein wichtiges Element der Stadt der Zukunft sein wird. Dazu jedoch bedarf es der Entwicklung neuer Konzepte, Kooperationen und Abstimmungen mit allen Stakeholdern, darunter Unternehmen, Mitarbeiter, Städte und Behörden, Anwohner und regionale Umfelder. Konsequenter als bisher müssen Wirtschafts-, Stadt- und Kulturpolitik miteinander verknüpft werden. Künftig müssen sich Kommunen und Unternehmen als Entwicklungspartner verstehen, um die Potenziale einer zeitgemäßen Stadtentwicklung zu mobilisieren. vdi.de/urbane-produktion



07 | 08 November 2018 **DORTMUND**

Fachmesse für Granulat-, Pulver- und Schüttguttechnologien

Weitere Informationen unter:
www.solids-dortmund.de

Ihr
Gratis-Ticket
mit Code:
4076

Zeitgleich mit:
RECYCLING-TECHNIK
Dortmund 2018

PREMIUM PARTNER:



Revolution im Einkauf

Einkaufs- und Supply-Chain-Manager aufgepasst: Die Nutzung von Big Data wird zum erfolgskritischen Faktor. Basis ist der digitale Datenaustausch mit Zulieferern und Kunden.

»Big Data und Advanced Analytics verändern viele Bereiche des Einkaufs. Um auf die Gewinnerseite zu kommen, sind die Procurement Manager gefordert, dem Thema höchste Priorität einzuräumen.«

Sören Juckenack, Principal von Oliver Wyman

Big Data wird immer mehr zum entscheidenden Wettbewerbsfaktor für Unternehmen jeder Größe. Im Einkauf steht die intelligente Analyse und Interpretation riesiger Datenmengen allerdings noch am Anfang. Zwar ist mehr als jeder zweite Einkaufs- und Supply-Chain-Manager davon überzeugt, dass Big Data bis 2025 zu einem entscheidenden Erfolgsfaktor für sein Unternehmen wird. Doch bisher haben die meisten noch kein klares Ziel, wie sie den Megatrend zum eigenen Vorteil ausbauen können. Das ergab eine Befragung von 75 europäischen Einkaufschefs durch die Strategieberatung Oliver Wyman in Zusammenarbeit mit dem Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik (BME). Die Studie zeigt die wichtigsten Erfolgsfaktoren und Herausforderungen von Big Data und Advanced Analytics im Einkauf und Supply Chain Management (SCM).

Die Zukunft wird von Big Data dominiert, in vielen Bereichen hat die Revolution bereits begonnen. Schließlich erhöhen sich Masse, Umfang und Tiefe der verfügbaren Daten drastisch. Bisher nutzt das Gros der Unternehmen jedoch vor allem traditionelle Daten (Small Data), die strukturiert und klar definiert sind sowie ein überschaubares Vo-

lumen aufweisen. Dagegen ist Big Data gekennzeichnet durch große, komplexe, sehr variable und schwach strukturierte Datensätze. „Die intelligente Analyse und Interpretation von großen Datenmengen sowie die Fähigkeit, die richtigen Schlüsse daraus zu ziehen, spielt eine entscheidende Rolle für den künftigen Geschäftserfolg“, erklärt Christian Heiss, Einkaufsexperte bei Oliver Wyman.

Big Data ist nicht mehr wegzudenken

Zwar haben auch die Einkaufsmanager dieses Potenzial bereits erkannt, doch die Umsetzung steht noch am Anfang. Für 55 Prozent der Befragten ist Big Data für ein erfolgreiches Weiterbestehen am Markt im Jahr 2025 nicht mehr wegzudenken. Bei der Einschätzung spielt jedoch die Größe des Unternehmens eine wichtige Rolle. So halten 73 Prozent der Befragten aus Großkonzernen mit mehr als eine Milliarde Euro Umsatz Big Data für absolut erfolgsentscheidend. Bei Unternehmen zwischen 100 Millionen Euro und einer Milliarde Euro Umsatz sind es noch 58 Prozent, in der Umsatzklasse weniger als 100 Millionen Euro dagegen lediglich 43 Prozent. „Die Vorteile von Big Data im Einkauf liegen vor allem in Verbesserungen des Risikomanagements, der Lieferantenforschung,

You Wien again.

Flug nach Wien ab 19,99 €

>>> buchbar unter wizzair.com <<<

der vorausschauenden Beschaffung sowie der Preis- und Kostenmodellierung“, betont BME-Hauptgeschäftsführer Dr. Silvius Grobosh.

Die wichtigsten Hebel für die Nutzung von Big Data sehen die befragten Einkaufs- und SCM-Manager im Aufbau einer geeigneten Datenbasis und IT-Umgebung im Unternehmen. Hinzu kommen die Qualifikation der Mitarbeiter sowie eine bessere Zusammenarbeit mit anderen Bereichen innerhalb der Organisation.

Insgesamt hängt die intelligente Nutzung von Big Data auch von weiteren wichtigen Veränderungen im Einkauf ab. In Zukunft werden nach Einschätzung der befragten Experten vor allem klassische Einkäufer, SCM-Mitarbeiter und Ausschreibungen nach heutigen Standards an Wichtigkeit verlieren. Für jeden zweiten wird auch die persönliche Beziehung mit Zulieferern für weniger umsatzstarke Warengruppen deutlich zurückgehen. Dagegen werden im Jahr 2025 eine State-of-the-Art-Datenbasis und ein verbesserter Datenaustausch mit Zulieferern und Kunden zu erfolgskritischen Faktoren aufsteigen.

Anforderungsprofile ändern sich

Künftig wird auch die Zahl der Mitarbeiter in Procurement und SCM stark abnehmen. So erwarten die Befragten den größten Rückgang im operativen Einkauf (minus 37 Prozent), gefolgt vom strategischen Einkauf (minus 24 Prozent) und dem Supply Chain Management (minus 24 Prozent). Gleichzeitig wandelt sich das Anforderungsprofil der Mitarbeiter. Standen bisher Qualifikationen wie Verhandlungsgeschick und Geschäftssinn im Vordergrund, so braucht das Procurement



Foto: EtiAmnos / Fotolia

von morgen „Data-driven Performance Manager“ mit fortgeschrittenen Analyse- und Data Science Skills.

„Zweifelsohne werden Big Data und Advanced Analytics viele Bereiche des Einkaufs in den nächsten Jahren deutlich verändern. Um auf die Gewinnerseite zu kommen, sind die Procurement Manager gefordert, diesem Thema höchste Priorität einzuräumen“, sagt Sören Juckenack, Principal von Oliver Wyman. An erster Stelle sollten klare Ziele und Umsetzungspläne stehen. Außerdem müssten die Beschaffungsabteilungen zunächst den Umgang mit Small Data in den Griff bekommen, bevor sie Big Data beherrschen könnten. Gleichzeitig sollte der Einkauf schon heute beginnen, seinen Talentpool anzupassen und die Know-how-Lücken bei Big Data schließen, sei es durch Fortbildungen oder Neueinstellungen von Spezialisten.

Bauen mit System

Schnell, wirtschaftlich
und nachhaltig.

GOLDBECK

deteringdesign.de

Kurierbranche auf Höhenflug

Rekordverdächtige 13,3 Milliarden Euro setzten Kurier-, Express- und Paketdienste 2017 in Deutschland um. Inzwischen machen sich aber Kapazitätsengpässe bemerkbar.

Der deutsche Markt für Kurier-, Express- und Paketdienste ist 2017 mit sieben Prozent wieder deutlich gewachsen. Mittlerweile werden jährlich mehr als drei Milliarden Sendungen innerhalb und von/nach Deutschland verschickt. „Bis 2020 erwarten wir einen Anstieg auf beinahe 3,8 Milliarden – dem explodierenden Onlinehandel und einer guten wirtschaftlichen Lage sei Dank“, sagt Ferry Salehi, Partner in der Logistik- und Transportsparte bei A.T. Kearney.

Im Rahmen einer globalen Studie wurde der Kurier-, Express- und Paketmarkt (KEP) für Deutschland analysiert. Auf Basis von mehr als 500 Interviews mit Industrieexperten gibt die Studie einen detaillierten Lagebericht, benennt Trends und Potenziale für die Zukunft.

Die zunehmende Anzahl der Sendungen beschert der Branche ein Umsatzhoch von 13,3 Milliarden Euro. Dabei wird in Deutschland zwar vor allem international immer mehr verschickt (für Standardsendungen +9 Prozent Umsatz und +8 Prozent Absatz), mit 63 Prozent Umsatz- bzw. 88 Prozent Absatzanteil dominieren aber



Der deutsche Markt für Kurier-Express-Paketdienste wächst. Grafik: obs/A.T. Kearney

weiterhin nationale Standardsendungen. Der Paketboom hat jedoch langfristige Auswirkungen: „Nach mehreren Jahren fallender Durchschnittserlöse und steigender Absätze sind Kapazitätsengpässe entstanden. Das könnte künftig die Transportkosten in die Höhe treiben. Neue Aufträge werden also selektiver angenommen. Wir gehen davon aus, dass die gestiegenen Kosten letztendlich vor allem die Onlinehändler und Endverbraucher treffen werden. Das könnte dann Zuschläge für Stoßzeiten oder für über-, bzw.

unterschrittene Sendungsmengen bedeuten“, warnt Jan Matuska, Transportexperte bei A.T. Kearney.

Im internationalen Geschäft setzten sich die Trends der Vorjahre fort – die Pakete werden leichter, fallende Preise wurden jedoch durch gestiegene Kraftstoffpreise aufgefangen. Darüber hinaus sollen Mehrkosten im Bereich Operations durch versandkonforme Verpackungen reduziert werden. Vor allem größere Sendungen müssen demnach stapelfähig und mit einem Gabelstapler beförderbar sein.

BMS
Industriebau.

**Zukunft bauen.
Für den Mittelstand.***

* zum Beispiel: Neubau einer Industriehalle mit Verwaltungsgebäude für die EJOT Holding GmbH & Co. KG in Bad Berleburg

BMS · Briloner Montage- und Schlüsselfertigbau GmbH
Alte Heeresstraße 25 · 59929 Brilon
Tel: 02961 980-200
www.bms-industriebau.de






Fortbewegung 2020

Noch werden Flugtaxis und autonome Autos selten gesichtet. Gefragt sind sie aber schon heute.

Eine aktuelle Umfrage zu den Trends der Mobilität zeigt, wie die Deutschen künftig unterwegs sein wollen. Fast jeder zweite Deutsche (41 Prozent) würde gerne schon bald in ein Flugtaxi steigen oder mit einem autonomen Auto fahren. Insbesondere junge Menschen sind offen für Innovationen in der Mobilität. 65 Prozent der 18- bis 29-Jährigen wünschen sich Flugtaxis und unbemannte Drohnen für kurze Strecken und 60 Prozent autonom fahrende Autos. Dies ergab eine aktuelle forsa-Umfrage im Auftrag der Standortinitiative „Deutschland – Land der Ideen“. Anlass ist der Deutsche Mobilitätspreis, den die Initiative gemeinsam mit dem Bundesministerium für Verkehr und digitale Infrastruktur ausrichtet und sich in diesem Jahr dem Thema Nachhaltigkeit widmet.

Sharing-Angebot vs. Statussymbol

Rund ein Drittel der Befragten würde auf den Besitz eines eigenen Autos verzichten und stattdessen dafür Sharing-Angebote nutzen. Für 62 Prozent gehört ein eigenes Auto zum Leben dazu. Geht es um den Ausbau von Verkehrsinfrastruktur wie Straßen, Fahrrad- und Fußwege, befürworten dies mehr als drei

Viertel der Befragten. Besonders stark wünschen sich die Deutschen den Ausbau für die aktive Mobilität: Fahrradwege (84 Prozent) und Fußwege (81 Prozent).

Bereits mehr als jeder Dritte (71 Prozent) nutzt in Deutschland ein Smartphone zur Wegefindung. Auch bei den älteren Deutschen ist das Smartphone zur Navigation angekommen. Unter den ab 60-Jährigen sind es 59 Prozent. Auch Fahrkarten werden oft digital gekauft. Unter den 18- bis 29-Jährigen nutzen dies bereits über die Hälfte, unter den Deutschen ab 60 Jahren immerhin 36 Prozent. Obwohl neue Kommunikationswege möglich sind und man inzwischen fast alles liefern lassen kann, fänden lediglich 15 Prozent der Bevölkerung es gut, wenn sich alles von zu Hause erledigen ließe. Die Digitalisierung macht die Deutschen also nicht zu Stubenhockern: Nicht mehr aus dem Haus gehen zu müssen, ist für die meisten Deutschen (81 Prozent) keine Option.

Mit dem Deutschen Mobilitätspreis machen die Initiative „Deutschland – Land der Ideen“ und das Bundesministerium für Verkehr und digitale Infrastruktur digitale Innovationen für eine intelligente Mobilität öffentlich sichtbar. deutscher-mobilitaetspreis.de



Fotos: Esther Schönfeld

cielo
OPEN WORLD KITCHEN
E S F E R A



Ja zur aktiven Mobilität

Welche Verkehrsinfrastruktur soll stärker ausgebaut werden?



84%

befürworten den Ausbau
von Fahrradwegen



81%

befürworten den Ausbau
von Fußwegen

Die Mehrheit der Befragten fordert den Ausbau von Fahrrad- und Fußwegen.

Grafik: obs/Deutscher Mobilitätspreis/Deutschland – Land der Ideen

Karlsbader Straße 1a | 44225 Dortmund
0231 71 00-111 | Di - Sa ab 18:00 Uhr
www.cielo-restaurant.de

Black Box

Verpackungen werden häufig falsch beurteilt, falsch behandelt und entsorgt. Das Deutsche Verpackungsinstitut empfiehlt deshalb Handel und Herstellern eine stärkere Kommunikation.

92 Prozent der Bundesbürger interessieren sich für das Thema Verpackung. Fast 60 Prozent fühlen sich aber nicht ausreichend informiert: Laut einer repräsentativen Umfrage traut sich die Mehrheit der Bundesbürger keine objektive Beurteilung von Verpackungen zu und beklagt Informationsdefizite. Bessere Informationen erwarten die Befragten insbesondere vom Handel (23,5 Prozent), von Verpackungsherstellern (22,6 Prozent) und Produktherstellern (21,7 Prozent).

„Es kommt sehr häufig zu teils gravierenden Fehleinschätzungen und Fehlhandlungen in Bezug auf Verpackungen“, sagt Thomas Reiner, Vorstandsvorsitzender des Deutschen Verpackungsinstituts. „Das liegt hauptsächlich daran, dass die Bürger nicht ausreichend über wichtige Aspekte einer Verpackung, wie beispielsweise Funktion, Ökobilanz und Recyclingfähigkeit, informiert sind. Dass sie dieses Informationsdefizit erkennen, ist nicht selbstverständlich und sollte für

die beteiligten Kreise ein Auftrag sein. Der Bürger hat ein Recht auf verlässliche Informationen, um selber richtige Entscheidungen beim Einsatz von Verpackungen treffen zu können.“

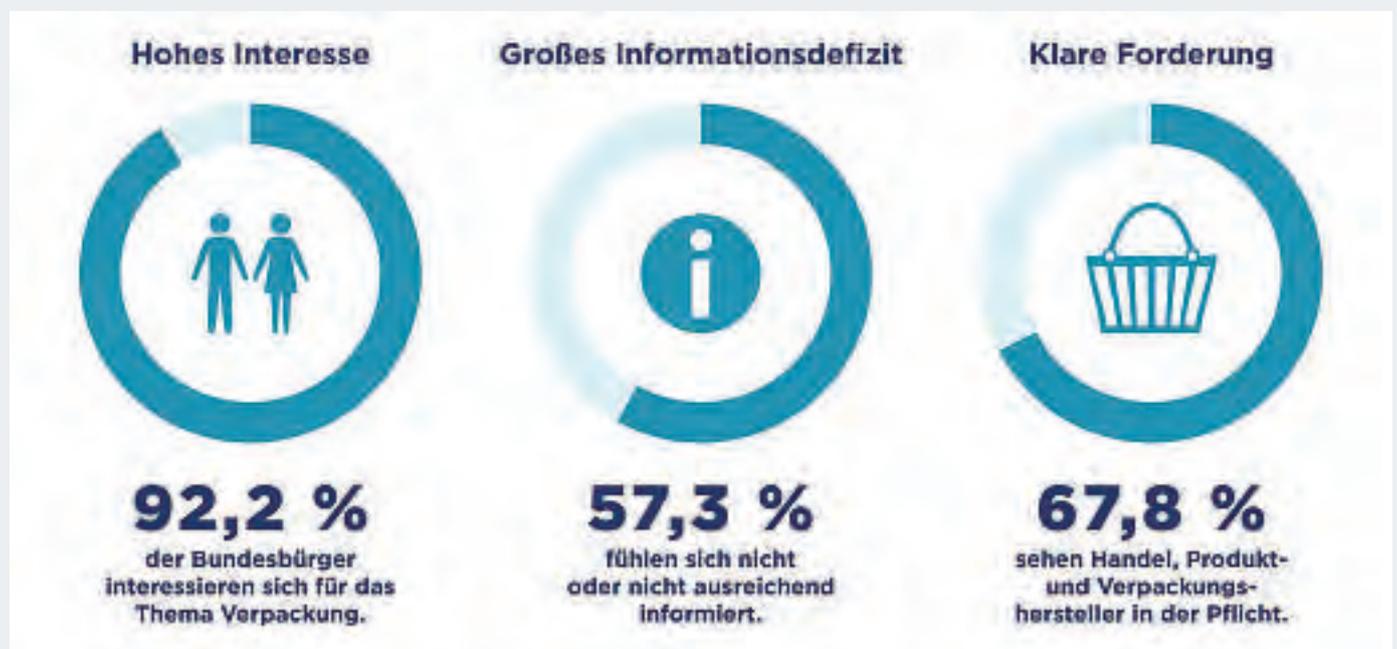
Handlungsempfehlungen für Produkthersteller, Verpackungshersteller und Handel:

1. Die Verpackung ist Teil des Produkts. Produkthersteller und Markenartikler müssen Verpackung als das verstehen, was sie ist. In dem Maße, wie sie über das Produkt informieren, müssen sie auch über seine Verpackung informieren.
2. Bessere Information zur Verpackung. Während jedes Produkt ausführlich über Herkunft, Zusammensetzung, Inhaltsstoffe, Kalorien, Nährwerte oder Allergene informiert und in vielen Fällen auch Anleitungen zum richtigen Handling und der richtigen Entsorgung gibt, bleibt die Verpackung eine Informationswüste. Hier braucht es im gleichen Maß transparente Informationen.

3. Informationen für alle zugänglich machen. Verpackungshersteller müssen ihrer gestiegenen Bedeutung und Verantwortung gerecht werden. Fakten sollten objektiv aufgearbeitet und zugänglich gemacht werden, nicht nur den eigenen Kunden, sondern auch der breiten Öffentlichkeit. Die Unternehmen der Verpackungsbranche erwirtschaften mit rund 500.000 Beschäftigten in Deutschland und Österreich eine Gesamtleistung von über 50 Milliarden Euro. Wir können auf zahlreiche Weltmarktführer blicken. Die Branche ist hochinnovativ und leistungsstark. Es gibt also keinen Grund, sich zu verstecken.

4. Globale Verpackungsverantwortung ernst nehmen. Es gibt keine Alternative dazu, sich der Verantwortung, auch im globalen Rahmen, zu stellen. Wer auf dem Weltmarkt agiert, muss auch marktgerecht und verantwortlich über Verpackungen informieren.

5. Innovative Recycling-Lösungen selber vorantreiben. Beispiel PET. Eine unmittelbare Rücknahme durch den Handel, wie wir es am Beispiel von PET-Flaschen sehen, führt zu einer ungleich höheren Sortenreinheit der eingesammelten Verpackungen. Das Recycling kann dann einfacher, effizienter und nachhaltiger erfolgen. Auch wenn das nicht für jede Art von Verpackung machbar ist, so bieten sich doch genügend Möglichkeiten, beispielsweise im Bereich von Trays, Schalen und Bechern aus Kunststoff.



Glasfaseranschluss: Fit für die Digitalisierung

Eine Anbindung an das Glasfasernetz ermöglicht Datenübertragung in Lichtgeschwindigkeit und sichert Unternehmen sowie Gebäudeeigentümern den wirtschaftlichen Erfolg. Eine optimale Telekommunikationsanbindung ist ein wichtiger Standortfaktor, der in Zeiten der Digitalisierung immer mehr an Bedeutung gewinnt.

Glasfaser ist aktuell die technisch leistungsfähigste Telekommunikationsanbindung. Sie bietet im Gegensatz zu Kupfer unbegrenzte Bandbreiten bis zu n mal 10 Gbit/s und zeichnet sich durch hohe und stabile Übertragungsraten aus. Der Glasfaseranschluss erfolgt durch eine eigene, exklusive Anbindung direkt bis in das Gebäude bzw. in das Unternehmen. Der Anschluss wird sauber, präzise und zügig von DOKOM21 realisiert. Nach den Bauarbeiten sieht alles aus wie zuvor – nur die Internetverbindung ist um ein Vielfaches schneller. Als regionales Telekommunikationsunternehmen betreibt DOKOM21 ein eigenes, unabhängiges Glasfasernetz und bietet alle Leistungen aus einer Hand – von der Verlegung bis zum Service vor Ort. Ob Unternehmen, Gebäudeeigentümer, Nutzer oder Vermieter einer Immobilie – ein Anschluss an das DOKOM21 Glasfasernetz ist auch bei Bestands-Immobilien jederzeit möglich. Drei Beispiele aus verschiedenen Branchen zeigen, wie Unternehmen vom zukunftssicheren Glasfaseranschluss profitieren.



Glasfaser ist hochleistungsfähig und zukunftssicher. Eine Anbindung an das Glasfasernetz ermöglicht Datenübertragung in Lichtgeschwindigkeit.

Drei Beispiele aus der Praxis



FOTO: ROLAND KENTRUP

Hanigk & Bartosch Stahlservice.

„Mit unserem Glasfaseranschluss von DOKOM21 und einer garantierten Bandbreite von 50 Mbit/s sind wir technisch wieder im Rennen. Unsere Datenübertragungen laufen zügig im Hintergrund und wir verfügen stets über schnelles Internet und uneingeschränkten Emailverkehr“, sagt der geschäftsführende Gesellschafter von Hanigk & Bartosch Stahlservice GmbH & Co. KG. Bartosch sieht den Glasfaseranschluss auch als strategische Investition für die weitere Unternehmensentwicklung. Zukünftig will er die vorhandene Bandbreite nutzen, um seinen Unternehmensserver in ein Rechenzentrum von DOKOM21 auszulagern. „Dann könnten wir mit unseren Daten noch komfortabler arbeiten und von höchsten Sicherheitsstandards profitieren. Mit der Lichtwellentechnologie ist unser Unternehmen für die weitere technische Entwicklung bestens gewappnet.“

Unternehmensgruppe Uwe Walter – Farbe fürs Leben.

„Digitalisierung benötigt Bandbreite: Mit dem Glasfaseranschluss von DOKOM21 stoßen wir bei der Datenübertragung an keine Grenzen mehr. Die Übertragung von Datenpaketen, die früher eine Stunde oder mehr gedauert hat, merken wir zeitlich gar nicht mehr. Alles ist auf Knopfdruck da“, berichtet der Dortmunder Unternehmer, Malermeister und Farbpsychologe Uwe Walter. Um sein Unternehmen fit für die digitale Gegenwart und Zukunft zu machen, hat sich Uwe Walter zusammen mit zwei Nachbarfirmen im Zuge einer Straßensanierung im Gewerbegebiet an der Meinbergstraße in Dortmund-Schüren für einen Glasfaseranschluss von DOKOM21 entschieden. Die drei Unternehmen profitieren dabei nicht nur von einer stabilen, für sie garantierten Bandbreite, sondern konnten sich auch die einmaligen Erschließungskosten für die Glasfaseranbindung teilen.



FOTO: ROLAND KENTRUP

Freundlieb Immobilien Management.

„Im Zuge der Digitalisierung ist ein Glasfaseranschluss für immer mehr Unternehmen eine Grundvoraussetzung, eine Immobilie anzumieten“, berichtet Michael Behnke, Leiter der Freundlieb Immobilien Management GmbH & Co. KG. „Bei einem Neubau unserer Immobilien lassen wir direkt einen Glasfaseranschluss mitverlegen. Damit sparen wir nicht nur nachträgliche Kosten, vor allem lassen sich unsere Immobilien mit dieser zukunftssicheren Anbindung deutlich schneller vermieten.“ Freundlieb Immobilien Management rüstet grundsätzlich alle neuen Immobilien mit Glasfaseranschlüssen aus. „Aber auch unsere Immobilien im Bestand rüsten wir mit Glasfaser soweit wie möglich nach. Dies bedeutet für uns weniger Leerstand, für unsere Mieter schaffen wir darüber hinaus modernste Arbeitsbedingungen.“



FOTO: FREUNDLIEB



Foto: iStock

Ein einmaliges Netzwerk

Die deutschen Auslandshandelskammern sind an 140 Standorten in 92 Ländern vertreten – und genießen weltweit einen exzellenten Ruf. 2019 wird das AHK-Netz 125 Jahre alt.

VON DR. MICHAEL BLANK/DIHK

92
Länder

140
Standorte

Die deutschen Auslandshandelskammern (AHKs) sind zentraler Partner und sozusagen der „verlängerte Arm“ der IHKs im Auslandsgeschäft. Ihre Rolle ist es, der deutschen Wirtschaft den Zugang zu internationalen Märkten zu ermöglichen und gleichzeitig ausländischen Firmen ein starker Brückenkopf nach Deutschland und in die EU zu sein. Daran arbeiten an 140 Standorten in 92 Ländern weltweit mehr als 2.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der AHKs. Dieses Netzwerk ist einmalig und wird auch von unseren internationalen Partnern bewundert: So beschreibt das renommierte Wall Street Journal die AHKs beispielsweise als „Germany’s Secret Economic Weapon“.

Was macht das Netzwerk der AHKs so einzigartig?

Neben seiner Größe und einem umfangreichen Erfahrungsschatz – im Jahr 2019 feiert das AHK-Netz sein 125-jähriges Bestehen – sind dies insbesondere drei hervorstechende Merkmale:

Mitgliederverband: Als Mitgliederverband repräsentiert eine AHK die Stimme der Wirtschaft. Sie ist eine starke Plattform, auf der die Erfahrungen unzähliger Mitgliedsfirmen gebündelt werden (weltweit über 50.000 Mitgliedschaften). Die AHK greift aktuelle Trends frühzeitig auf, kann die Bedürfnisse der Wirtschaft vor Ort erkennen und artikulieren. Sie ist eine Plattform, auf der nicht nur deutsche und lokale Firmen des jeweili-

gen Landes, sondern auch „Old“ und „New Economy“ zusammenkommen. Sie alle bilden mithilfe der AHK lokal einen starken Verbund und auf globaler Ebene eine umspannende Community.

Dienstleister: Als Dienstleister stellt sich die AHK den Herausforderungen sich ständig wandelnder Märkte. Sie entwickelt neue, attraktive Services in den Bereichen Markterschließung, Marktpräsenz und Marktausbau. Neben den traditionellen Dienstleistungen – Geschäftspartnersuche, Delegationsreisen, Messebetreuung, Gründungsberatung etc. – sind in den letzten Jahren eine Reihe neuer Angebote hinzugekommen: in den Bereichen Recruitment, Startups, Anerkennungsberatung oder Unterstützung bei M&A.

Außenwirtschaftsförderung: Als zentraler Bestandteil der staatlichen deutschen Außenwirtschaftsförderung ist die AHK mit einem klaren politischen Auftrag der Neutralität und Interessensabwägung ausgestattet. Sie steht für freien Welthandel sowie unternehmerische Eigenverantwortung und vertritt erfolgreich die Interessen der deutschen und lokalen Unternehmerschaft vor Ort gegenüber Politik und Verwaltung. Die Erfolge der Arbeit der AHKs in all diesen Bereichen können sich sehen lassen. So wurden im Jahr 2017 **275.000 Anfragen zu verschiedenen Themen rund um bilaterale Wirtschaftsbeziehungen beantwortet: zu 75 Prozent von kleinen und mittelständischen Fir-**

- men an die AHKs herangetragen,
- › über 600 Delegationsreisen zur Markterschließung und konkreter Geschäftspartnervermittlung durchgeführt und damit rund 8.000 Teilnehmer betreut,
- › rund 5.300 Veranstaltungen weltweit mit insgesamt 2,2 Millionen Teilnehmern durchgeführt,
- › mehr als 7.000 Rückmeldungen von deutschen Unternehmen im Ausland zu deren Einschätzung konjunktureller Entwicklung, Chancen und Herausforderungen eingeholt und ausgewertet sowie
- › in enger Zusammenarbeit mit Germany Trade and Invest (GTAI) knapp 600 Investorenleads an die Wirtschaftsförderer der Bundesländer übergeben.

Darüber hinaus wird das Netz der AHK-Büros ständig erweitert und den Bedürfnissen der international ausgerichteten Unternehmen angepasst: Allein in den Jahren 2012 – 2017 wurden in Serbien und in der Ukraine AHK-Gründungen vorgenommen und in Aserbaidschan, Kenia, Mosambik, Myanmar, auf den Philippinen und in Sambia neue AHK-Büros eröffnet. Im Jahr 2018 kamen Delegationen auf Kuba, Sri Lanka und in San Francisco hinzu. Damit wurde das Beratungsangebot für deutsche Firmen nochmals deutlich ausgeweitet. Grund genug also, sich bequem zurückzulehnen? Nicht wirklich.

AHKs – auf dem Weg in die Welt von morgen

Die Welt hat sich in den letzten Jahren so stark verändert, dass viele Geschäftsmodelle und Instrumente der Wirtschaftsförderung auf dem Prüfstand stehen – somit auch die der AHKs. Die gewaltigen Entwicklungen im digitalen Zeitalter eröffnen aber ebenso große Chancen: Das AHK-Netzwerk kann seit über 100 Jahren mit Informationen, Kontakten, Vertrauen, internationaler Erfahrung und maßgeschneiderten Antworten auf unternehmerische Fragen punkten. Es gilt, auch künftig dem Anspruch gerecht zu werden, #PartnerForSuccess zu sein.

Die AHKs sind auf Zukunftskurs. Digitalisierung und die „neue Macht der Daten“ spielen hierbei eine zentrale Rolle: Auf der Weltkonferenz der AHKs im Mai 2018 in Berlin wurden Beispiele vorgestellt, die zeigen, dass die AHKs mit eigenen neuen Projekten und Initiativen auf dem Weg in die Welt von morgen sind:

Strategie AHK 2025: Eine kritische Selbstreflexion und Umfrage unter allen AHK-Büros weltweit zum „Markenkern“ der Organisation hat Stärken und Schwächen des Netzwerks offengelegt – diese wiederum dienen nun als belastbare Grundlage für die strategi-

sche Neuausrichtung der nächsten Zeit. Dabei sollen Maßnahmen z. B. in den Bereichen Personalförderung, Dienstleistungsentwicklung, Mitgliederbindung, Kompetenzbündelung und Digitalisierung angestoßen werden. Konkrete Schritte hierzu wurden gemeinsam von allen AHKs entwickelt und werden in den nächsten zwei Jahren umgesetzt.

Startup-Initiative: Bereits Ende 2016 hatten eine Gruppe interessierter AHKs und IHKs die „AG Startup“ mit dem Ziel gegründet, eine Plattform zu bilden, auf der sich Vertreter der „Old“ und „New Economy“ aus Deutschland und den Gastländern der AHKs treffen. Das Netzwerk der IHKs und AHKs hat seitdem sein Portfolio angepasst und sich mit den jeweiligen Startup-Ökosystemen eng vernetzt.

Die einzigartige Stärke des IHK/AHK-Verbands zeigte sich im Oktober 2017: 15 AHKs nahmen gemeinsam mit insgesamt 40 jungen Tech-Unternehmen an der – maßgeblich von der IHK zu Dortmund und anderen IHKs im Ruhrgebiet organisierten Roadshow „Start. Up! Germany“ teil – u. a. mit Stationen bei Wilo und beim großen RuhrSummit im Dortmunder U.

Anknüpfend an den großen Erfolg aus dem Vorjahr gibt es im Oktober 2018 eine Neuauflage der Tour (die Ruhr Wirtschaft berichtete) – wieder mit Schwerpunkt Ruhrgebiet und Stationen in der Region der IHK zu Dortmund, etwa bei Wilo und Signal Iduna. Durch die Begegnung mit jungen Firmen profitieren beide Seiten: AHKs lernen den Umgang mit der „New Economy“, und die Startups nutzen das Netzwerk der AHKs/IHKs für ihr eigenes Wachstum.

Social Media Präsenz: In den vergangenen Jahren hat sich der Auftritt der AHKs in den sozialen Medien deutlich verstärkt und auch professionalisiert. Mittlerweile bespielen AHKs insgesamt rund 270 Kanäle, allen voran Facebook und LinkedIn. Dabei kommen neben Bildern und Texten vermehrt auch aufwendigere Formate wie Videos, Grafiken oder Podcasts zum Einsatz, um so vor allem auch die digital affine Zielgruppe noch besser erreichen zu können.

So viel steht fest: Ihre Rolle als Dienstleister, Mitgliederverbund und wirtschaftspolitischer Interessenvertreter wird sich in den nächsten Jahren im Wege der Digitalisierung deutlich wandeln. Über die Hälfte der AHK-Vertreter sehen grundlegende Veränderungen in den kommenden zehn Jahren auf sich zukommen, wie eine Spontanumfrage bei der AHK-Weltkonferenz gezeigt hat. Diesen Prozess gehen die AHKs aktiv an. Das Ziel? Weiterhin – vielleicht noch einmal 125 Jahre – eine „economic weapon“ sowie ein wertvoller Anlaufpunkt und Partner für deutsche Firmen im Ausland und Auslandsgeschäft zu sein.

51.000
Mitgliedschaften
weltweit

2.100
Mitarbeiter/innen

275.000
Anfragen jährlich



Ansprechpartner bei der IHK zu Dortmund:
Dominik Stute
Tel. 0231 5417-315
d.stute@dortmund.ihk.de



Tipps zum Thema Recht

OLG Frankfurt am Main: Vertrieb von Luxus- artikeln über Online- plattformen kann untersagt werden

Nach einer aktuellen Entscheidung des Oberlandesgerichts (OLG) Frankfurt am Main – Urteil vom 12. Juli 2018, Az.: 11 U 96/14 (Kart) – ist es zulässig und stellt nicht etwa einen Verstoß gegen kartellrechtliche Grundsätze dar, wenn ein Anbieter von Luxusparfüms es seinen Vertriebspartnern untersagt, diese auf der Onlinehandelsplattform eines großen Anbieters aus den USA zu bewerben. Geklagt hatte eine Anbieterin von Markenkosmetikartikeln, weil sie es nicht hinnehmen wollte, dass ihre Produkte von der Beklagten nicht nur in deren eigenem Shop, sondern auch online auf der besagten Handelsplattform angeboten werden. Die Klage war daher auf Untersagung des Verkaufs bestimmter Produkte aus dem Sortiment der Klägerin über diese Handelsplattform gerichtet. Dabei machte sich die Klägerin argumentativ zunutze, dass die Parteien ursprünglich Einschränkungen des Vertriebs über Dritte tatsächlich auch vereinbart hatten. Eine nachträgliche Anpassung dieser Einschränkungen auf Wunsch der Beklagten in der Weise, dass es dieser gestattet sein sollte, die Produkte unter

Wahrung des Luxuscharakters z. B. in einem „Schaufenster“ der Handelsplattform anzubieten, wurde von der Klägerin nicht akzeptiert. Auf Vorlage des OLG Frankfurt a. M. hatte der Europäische Gerichtshof (EuGH) zuvor entschieden, dass ein generelles Vertriebsverbot von Luxusartikeln im Internet zwar zu weit greife, eine Untersagung, die Produkte auf einer bestimmten Handelsplattform anzubieten, aber gerechtfertigt sei. Eine kartellrechtswidrige Vertriebsbeschränkung liege insoweit nicht vor, da zum einen das Ziel erkennbar sei, das Markenimage zu schützen und zum anderen eine Diskriminierung von Händlern nicht vorliege. Diese Voraussetzungen wurden von den Frankfurter Richtern für den konkreten Fall bejaht, was im Ergebnis zum Erfolg der Klage führte.

Quelle: Zentrale zur Bekämpfung unlauteren Wettbewerbs e. V.

Bundesverfassungs- gericht: Der Rundfunk- beitrag ist – weitgehend – verfassungsgemäß

Mit Urteil vom 18. Juli 2018 (Az.: 1 BvR 1675/16, 1 BvR 981/17, 1 BvR 836/17, 1 BvR 745/17) hat der Erste Senat des Bundesverfassungsgerichts (BVerfG) auf die Verfassungsbeschwerden dreier

Bürger und eines Unternehmens hin die Rundfunkbeitragspflicht – bis auf die Verpflichtung zur Zahlung eines Rundfunkbeitrags auch für Zweitwohnungen – als mit der Verfassung vereinbar erklärt. Bis zum 30. Juni 2020 sind Personen, die Ihrer Rundfunkbeitragspflicht für ihre Erstwohnung nachkommen, auf Antrag für ihre Zweitwohnung vom Beitrag zu befreien. Dann soll diesbezüglich eine Neuregelung gelten. Nach diesem Urteil steht das Grundgesetz der Erhebung von Beiträgen nicht entgegen, die diejenigen an den Kosten einer öffentlichen Einrichtung beteiligen, die von ihr – potenziell – einen Nutzen haben. Beim Rundfunkbeitrag besteht dieser Vorteil in der Möglichkeit, den öffentlich-rechtlichen Rundfunk nutzen zu können. Auf das tatsächliche Vorhandensein von Empfangsgeräten oder einen konkreten Nutzungswillen kommt es nicht an. Die Rundfunkbeitragspflicht darf im privaten Bereich an das Innehaben von Wohnungen anknüpfen, da Rundfunk typischerweise dort genutzt wird und der Beitrag darf auch einheitlich pro Wohnung erhoben werden. Dem Rundfunkbeitrag steht eine äquivalente staatliche Leistung, nämlich ein umfangreiches, so auf dem freien Markt nicht erhältliches, Programmangebot gegenüber. Inhaber mehrerer Wohnungen dürfen für die Möglichkeit privater Rundfunknutzung allerdings nicht mit insgesamt mehr als einem vollen Beitrag belastet werden.

Im nicht privaten Bereich verstoßen weder die Beitragspflicht für Betriebsstätten noch die für nicht zu ausschließlich privaten Zwecken genutzte Kraftfahrzeuge gegen den Grundsatz der Belastungsgleichheit. Denn die Möglichkeit des Rundfunkempfangs vermittelt auch Betriebsstätteninhabern den Vorteil, sich aus dem Rundfunkangebot Informationen für den Betrieb beschaffen sowie das Rundfunkangebot für ihre Beschäftigten und Kunden nutzen zu können. Gleiches gilt für betrieblich genutzte Kraftfahrzeuge. Bei Unternehmen, deren erwerbswirtschaftliche Betätigung vor allem in der Nutzung von Kraftfahrzeugen liegt, wird dies sogar zum Hauptvorteil. Bei Mietwagen liegt der Vorteil im preisbildenden Faktor der Empfangsmöglichkeit.

Quelle: Pressemitteilung Nr. 59/2018 des BVerfG vom 18. Juli 2018

BGH: Firmenfortführung auch ohne Doktor als Sozios möglich

Der Bundesgerichtshof (BGH) hat mit Beschluss vom 8. Mai 2018 (Az.: II ZB 7/17) entschieden, dass – so der Leitsatz der Entscheidung – bei Ausscheiden des promovierten Namensgebers einer Partnerschaft von Rechtsanwälten die verbleibenden Partner bei Einwilligung des Ausgeschiedenen oder seiner Erben auch dann zur Fortführung des bisherigen Namens der Partnerschaft mit dem Dokortitel des Ausgeschiedenen befugt sind, wenn keiner von ihnen promoviert hat. Zuvor hatten Register- und Beschwerdegericht die Firmenfortführung gemäß § 2 Abs. 2 PartGG i.V.m. § 24 Abs. 2 HGB wegen Verstoßes gegen das Irreführungsverbot des § 18 Abs. 2 HGB noch abgelehnt. Der BGH „kassierte“ diese Entscheidungen.

Grund für eine Firmenfortführung ist zumeist, den ideellen sowie den materiellen Wert der bisherigen Firma zu erhalten. Dies bezieht sich – so der BGH – auch auf den Dokortitel eines ausgeschiedenen Partners, der als Namenszusatz Bestandteil der Firmierung ist. Eine konkrete Erwartung angesichts des im Sozietätsnamen enthaltenen Familiennamens eines Sozios, dass dieser dort weiterhin seine Dienste anbietet, bestehe nicht. Gegen das Irreführungsverbot des § 18 Abs. 2 Satz 1 HGB darf eine Firma dennoch nicht verstoßen. § 24 HGB setzt sich nur mit Blick auf Änderungen im Gesellschafterbestand gegen den Grundsatz der Firmenwahrheit durch. Für die Frage, ob sich die mit einem Titel verbundene generelle Wertschätzung in einer für den Geschäftsverkehr erheblichen Weise auswirkt, kommt es nach der Rechtsprechung des BGH auf die Art des Geschäftsbetriebs an. Dabei stehe ein akademischer Titel für eine abgeschlossene Hochschulausbildung. Seinem Träger werde in der breiten Öffentlichkeit ein besonderes Vertrauen hinsichtlich seiner intellektuellen Fähigkeiten, seines guten Rufs und seiner Zuverlässigkeit entgegengebracht. Rechtsanwälte verfügen über eine abgeschlossene akademische Ausbildung, vgl. § 4 Satz 1 Nr. 1 BRAO i.V.m. § 5 Abs. 1 DRiG. „Die besondere Wertschätzung, die dem Dokortitel aufgrund der darin zum Ausdruck kommenden abgeschlossenen Hochschulausbildung von der breiten Öffentlichkeit entgegengebracht wird“, ist nach Auffassung der BGH-Richter in der Sache auch bei sämtlichen Partnern der Rechtsanwalts-Partnerschaft begründet. Daher sahen sie eine Eignung zur Irreführung über wesentliche Umstände, die der Fortführungsberechtigung nach § 24 Abs. 2 HGB entgegenstehen könnten, hier nicht.

Quelle: IHK-Wissensmanagement

Hungriger Drache: Chinas Gier nach deutschen Firmen

Noch gilt China in vielen Bereichen als unterentwickelt. Doch mit dem Masterplan „Made in China 2025“ wollen Pekings Machthaber das Land zum Weltmarktführer machen. Damit das gelingt, hilft der Staat bei Firmenübernahmen im Ausland mit Kapitalspritzen nach. **Sa, 15.9., Phoenix, 19.30 Uhr**



Die Schule von morgen

Überall auf der Welt arbeiten Lehrer und Forscher an neuen Schulmodellen und setzen dabei vor allem auf innovative Bildungsmethoden. 2015 war Singapur Spitzenreiter der Pisa-Studie. Hier hat eine Forscherin den humanoiden Roboter Nadine entwickelt, der bereits am Empfang einer Schule eingesetzt werden kann. Foto: Effervescence Doc

Sa, 15.9., ARTE, 21.45 Uhr

Inside Lehman Brothers

Am Anfang der Finanzkrise von 2008 stand die Insolvenz einer Bank, der Lehman Brothers, mit einem Schuldenberg von 613 Milliarden US-Dollar. Zehn Jahre später erzählen Whistleblower nun, wie sie vergeblich Alarm geschlagen haben und dann durch die Hölle gegangen sind. Und sie warnen: Die Mechanismen des Finanzmarktes haben sich seither kaum verändert, die Banken sind immer noch extrem mächtig. **Di, 18.9., ARTE, 20.15 Uhr**



7 Tage ... Arbeitsagentur

Die Arbeitslosigkeit in Deutschland ist auf dem niedrigsten Stand seit der Wiedervereinigung, davon spürt man wenig an diesem Tag in der Arbeitsagentur Hamburg-Mitte. Fast 72.000 Arbeitslose waren Anfang 2017 in Hamburg gemeldet. Die Reporterin war vor drei Jahren selbst eine davon und hat schlechte Erinnerungen an diese Zeit. Jetzt steht sie für sieben Tage auf der anderen Seite. Sie möchte verstehen, warum diese Einrichtung einen schlechten Ruf hat, obwohl sie doch neue Jobaussichten und soziale Sicherheit bietet. Foto: NDR **Mi, 19.9., NDR, 23.50 Uhr**

Campus

Studieren in Magdeburg, Dortmund, Hohenheim und Siegen: In dieser Folge werden die Otto-von-Guericke-Universität Magdeburg, die TU Dortmund, die Universität Hohenheim und die Universität Siegen vorgestellt.

Mi, 26.9., ARD-alpha, 22.15 Uhr



Fair handeln: Bananen aus Peru

Der Bananenbauer Juan lebt im Norden Perus. Er bewirtschaftet zusammen mit seinem erwachsenen Sohn ein kleines Bananenfeld. Früher hat er seine Bananen für ein paar Münzen an einen Zwischenhändler an der Straße verkauft. Eigentlich habe er sie verschenkt,

sagt er. Jetzt bekommt er einen garantierten Festpreis und verdient das Dreifache. Seitdem die Familie Bio-Bananen für den fairen Handel anbaut, kann sie von ihren Einnahmen leben, und die Kinder können eine weiterführende Schule besuchen. Foto: ZDF/Thomas Henk Henkel **Fr, 28.9., ARTE, 17.10 Uhr**

makro: Abschied vom Welthandel?

Über den Pazifik hinweg belegen sich China und die USA mit Zöllen. Über den Ärmelkanal hinweg streiten sich Großbritannien und der Kontinent über die Wirtschaftsbeziehungen nach dem Brexit. Neue Zollschranken und Handelsbarrieren belasten internationale Warenströme, Wirtschaftsverflechtung lösen sich. Auch der politische Ton wird rauer. Stecken wir schon in einem weltweiten Wirtschaftskrieg? Die Globalisierung als Wirtschaftsmodell scheint jedenfalls am Ende. Doch was kommt danach? **Fr, 28.9., 3sat, 21.00 Uhr**

Kurzfristige Programmänderungen sind möglich.

IHK.DIE WEITERBILDUNG

Das Programm September – November 2018

Seminare

Präferenzielles und Nichtpräferenzielles Ursprungsrecht – Mit anstehenden Änderungen nach dem Unionszollkodex 2016

20.9.-20.9.2018

Verkaufseminar für Auszubildende: Auf den Kunden eingehen – mit Begeisterung verkaufen – AZUBI-aktiv

20.9.-20.9.2018

Knigge/Umgangsspielregeln – AZUBI-aktiv – Hamm

20.9.-20.9.2018

Präsentationstechniken – AZUBI-aktiv – Hamm

21.9.-21.9.2018

Vom Ausbilder zum Coach

21.9.-21.9.2018

Arbeiten im Team – AZUBI-aktiv

24.9.-24.9.2018

Arbeitsrecht – Update

24.9.-24.9.2018

Präsentationstechniken – AZUBI-aktiv

26.9.-26.9.2018

Exportkontrolle in der Praxis

26.9.-26.9.2018

Knigge/Umgangsspielregeln – AZUBI-aktiv

27.9.-27.9.2018

Buchführung für Einsteiger und Wiedereinsteiger

27.9.-27.9.2018

Rechtssicher ausbilden

27.9.-29.9.2018

Richtiger Umgang mit Kunden – AZUBI-aktiv

28.9.-28.9.2018

Führungskompetenz erwerben und erweitern

8.10.-9.10.2018

Die Datenschutzgrundverordnung (DSGVO): Beschäftigtendatenschutz in der Praxis

9.10.-9.10.2018

Kein rotes Tuch! Korrekte Grammatik und Zeichensetzung in Texten

10.10.-10.10.2018

AZUBI-aktiv Business English – Keep in practice

10.10.-10.10.2018

Social Media Knigge – AZUBI-aktiv

11.10.-11.10.2018

Grundlagenseminar – Lebensmittelhygiene

23.10.-23.10.2018

Grundlagenseminar – Lebensmittelhygiene

30.10.-30.10.2018

Seminarreihe Umsatzsteuer: Neue Umsatzsteuer auf EU-Lieferungen

31.10.-31.10.2018

Projektmanagement – Vom Start bis zum Finish

5.11.-6.11.2018

Das aktuelle Reisekosten- und Bewirtschaftungsrecht

6.11.-6.11.2018

Effektives Zeit- und Selbstmanagement

7.11.-7.11.2018

MS Excel 2010 für Windows – Basisseminar

12.11.-12.11.2018

MS Excel 2010 für Windows – Aufbau-seminar

13.11.-13.11.2018

Organisation des betrieblichen Zollwesens

13.11.-13.11.2018

MS PowerPoint 2010 für Windows – Präsentationen erstellen

14.11.-14.11.2018

IHK-Zertifikatslehrgänge und Unterrichtungen

Projekt-Manager (IHK)

22.9.-15.12.2018

Controlling für Einsteiger (IHK)

1.10.-17.12.2018

Unterrichtung im Bewachungsgewerbe – Personal gem. § 34 a GewO

8.10.-12.10.2018

Personalreferent (IHK)

9.10.-19.2.2019

Unterrichtung im Bewachungsgewerbe – Personal

15.10.-19.10.2018

Mathematisch/naturwissenschaftliche Grundlagen

29.10.-4.2.2019

Eventmanager (IHK)

5.11.-10.11.2018

Social Media Manager (IHK) – VOLLZEIT

5.11.-16.11.2018

Unterrichtung im Bewachungsgewerbe – Personal

5.11.-9.11.2018

Lehrgänge zur Vorbereitung auf IHK-Prüfungen

Geprüfter Personalfachkaufmann

8.10.2018-2.10.2019

Industriemeister Metall

13.10.2018-2.5.2020

AEVO online

13.10.2018-31.1.2019

Erwerb der Ausbildereignung – Vollzeit

16.10.-31.10.2018

Geprüfter Technischer Betriebswirt

30.10.-3.3.2020

Erwerb der Ausbildereignung

2.11.2018-30.1.2019

Wirtschaftsfachwirt

3.11.2018-7.11.2020

Geprüfter Betriebswirt

5.11.2018-16.11.2019

Geprüfter Handelsfachwirt

7.11.2018-11.9.2020

23. Industriemeisterlehrgang Chemie

8.11.2018-13.3.2021

IHK.Die Weiterbildung. Geprüfte Qualität nach DIN EN ISO 9001: 2015. Bekannte Lehrgangsangebote und Träger, die auf IHK-Prüfungen vorbereiten, können über das Weiterbildungsinformationssystem (WIS) unter <http://wis.ihk.de/ihk-pruefungen/anbieterliste> eingesehen werden. Weitere Information und Anmeldung: Industrie- und Handelskammer zu Dortmund, Märkische Straße 120, 44141 Dortmund, Tel. 0231 541799, Fax 0231 5417330, info@dortmund.ihk.de, www.ihkdo-weiterbildung.de.



Foto: Thinkstock

Duales Studium sichert Fachkräfte

Die Kombination aus Ausbildung und FH-Studium bringt Unternehmen Vorteile im Wettbewerb um den Nachwuchs.

Im Wettbewerb um die besten Mitarbeiter werden immer mehr Unternehmen zum Dienstleister für die Belegschaft. So ist es oft üblich, während der Arbeit kostenlose Getränke und Obst genießen zu dürfen, Geld für die Babyausstattung zusätzlich zu bekommen oder im betriebseigenen Fitnessclub zu schwitzen. Mit diesen Zusatzleistungen wollen die Unternehmen ihre Mitarbeiter an sich binden, motivieren und neue Bewerber ansprechen. Dabei ist es wichtig, diese „Attraktivitätsmerkmale“ sichtbar nach außen und innen zu kommunizieren und stets weiter zu entwickeln.

Fachkräftesicherung ist in erster Linie Aufgabe der Unternehmen. Allerdings sind die richtigen Rahmenbedingungen nötig. Wie der aktuelle DIHK-Arbeitsmarktreport zeigt, wünschen sich fast alle Unternehmen (92 Prozent) hierbei Unterstützung. Die wichtigsten Rahmenbedingungen, die es aus Sicht der Unternehmen anzupacken gilt, betreffen Bildung und Ausbildung. Deutlich mehr als die Hälfte (58 Prozent) wünschen sich eine Stärkung der beruflichen Bildung – etwa durch eine intensive Berufsorientierung an Gymnasien sowie eine

Stärkung der Berufsschulen. In der Industrie sind es sogar zwei Drittel der Unternehmen (65 Prozent).

Angebot der VWA seit 2015

Wenn aber die Unternehmen dual ausgebildete Fachkräfte suchen, während es viele Schulabgänger an die Hochschule zieht – was macht man dann? Man setzt auf ein duales Studium! Die Verwaltungs- und Wirtschaftsakademie (VWA) Dortmund bietet in diesem Bereich seit 2015 interessierten Ausbildungsbetrieben die Möglichkeit, Abiturienten für eine integrierte Ausbildung mit Weiterbildung und Studium an der Fachhochschule (FH) Dortmund zu gewinnen. Die Vorteile für die Betriebe liegen auf der Hand: Sie bekommen qualifizierte Nachwuchskräfte in nur acht Semestern und erhöhen etwa die Bindung der Mitarbeiter an das Unternehmen. Außerdem wird die Bachelor-Thesis für das Unternehmen geschrieben und kann direkt zum Einsatz kommen.

› **Interesse? Die VWA berät Sie gern: Jasmin Azer, Verwaltungs- und Wirtschaftsakademie Dortmund, Tel. 0231 5417-416, j.azer@dortmund.ihk.de**

Empfehlung



Geprüfter Technischer Betriebswirt

Die höchste höhere Berufsbildung im gewerblich-technischen Bereich bei der IHK absolvieren? Voraussetzung für diese Qualifizierung ist ein erfolgreicher Abschluss als Meister, Techniker oder Ingenieur. Die Teilnehmer lernen, Projekte zu leiten und sie sowohl technisch wie auch unter wirtschaftlichen Aspekten zu unterstützen. Technisch-wirtschaftliche Prozessschnittstellen zu koordinieren, gehört ebenso zu den Inhalten der Veranstaltung wie das Führen von Mitarbeitern.

Beginn: 30.10.2018, Infos: Jürgen Brückhändler, Tel. 0231 5417-415



Industriemeister Chemie

Aufgrund einer sehr hohen Nachfrage starten wir noch im Herbst 2018 mit einem neuen Lehrgang auf dem Werk der Bayer AG in Bergkamen. Nebenberuflich können Mitarbeiter aus der chemischen Industrie an Ihrem Aufstieg arbeiten. Der Industriemeister Chemie kontrolliert nicht nur die ein- und ausgehenden Erzeugnisse und sorgt für einen störungsfreien und termingerechten Arbeitsablauf.

Beginn: 8.11.2018, Infos: Nadine Dominiak, Tel. 0231 5417-307, n.dominiak@dortmund.ihk.de



Schnipp! Schnapp!

Bitte schneiden Sie Ihre Briefmarken aus für Bethel. Sie schaffen damit sinnvolle Arbeit für behinderte Menschen.

Briefmarkenstelle Bethel
Quellenhofweg 25 · 33617 Bielefeld
www.briefmarken-fuer-bethel.de

Bethel 



Langsamer Abschied



2. Philharmonisches Konzert
Edward Elgar · Cellokonzert e-moll op. 85
Jean Sibelius · Die Okeaniden op. 73
7. Sinfonie C-Dur op. 105
Dirigent: : Daniel Blendulf
Violoncello: Franziska Batzdorf (Solo)

03. und 04. Juli 2018, 20.00 Uhr
19.15 Uhr · Wir stimmen ein (2. OG)
im Konzerthaus Dortmund
Karten & Info: 0231/50-27222 · theaterdo.de



C. BECHSTEIN
Der kostbare Klang

*Edelste Klaviere und Flügel
aus Deutschlands
einzigartiger Manufaktur*

Hansastraße 7-11 · 44137 Dortmund
0231 141 075 · www.vanbremen.de



PIANOHAUS
van Bremen
- seit 1906 -

KULTURKALENDER

Das Programm September / Oktober 2018

Gustav-Lübcke-Museum Hamm

Neue Bahnhofstraße 9, 59065 Hamm
Tel. 02381 17-5714
www.hamm.de/gustav-luebcke-museum
bis 28.10.: „Hier und Jetzt- Aktuelle Kunst in Hamm und Westfalen“
ab 28.10.: Studioausstellung „Mythos Germanien“

Maximilianpark Hamm

Ostwennemarstr. 100, 59071 Hamm
Tel. 02381 98210-0
www.maximilianpark.de
3.-7.10.: Land und Leute Herbstmarkt
12.-28.10.: Der Maxipark erstrahlt im geheimnisvollen Licht-Herbstleuchten

Kurhaus Bad Hamm

Ostenallee 87, 59071 Hamm
Tel. 02381 17-5501, www.hamm.de
29.9.: Echoes of Swing
30.9.: Dinner für Spinner

Haus Opherdicke

Dorfstr. 29, 59439 Holzwickede
Tel. 02301 9183972, www.kreis-unna.de
27.9.: Walter muss weg – Festival Mord am Hellweg

Lindenbrauerei

Kultur- und Kommunikationszentrum
Rio-Reiser-Weg 1, 59423 Unna
Tel. 02303 251120
www.lindenbrauerei.de
5.10.: FAB & Friends
12.10.: Bruno „Günna“ Knust

Heinz-Hilpert-Theater

Kurt-Schumacher-Str. 39, 44532 Lünen
www.luenen.de
13.10.: Baumann & Clausen
18.10.: Der bewegte Mann, Musical

Städtische Galerie „sohle 1“

Jahnstr. 31/Museumsplatz
59192 Bergkamen-Oberaden
www.stadtmuseum-bergkamen.de
Tel. 02306 30602117
26.9.: mittwochsMix „Anka Zink“
ab 7.10.: Künstlerbund Schieferturm
„R255 – G255 – B – 255“

Rohrmeisterei Schwerte

Ruhrstraße 20, 58239 Schwerte
Tel. 02304 2013001
www.rohrmeisterei-schwerte.de
2.10.: Rohrmeisterei unplugged mit Christ Kramer

domicil

Hansastr. 7-11, 44137 Dortmund
Tel. 0231 86290-30
www.domicil-dortmund.de
7.10.: Soundzz – Familienkonzert mit Big Band

Festival RuhrHOCHdeutsch

Spiegelzelt
Rheinlanddamm 200, 44139 Dortmund
www.ruhrhochdeutsch.de
2.10.: „Irre ist menschlich-Selbstironie für alle!“
10.10.: „Alle Jubeljahre“-Hennes Bender

Kinder- und Jugendtheater Dortmund

Sckellstraße 5-7, 44141 Dortmund
Tel. 0231 5023184
www.theaterdo.de
6.10.: Tschick
11.10.: Ein König zu viel

Schauspielhaus Dortmund

Hiltropwall 15, 44137 Dortmund
Tel. 0231 5027222, www.theaterdo.de
29.09.: Der Kirschgarten
12.10.: Everything belongs to the future

Konzerthaus Dortmund

Brückstraße 21, 44135 Dortmund
Tel. 0231 22696200
www.konzerthaus-dortmund.de
7.10.: Mozart Matinee
18.10.: La Traviata

Museum Ostwall im Dortmunder U

Leonie-Reyggers-Terrasse 2
44137 Dortmund, www.dortmund.de
ab 15.9.: „The Pink Floyd Exhibition: Their Mortal Remains“

Museum für Kunst und Kulturgeschichte

Hansastraße 3, 44137 Dortmund
Tel. 0231 50-25522
www.dortmund.de
bis 21.10.: Cowboy und Indianer – Made in Germany
bis 14.10.: Herr Fritz, woher stammen die Bilder?

Opernhaus Dortmund

Platz der Alten Synagoge,
44137 Dortmund
Tel. 0231 5027222
www.theaterdo.de
6.10.: Musicircus-Von Barock bis Broadway
21.10.: Aida, Oper von Giuseppe Verdi

Theater Fletch Bizzel

Humboldtstr. 45, 44137 Dortmund
Tel. 0231 – 142525
www.fletch-bizzel.de
28.9.: „Nacht, Mutter“
14.10.: Der Vorname

Zeche Zollern

Grubenweg 5, 44388 Dortmund
Tel. 0231 6961-111
www.zeche-zollern.de
bis 28.10.: RevierGestalten

Empfehlung



Eine Klangreise durch Europa

Mit insgesamt 35 Konzerten an 60 Tagen findet der Celloherbst 2018 am Hellweg statt. Unter dem Motto „Europa“ wird an unterschiedlichen Standorten wie dem Haus Opherdicke in Holzwickede oder der Atlas Schuhfabrik in Dortmund musikalische Vielfalt geboten. Deutschlands bekanntester Cellist Daniel Müller-Schott hat die Schirmherrschaft übernommen.

ab 22.9. in der Hellwegregion



In der Zukunft für immer jung

Im Jahr 2098 in Großbritannien: Ein Medikament, das den Altersprozess anhält, wurde entwickelt. Leider viel zu teuer, als dass es sich jeder leisten könnte. Doch wie lässt sich dieser technologische Fortschritt gerecht auf die Menschheit verteilen? Das erfahren Besucher des Theaterstücks „Everything belongs to the future“ im Schauspielhaus Dortmund“.

ab 12. Oktober, Dortmund

JETZT TICKETS SICHERN!

Reservierung unter der Hotline (Montag bis Freitag von 9:00 bis 20:00 Uhr).

0231/77 40 733



Präsentiert von
BERNHARD PAUL & JÜRGEN HAMMEL

**23
NOV**

**IN DER SPIELBANK
HOHENSYBURG
DORTMUND**

**6
JAN**

WWW.RONCALLI.DE



PALMGARDEN

SYGHT

SPIELBANK
HOHENSYBURG

Herausgeber:

Industrie- und Handelskammer zu Dortmund

Hauptgeschäftsstelle:

Industrie- und Handelskammer zu Dortmund

Märkische Straße 120, 44141 Dortmund

Telefon: 0231 5417-0

Telefax: 0231 5417-109

Internet: www.dortmund.ihk24.de

Zweigstelle Hamm:

Industrie- und Handelskammer zu Dortmund

Zweigstelle Hamm

Ostring 15, 59065 Hamm

Telefon: 02381 92141-0

Telefax: 02381 92141-23

Redaktion:

Gero Brandenburg,

g.brandenburg@dortmund.ihk.de

Tobias Schucht, t.schucht@dortmund.ihk.de

Ute Max, u.max@dortmund.ihk.de

Verantwortlich für den Inhalt des redaktionellen Teils: Georg Schulte, g.schulte@dortmund.ihk.de

Die Redaktion übernimmt für unverlangt eingesandte Manuskripte keine Verantwortung und behält sich deren Kürzung vor.

Adresse der Redaktion:

IHK-Magazin Ruhr Wirtschaft

Märkische Straße 120, 44141 Dortmund

Telefon: 0231 5417-256 / -257

Die Ruhr Wirtschaft erscheint zehn Mal im Jahr. Die Ausgaben Dezember/Januar und Juli/August erscheinen als Doppelausgabe. Die Ruhr Wirtschaft ist gemäß § 13 (1) der Satzung Veröffentlichungsorgan der IHK. Der Bezug der IHK-Zeitschrift erfolgt im Rahmen der grundsätzlichen Beitragspflicht als Mitglied der IHK. Für andere Bezieher beträgt der Bezugspreis 50,25 Euro einschl. gesetzlicher Mehrwertsteuer. Druckauflage: 30.744 (IVW 01/2018)

ISSN: 0343-1452

Redaktionsschluss

dieser Ausgabe: 31. August 2018

Ausgabedatum: 17. September 2018

Verlag und Druckerei:

Verlag Lensing-Wolff GmbH & Co. KG, Dortmund

Anzeigenservice:

Kirsten Gerold (verantwortlich) / Peter Wille

Verlag Lensing-Wolff GmbH & Co. KG

Pressehaus, Westenhellweg 86-88

44137 Dortmund

Telefon: 0231 9059-6420

Telefax: 0231 9059-8605

E-Mail: peter.wille@mdhl.de

Derzeit ist die Preisliste Nr. 35

vom 1. Juli 2018 gültig.



Individuelle Beratung: IHK-Sprechtage

Informationen zu den Themen Finanzierung und Steuern.

Sowohl für die Gründung als auch für die Erweiterung und Festigung von Unternehmen stehen zahlreiche öffentliche Finanzierungshilfen zur Verfügung. Die Auswahl der passenden Förderbausteine ist jedoch nicht leicht, und die jeweiligen Vergabebedingungen und Konditionen sind nur schwer zu überschauen.

Deshalb bietet die IHK zu Dortmund gemeinsam mit der NRW.Bank und der Bürgschaftsbank NRW in regelmäßigen Abständen kostenlose Finanzierungssprechtage an. Gemeinsam mit der Steuerberaterkammer Westfalen-Lippe bietet die IHK außerdem Steuerbersprechtag an. Zielgruppe sind Existenzgründer, Jungunternehmer und potenzielle Nachfolger, die bislang noch nicht steuerlich beraten wurden. In einem vertraulichen Einzel bis zu einer halben Stunde haben sie die Möglichkeit,

steuerliche Fragen mit einem Steuerberater zu besprechen. Das Angebot ist kostenfrei und unverbindlich. Diese Erstinformation ersetzt nicht die reguläre Begleitung der selbstständigen Tätigkeit durch einen Steuerberater. Eine vorherige Anmeldung und Terminabsprache ist erforderlich. Ansprechpartnerin ist Annika Somberg, Tel. 0231 5417-163, a.somberg@dortmund.ihk.de. Anmeldungen sind online auf der Homepage der IHK zu Dortmund möglich. dortmund.ihk24.de

IHK-Finanzierungssprechtage

› Termine jeweils donnerstags:

15.11.2018 in Hamm

13.12.2018 in Dortmund

IHK-Steuerbersprechtag

› Termine jeweils mittwochs:

14.11.2018 in Hamm

12.12.2018 in Dortmund

Risiken und Gefahren vermeiden

IHK und BEW informieren über Neuerungen im Umweltrecht.

Erstmalig führt die IHK zu Dortmund gemeinsam mit dem BEW, einem führenden Weiterbildungsanbieter im Bereich des Umweltrechts, eine Infoveranstaltung durch. Das „1. Umwelt-Update“ findet am Dienstag, 9. Oktober 2018, von 9 bis 17 Uhr im Großen Saal der IHK statt. Vier ausgewiesene Fachleute erläutern Neuerungen im Umweltrecht. Der betriebliche Umweltschutz ist rechtlich stark geregelt und besteht aus den Themenbereichen Immissionsschutz, Störfallmanagement, Abfall- und Ressourcenwirtschaft sowie Gewässerschutz. Fast alle Unternehmen sind von mindestens einem dieser Bereiche betroffen. Um Risiken abwenden zu können, müs-

sen die Verantwortlichen in den Unternehmen verschiedene Regelwerke kennen, um die daraus abzuleitenden Unternehmerpflichten zu erfüllen. Mögliche Risiken sind Gefahren für die Umwelt, für die Gesundheit des Menschen, Geldstrafen oder der Verlust von Anlagenzulassungen. Ziel des „Updates“ ist es, einen soliden Überblick aus erster Hand zu geben.

› Eine Anmeldung ist erforderlich, die

Teilnahmegebühr beträgt 98 Euro

› Weitere Informationen zum

Programm und die Möglichkeit

zur Anmeldung unter: www.dortmund.ihk.de, Dokument-Nr. 4162134

› IHK-Ansprechpartner:

Thorsten Mack, Tel. 0231 5417-274,

t.mack@dortmund.ihk.de

ETL | Aurin, Heiland & Kollegen GmbH Steuerberatungsgesellschaft

Unsere Kanzlei bietet mittelständischen Unternehmen ein breites Spektrum an Leistungen an, wie z. B.

- digitale Buchführung,
- Belegarchivierung
- elektronische Mandantenakte/PISA
- Finanzierungsberatung
- Branchenanalysen,
- Betriebsvergleiche
- Vorausschauende, steuer-gestaltende Beratung

ETL-Aurin, Heiland & Kollegen GmbH Steuerberatungsgesellschaft

Hoher Wall 5 | 44137 Dortmund | Telefon 0231-5575570

www.ihre-steuerberater-dortmund.de

Taxi bitte!

Europäische Taximesse am 2. und 3. November 2018 in Köln.

Die Fachvereinigung Personenverkehr Nordrhein Taxi-Mietwagen e. V. veranstaltet unter Beteiligung des Deutschen Taxi- und Mietwagenverbands e. V. (BZP) am 2. und 3. November in der Messehalle 4.1 der Köln Messe die Europäische Taximesse. In diesem Rahmen erfolgt auch die Abschlusskundgebung der BZP Mitgliederversammlung, die am 1. November ebenfalls in Köln stattfinden wird. Die Veranstaltung findet bereits zum sechsten Mal in der Messehalle statt, Eintritt und Parken sind frei. Mehr als 100 Aussteller haben bereits Stände gebucht. Zielgruppe der Messe sind Taxi- und Mietwagenunternehmer, deren Mitarbeiter sowie alle in der Personenbeförderung mit Pkw und Kleinbussen Tätigen. Die Besucher können sich unter anderem über die in Taxibetrieben und Taxizentralen einzusetzende IT informieren. Von besonderem Interesse dürften auch Programme für DTA, Abrechnungen sein. Am Messesfreitag um 15 Uhr spricht Michael Müller, Präsident des Deutschen Taxi- und Mietwagenverbands e. V. (BZP) zum Thema „Umweltpolitik und ihre Aus-



Foto: Thinkstock

wirkungen auf das Taxi- und Mietwagengewerbe“. Als Redner angefragt ist der Bundesminister für Verkehr und digitale Infrastruktur Andreas Scheuer. Er wird die verkehrspolitische Sicht der Bundesregierung darstellen und erläutern. Auch der internationale Verband, die International Transport Road Union (IRU), nutzt die Plattform der Taximesse für sein achties internationales Taxiforum.

eurotaximesse.de

- › **Unternehmen, die sich an der Ausstellung beteiligen möchten, melden sich bei der Fachvereinigung Personenverkehr Nordrhein Taxi-Mietwagen e. V., Siemensstr. 1, 40789 Monheim, Tel. 02173 9599-0, Fax 02173 9599-25.**

Finanzierungs-Check

So machen Sie mehr aus Ihren Ideen.

Insbesondere junge, technologieorientierte Unternehmen stehen oft vor dem Problem einer soliden Finanzierung. Die vorhandenen Eigenmittel sind begrenzt und Fremdmittel werden nur bei entsprechenden Sicherheiten gewährt. Diese fehlen aber oft, wenn die Investitionskosten hoch und die Renditeerwartungen ungewiss sind. Für Startups spielt Venture Capital bzw. Wagniskapital

bei der Unternehmensfinanzierung daher eine wichtige Rolle. Am 10. Oktober informieren Experten der IHK und NRW.Bank in Einzelgesprächen über Finanzierungsmöglichkeiten für Startups. Wer ein innovatives und wachstumsorientiertes Unternehmen führt oder mit einer profitablen Geschäftsidee starten möchte, hat die Chance sein Projekt kurz vorzustellen. Am besten verwenden Sie dafür das Onlineformular „Finanzierungs-Check-Beteiligungskapital“, gerne in Verbindung mit einer aussagekräftigen Präsentation und senden diese vorab ausgefüllt an startercenter@dortmund.ihk.de.

- › **Anmeldung, das Online-Formular und weitere Informationen finden Sie auf der Internetseite der IHK zu Dortmund unter der Dokumenten-Nr. 118114302**



Foto: Thinkstock

Veranstaltungen der IHK zu Dortmund

Existenzgründung in Hamm – Beratungstage

Heinrich-von-Kleist-Forum, Hamm
18. September 2018
16. Oktober 2018
Anke Schulze-Altenmethler
Tel. 02381 92141-14
a.schulze@dortmund.ihk.de

48. Patentseminar

TU Dortmund
18. September 2018
Ralf Bollenberg
Tel. 0231 5417-106
r.bollenberg@dortmund.ihk.de

„Kompetenzen aus der Region – Best Practice aus Wirtschaft und Design“

19. September 2018
IHK zu Dortmund
Patrick Voss
Tel. 0231 5417-153
p.voss@dortmund.ihk.de

Die Initiale 2018

5. Oktober 2018
Westfalahallen
Simone Krichel
Tel. 0231 5417-233
s.krichel@dortmund.ihk.de

Umwelt-Update 2018

IHK zu Dortmund
9. Oktober 2018
Torsten Mack
Tel. 0231 5417-274
t.mack@dortmund.ihk.de

IHK-VentureCapital-Sprechtage für Startups

IHK zu Dortmund
10. Oktober 2018
Katharina Borucki
Tel. 0231 5417-116
k.borucki@dortmund.ihk.de

Immobilienforum 2018

IHK zu Dortmund
11. Oktober 2018
Joachim Odenell
Tel. 0231 5417-111
j.odenell@dortmund.ihk.de

Weitere Informationen und Anmeldung unter:
www.dortmund.ihk24.de/veranstaltungen



In der Themenwelt Haus & Wohnen finden Mieter und Eigentümer Beratung rund ums intelligente Zuhause. Fotos: Westfalenhallen Dortmund

Familienspiele beim Dortmunder Herbst

Im Oktober verwandelt sich die Westfalenhalle in einen großen Markt der Unterhaltung. Ausprobieren nach Herzenslust ist das Motto.

Vom 3. bis zum 7. Oktober öffnet der Dortmunder Herbst in der Messe Westfalenhallen wieder seine Tore. Besucher aller Altersklassen werden in den zehn abwechslungsreichen Themenwelten erwartet. Ein Shopingerlebnis der besonderen Art ist diesmal die große Marken-Outlet-Fläche. Am Stand des Fußball- und Leichtathletik-Verbands haben Sportbegeisterte die Möglichkeit, sich auszuupern. Neu ist in die-

sem Jahr die interaktive Erlebniswelt „Games for Families“, bei der Computer-, Konsolen- und Gesellschaftsspiele beliebter Marken nach Herzenslust ausprobiert werden können.

Im Bereich Mode & Beauty dreht sich alles um Schönheit und Wohlbefinden. Auf der neu angelegten Outletfläche „Black Sales“, werden bekannte Marken wie Converse, Naktano oder Calvin Klein zu günstigen Konditionen angeboten.

In der neuen Sportwelt dürfen die Gäste sportlichen Aktivitäten nachgehen. Der Fußball- und Leichtathletik-Verband bietet eine 15 mal 10 Meter große Fläche, auf der das fußballerische Können erprobt werden kann. Die Leichtathletikfans haben die Chance, auf einer 60 Meter langen Bahn, gegen die Bestzeiten von Spitzensportlern anzulaufen. Neben dem Fußball- und Leichtathletik-Verband trifft man auf verschiedenste Vereine aus der Region.

Ob digital oder analog, die Erlebniswelt „Games for Families“ bringt eine abwechslungsreiche Spiele-Auswahl mit vielen Neuheiten auf den Dortmunder Herbst. Alle Generationen sind zum Mitmachen und Ausprobieren der Produkte bekannter Marken wie, Nintendo, Haba, Kosmos Verlag oder Noris-Spiele eingeladen. Dabei gibt es ein besonderes Versprechen: Alle gezeigten Titel kommen ohne Gewaltdarstellungen aus und bieten Mehrwert-, Bewegungs- und Spaßgarantie für die ganze Familie.

Smart Home Roadshow

Ein sicheres und komfortables Zuhause ist keine Zukunftsvision. Neu auf der Fläche Haus & Wohnen ist die „Smart Home Roadshow“. Präsentiert werden verschiedene Anwendungsmöglichkeiten für mehr Komfort, Energieeffizienz und Sicherheit. Mieter und Eigentümer bekommen hier eine herstellerunabhängige und individuelle Beratung. Passgenaue Lösungen für jedes Budget sowie Inspirationen rund um das intelligente Zuhause und Informationen zu Einbruchprävention werden angeboten.

Auf der Fläche Küche und Haushalt gibt es Nützliches und Praktisches für Küche & Co. Besucher dürfen sich in diesem Jahr auf die unterhaltsame Kochwerkstatt mit Radio 91.2 freuen.



Arm in Arm mit Mario. Bekannte Marken wie Nintendo laden zum Mitmachen ein.

Der Moderator Stefan Hoffmann und der Koch Jan Urban zaubern herbstliche Rezepte vor den Augen der Gäste. Wer die Rezepte nachkochen möchte, kann am Stand direkt das passende Rezeptheft mitnehmen. Zudem werden prominente Gastköche aus dem Sportbereich erwartet.

Ein weiteres Highlight ist der „Dortmunder Grill-Champions“-Wett-

bewerb, der in diesem Jahr bereits zum dritten Mal ausgetragen wird. Am 3. Oktober dürfen die zuvor ausgewählten Teilnehmer ihr Können unter Beweis stellen und einen von vier Enders-Gasgrills als Preis gewinnen.

Viele weitere Themenwelten wie Unterwegs, Sicher & Gesund oder Ideenreich erwarten die Besucher des Dortmunder Herbst.

MESSEKALENDER

Das Programm September/Oktober 2018

cinec

22.-24.9.2018, München

INTERBOOT

22.-30.9.2018, Friedrichshafen

EXPERIENCE ADDITIVE MANUFACTURING

25.-27.9.2018, Augsburg

FachPack

25.-27.9.2018, Nürnberg

security essen

25.-28.9.2018, Essen

WindEnergy Hamburg

25.-28.9.2018, Hamburg

photokina

26.-29.9.2018, Köln

REHACARE

26.-29.9.2018, Düsseldorf

INTERGEM

28.9.-1.10.2018, Idar-Oberstein

therapie on tour Bochum

28.-29.9.2018, Bochum

INTERMOT Köln

3.-7.10.2018, Köln

Dortmunder Herbst 2018

3.-7.10.2018, Dortmund

Insights-X

4.-6.10.2018, Nürnberg

Die Initiale 2018

5.10.2018, Dortmund

MAG

5.-7.10.2018, Erfurt

Elect!

8.-10.10.2018, Stuttgart

EXPO REAL

8.-10.10.2018, München

Bar Convent Berlin

8.-10.10.2018, Berlin

Motek

8.-11.10.2018, Stuttgart

it-sa

9.-11.10.2018 Nürnberg

ALUMINIUM

9.-11.10.2018, Düsseldorf

acoustex

10.-11.10.2018, Dortmund

Frankfurter Buchmesse

10.-14.10.2018, Frankfurt/Main

INTERGEO

16.-18.10.2018, Frankfurt/Main

eMove360° Europe

16.-18.10.2018, München

Chillventa

16.-18.10.2018, Nürnberg

Fakuma

16.-20.10.2018, Friedrichshafen

Hamburg Boat Show

17.-21.10.2018, Hamburg

We Love Wedding 2018

20.-21.10.2018, Dortmund

Cleanzone

23.-24.10.2018, Frankfurt/Main

parts2clean

23.10.-25.10.2018, Stuttgart

Arbeitsschutz Aktuell

23.-25.10.2018, Stuttgart

DKM 2018

23.-25.10.2018, Dortmund

interbad

23.-26.10.2018, Stuttgart

EuroBLECH

23.-26.10.2018, Hannover

glasstec

23.-26.10.2018, Düsseldorf

ORGATEC

23.-27.10.2018, Köln

Empfehlung



Fachwissen und die nötigen Kontakte

Was brauchen Gründer und Jungunternehmer besonders dringend? Bratung und die richtigen Kontakte. Denn am Anfang der Karriere mit der eigenen Geschäftsidee kann man nicht schon alles wissen. Know-how für Gründer gibt es am 5. Oktober im Rahmen von „Die Initiale“. Im Kongresszentrum Westfalenhallen können sich die Besucher austauschen und profitieren von einem umfangreichen Forenprogramm. **5. Oktober, Dortmund**



Neue Cocktail-Kreationen

Der Bar Convent Berlin ist eine Mischung aus Kongress und Fachmesse für die Bar- und Getränkebranche. Auf der zweitägigen internationalen Fachmesse kommen Barbesitzer und Barkeeper sowie Spirituosen- und Getränkehersteller zusammen, um sich über neue Entwicklungen und Produkte zu informieren und auszutauschen. 2017 wurden über 12.000 Messebesucher gezählt. **8. bis 10. Oktober, Berlin**



... ein Anruf oder Fax erfüllt Ihre Wünsche

Gebr. Lensing GmbH & Co. KG
Anzeigenservice Fachzeitschriften

Westenhellweg 86-88
44137 Dortmund

Telefon: 0231 9059-6420
Fax: 0231 9059-8605

Eintragungen: 6 à 51,50 / 12 à 47,50 Euro + 19% Mehrwertsteuer

Alles!

rund um

poster
galerie



0231 /
527654
Fax:
553020



**Professionelle
App-Entwicklung**
www.AppPlusMobile.de

0231 /
98538090

Akten- und Datenvernichtung



Reisswolf GmbH
Kohlenweg 8, 44147 Dortmund
www.reisswolf.de

0231 /
820051

Alu- Fahrgerüste

Miete - Service Verkauf
Weise
GERÜSTBAU - LEITERFABRIK

0231 /
315030
Fax:
31503-20



AIRSPACE WORKSHOP GMBH & CO. KG
WEIBENBURGER STR. 3 • 44135 DORTMUND
E-Mail: info@ballonzauber.de
RAUM- UND BALLONDEKORATIONEN • BALLONGAS
WERBEBALLONS • LUFTSPIELKISSEN • GROSSBALLONS
DEKORATIONEN • WERBUNG • LOGISTIK

0231 /
5569700
Fax:
55697040



Bastian Patrakscht
berät - verhandelt - realisiert
www.bapafinance.de
Hirschweg 11, 44269 Dortmund

0231 /
95485650

Böhmer
seit mehr als
50 Jahren im
Immobilienmarkt

**BÖHMER
& Immobilien**
www.immobilien-boehmer.de

02378 /
9293-0
Fax:
9293-29

Büro- Möbel

Schüssler Objekt-
Einrichtungen
BÜRO-EINRICHTUNGSHAUS

Eisenhüttenweg 7 • 44145 Dortmund

0231 /
861077-0
Fax:
861077-29

FAHNENTEX

**Gerade jetzt -
Fahnen reinigen,
ausbessern, reparieren.**
www.fahnentex.de

0231/
54509644
Fax:
578246

Fliesen- Centrum



Linnenbecker
Niedersachsenweg 12
44143 Dortmund
http://www.linnenbecker.de

0231 /
562090-0
Fax:
562090-88

GABELSTAPLER CENTER KAMEN

An der Seseke 30 • 59174 Kamen
info@gabelstapler-center.de
www.gabelstapler-center.de

02307/
208-150
Fax
208-111

GABELSTAPLER

KOOP für Gabelstapler GmbH
Baumaschinen und Gabelstapler
Verkauf Neu + Gebraucht ■ Miete
Service ■ Ersatzteile ■ Schulung
www.koop-gabelstapler.de

02303/
41021
Fax:
49283

GABELSTAPLER

STILL GmbH
Verkauf / Miete / Gebraucht
Werksniederlassung Dortmund
Breisenbachstr. 106, 44357 Dortmund

0231 /
9361115
Fax:
9361170

Glaserei Fenster Service

GLAS UND RAHMEN
www.glas-und-raahmen.de
Kreissstr.41 - 44287 Dortmund



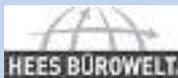
02304 /
86660
Fax:
830396

RUHR

Wirtschaft
Das regionale Unternehmermagazin

Gesucht und gefunden.

Fachkompetenz.



FÜR DAS BESSERE ARBEITEN.

www.hees.de
Hannöversche Str. 22, 44143 Dortmund

0231 /
562209-0
Fax:
56220999



Dipl.-Ing. **TECKLENBORG GmbH**
Verkauf - Miete - Service - Schulung
Schemmelweg 2, 59368 Werne a. d. Lippe
www.tecklenborg.de

02389 /
7981-0
Fax:
7981-94

Gebäude-Service



Infrastrukturelles FM, Unterhaltsreinigung,
Baureinigung, Hausmeisterdienste,
Fassadenreinigung, Glasreinigung, Winterdienst
Bergstraße 24, 33803 Steinhagen

05204 /
9147-0
Fax:
9147-47



Wir fertigen auf modernen CNC-gest.
Maschinen kompl. Gehäuse, Verkleidungen
usw. sowie Zuschnitte genibbelt, gelasert
und gekantet vom Einzelteil bis Serien
HEYDO Apparatebau GmbH
Gernotstr. 13, 44319 Dortmund

0231 /
921027-0
Fax:
21973

Hochdruckreiniger Nass- und Trockensauger



KÄRCHER STORE MOSER
Wambeler Hellweg 36 • 44143 Dortmund
www.kaercherstore-moser.de

0231 /
124068
Fax:
124339



hotel ambiente
WOHNEN & TAGEN

0231 /
477377-0
Fax:
477377-10



► Objektbewachung
► Infrastrukturelle Dienstleistungen
► Pfortnerdienste
► Bestreifung & Schließdienst
August-Bebel-Str. 20, 33602 Bielefeld

0521 /
137878
Fax:
137880

INTRADUCT

Fachübersetzungen & Dolmetscherdienst

Fachübersetzungsbüro für alle Sprachen
diplomiert Dolmetscher & Übersetzer
Gerichtsstr. 19 • 44135 Dortmund
info@intraduct.de • www.intraduct.de

0231 /
952045-0
Fax:
952045-28



SCHRADER
Industriefahrzeuge GmbH & Co. KG
59439 Holzwickede • Wilhelmstr. 20
www.schrader-lindestapler.de

02301 /
91251-0
Fax:
91251-15



OCC - Office Competence Center
Berater - Planen - Einrichten
Am Brambusch 17, 44536 Lünen
www.occ.info

0231 /
9860538
Fax:
9860517



► Hubwagen ► Montagelifte
► Hubtische ► Deichselstapler
Küferstraße 17 • 59067 Hamm
info@proteus-lift.de • www.proteus-lift.de

02381 /
544700
Fax:
544709

Rolladen DAME

• Rolladen, Markisen + Reparaturen
• preisgünstige Motorantriebe auch
zum nachträglichen Einbau
www.Rolladen-Dame.de

02304 /
2538000
oder
0231 /
6104973

Technische Gase Großhandel

**Cagogas GmbH - Flughafenstr. 151
44309 Dortmund - www.cagogas.de**

0231 /
54523180

CAGOGAS

Propangas, Technische Gase, Treibgas, usw.
Supergünstig für Handel und Gewerbe!!!!!!

Fax:
54523189



Gewerbliche Facharbeiter
(Bau-Nebengewerbe, Metall, Logistik)
www.uniflex-personal.de
Ostenhellweg 50, 44135 Dortmund

0231 /
999565-10
Fax:
999565-09



**Businesstransfer
Incentive - Gruppenplaner**
www.zwiehoff.de
info@zwiehoff.de

0231 /
463346

MEETINGS MIT GUTEM GEWISSEN

NACHHALTIGKEIT FÄNGT IM KLEINEN AN

Das Tagungsland NRW steht im bundesweiten Vergleich stets mit an der Spitze. Veranstalter schätzen vor allem die Vielzahl ausgezeichneter und außergewöhnlicher Tagungsstätten überall im Land.

Gute Noten gibt es außerdem für das hervorragende Hotelangebot und die gute Verkehrsanbindung. Zunehmend wichtiger wird aber auch das Thema Nachhaltigkeit.

Ein verantwortungsvoller Umgang mit Ressourcen, soziale Verantwortung, Umwelt- und Klimaschutz sind heutzutage bei der Wahl eines Veranstaltungsortes mindestens ebenso wichtig wie die perfekte Inszenierung. So bevorzugt bereits jeder zweite Veranstalter von Tagungen, Messen, Kongressen und Events (51,6 Prozent) einen Anbieter mit zertifizierten Managementsystemen wie beispielsweise „Fairpflicht“, „Green Note“ oder „Green Globe“.

Große Städte wie Bonn, das mit dem Projekt „Sustainable Bonn“ einen wichtigen Impuls gesetzt hat und bereits rund 40 Partnerbetriebe für den Ausbau einer nachhaltigen Tagungsinfrastruktur in der Region Bonn/Rhein-Sieg/Ahrweiler gewinnen konnte, haben den Wettbewerbsvorteil eines solchen Angebots längst erkannt. Und mit dem Congress Centrum Halle Münsterland und dem Eurogress Aachen gehörten

2017 bei der Konferenz „greenmeetings und events“ gleich zwei nordrhein-westfälische Anbieter zu den Nominierten in den Kategorien Energiemanagement/Ressourcenschonung und nachhaltiges Personalmanagement.

WO STEHE ICH SELBST?

Auch ohne starken Partner im Hintergrund müssen sich gerade kleine und mittlere Unternehmen wie die vielen familiengeführten Tagungshotels, kleine Stadthallen oder intime Eventlocations den Herausforderungen stellen, um im MICE-Markt der Zukunft Schritt halten können. Tourismus NRW e.V. hat deshalb eine Qualifizierungsoffensive gestartet und bietet auf dem B2B-Portal www.touristiker-nrw.de demnächst Self Checks für Leistungsträger mit weniger als 250 Mitarbeitern an.

Denn Nachhaltigkeit beginnt schon im Kleinen: Trenne ich meinen Abfall im Unternehmen? Verwende ich beim Catering immer noch Einweggeschirr und Portions-

verpackungen? Woher beziehe ich meine Lebensmittel? Ist mein Standort mit öffentlichen Verkehrsmitteln erreichbar und barrierefrei? Wie gehe ich mit meinen Mitarbeitern um? Verfüge ich überhaupt über eine Strategie, in der Belange von Nachhaltigkeit und Umwelt berücksichtigt werden?

Eine Reihe solcher Fragen, basierend auf den drei Säulen Ökologie, Ökonomie und Soziales, helfen den Anbietern bei der Selbsteinschätzung in puncto Nachhaltigkeit. Ergänzt wird der Self Check schließlich durch E-Learning-Videos, die den Teilnehmern Strategien und Maßnahmen vermitteln, wie sie durch nachhaltiges Wirtschaften Kosten und Ressourcen minimieren können. Zum Beispiel ist bei der Energieeinsparung schon der Einsatz von Bewegungsmeldern und Zeitschaltuhren ein erster Schritt. Es darf aber natürlich auch über den Einbau einer Photovoltaik-Anlage nachgedacht werden.

www.touristiker-nrw.de/selfchecks

Gefördert durch:



EUROPÄISCHE UNION
Investition in unsere Zukunft
Europäischer Fonds
für regionale Entwicklung

Ministerium für Wirtschaft, Innovation,
Digitalisierung und Energie
des Landes Nordrhein-Westfalen



NORDRHEIN
WESTFALEN BUSINESS

Mit BluePort managen Unternehmer Finanzen effizient von überall.

Damit Sie sich endlich um das Wesentliche kümmern können.

#PositiverBeitrag



Jetzt 6 Monate
kostenlos testen¹

deutsche-bank.de/BluePort

¹ Für Neukunden: Bis 30.09.2018 abschließen und Deutsche Bank BluePort kostenlos testen.

