



www.dortmund.ihk24.de

INTERNATIONALES RANKING
Dortmund weltweit viertgrünste Stadt

NACHHALTIG UND DIGITAL
Wilopark eröffnet

WURZELN BIS INS JAHR 1885
Creditreform Dortmund

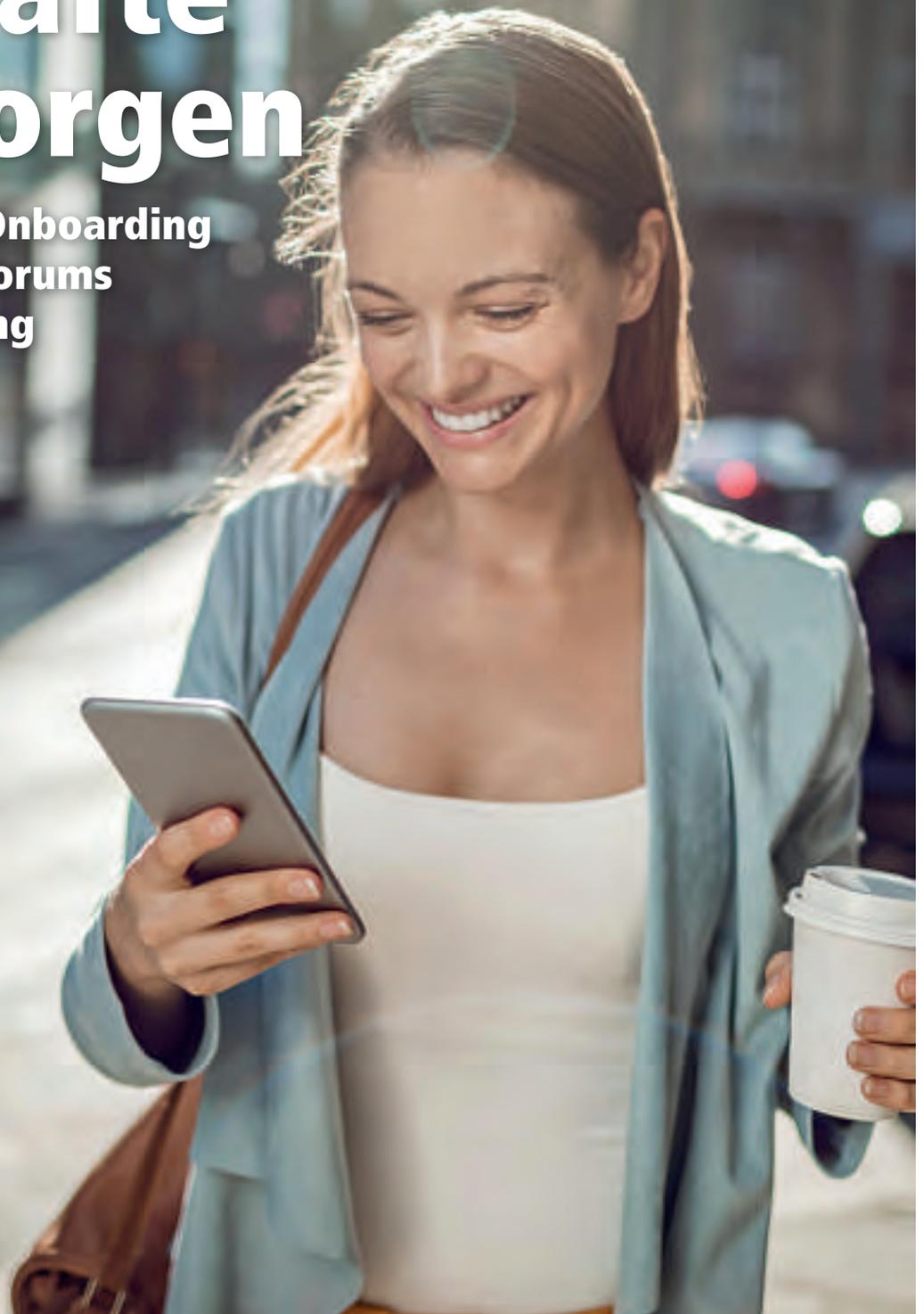
RUHR Wirtschaft

Das regionale Unternehmermagazin

März 2021

Fachkräfte von morgen

**Azubirecruiting & Onboarding
im Fokus des IHK-Forums
Personalentwicklung**



A man in a light blue hoodie is looking at his watch on his left wrist. He is standing on a balcony with a metal railing. The background is a city at night with blurred lights and a building with a yellow 'U' sign on top. The overall color palette is dominated by blue and light blue tones.

WEIL ES UM
IHRE ZEIT GEHT!

Wir machen Ihnen ein Geschenk: Zeit. Mit der Sie machen können, was Sie wollen. Weil wir mit- und querdenken, weil wir Ihre Prioritäten kennen. Das ist **die blaue Idee.**

Ein prägender Mitgestalter des Strukturwandels

Am 5. März fand im kleinen Kreis die Trauerfeier für Dr. Walter Aden statt, der mit 87 Jahren leider verstorben ist – und dem unsere Unternehmen und die IHK, aber auch wir ganz persönlich viel zu verdanken haben. Als „großer Dortmunder“ wurde er in zahlreichen Nachrufen gewürdigt, und das völlig zurecht. Er hat mit seinen Visionen und Taten als

IHK-Hauptgeschäftsführer von 1980 bis 1998 in der Region und im Ruhrgebiet, aber auch bundesweit deutliche Spuren hinterlassen. Er war einer der prägendsten Mitgestalter des Strukturwandels: Unvergessen sind etwa seine Rolle als vermittelnder Moderator bei den Fusionsgesprächen zwischen den Stahlkonzernen Hoesch und Krupp 1991/92 sowie sein Wirken als einer der Gründerväter des TechnologieZentrumDortmund (TZDO). Bis zuletzt war Dr. Aden ein wichtiger und hochgeschätzter Ratgeber für die IHK und viele Unternehmen. Wir verneigen uns vor seiner Lebensleistung und werden ihm ein ehrendes Andenken bewahren (siehe auch Seite 18).

Ein Thema, das Dr. Aden stets besonders am Herzen lag, ist die Aus- und Weiterbildung. An der Notwendigkeit für unsere Unternehmen, junge Menschen für eine duale Berufsausbildung zu begeistern, hat sich in den vergangenen Jahren nichts geändert. Allerdings ist die Suche nach den qualifizierten Fachkräften von morgen für die Betriebe deutlich anspruchsvoller geworden.

Die Zahlen der Schulabgänger sind seit Jahren rückläufig, viele junge Leute zieht es zum Studium an die Hochschulen oder gleich in eine andere Region Deutschlands. Unser 9. IHK-Forum Personalentwicklung hat sich deshalb das wichtige Thema Azubirecruiting auf die Fahnen geschrieben. Das Interesse der Betriebe war groß, mehr als 100 Teil-

nehmer verfolgten die Vorträge und Gesprächsrunden der virtuellen Konferenz (siehe Seiten 10-15).

Im Vorfeld der letzten Bund-Länder-Gespräche war von einer neuen Öffnungsperspektive die Rede. Als die Beschlüsse dann am 3. März spätabends verkündet wurden, war die Enttäuschung und Verzweiflung bei Einzelhändlern, Gastronomen und anderen Unternehmerinnen und Unternehmern in den betroffenen Branchen groß. Was die Politik als Öffnungsstrategie bezeichnet, ist in den Augen der Wirtschaft eher eine Fortsetzung des Lockdowns mit verheerenden Konsequenzen für die weiterhin per Verordnung geschlossenen Betriebe ganzer Branchen.

Eine dauerhafte 7-Tage-Inzidenz mit einem Wert von unter 50 wird in den kommenden Wochen nur schwer zu erreichen sein. Zwar sollen die meisten Händler dann auf „Click & Collect“ umsteigen können (bei einer Inzidenz bis 100); aber das ist kaum ein Tropfen auf den heißen Stein. Es führt zu hohem Personalaufwand bei nur geringen Umsätzen und somit zu weiteren Verlusten. Der stationäre Textil- und Modehandel befindet sich in der dritten Saison mit stark vermindertem bzw. ganz ohne Umsatz, und schlimmer noch: Die meiste Ware des vergangenen Frühjahrs, der Herbst- und Wintersaison, und die aktuelle Frühjahrsmode liegt oder hängt in den Verkaufsräumen und Lagern fest – Riesenverluste!

Das hat auch Konsequenzen für die Innenstädte und Nebenzentren, deren Zukunft sich deutlich und ständig verschlechtert. Für die Menschen gibt es kein Shopping-Erlebnis, kein Wohlbefinden und keine Spontaneität, die ihm sonst hier geboten werden kann, sondern nur Plankäufe mit dann auch noch zusätzlichem Koordinationsaufwand.



Heinz-Herbert Dustmann und Stefan Schreiber

Anstatt eine Öffnung fast ausschließlich an Inzidenzzahlen zu binden, wobei bewiesenermaßen der Einzelhandel überhaupt kein Infektionstreiber ist, sollte man den Betrieben, die bereit sind, strenge Hygiene- und Schutzmaßnahmen umzusetzen, welche sogar über die Maßnahmen der Öffnung im letzten Jahr hinausgehen, eine Öffnungs- und Überlebensperspektive ermöglichen. Für den stationären Einzelhandel sind die aktuellen Maßnahmen eine herbe Enttäuschung und ein weiterer Schlag ins Gesicht, den viele nicht überleben werden.

Abgesehen von möglichen Lockerungen für den Bereich der Außengastronomie – was ebenfalls nur unter erschwerten Bedingungen möglich sein wird und in keiner Weise die Erkenntnisse führender Aerosolforscher hinsichtlich der Infektionen an der frischen Luft berücksichtigt – sind die Bereiche Gastronomie, Kultur- und Freizeitwirtschaft, Veranstaltungen, Messe, Tourismus und Hotellerie in den Beschlüssen erneut quasi vergessen worden. Kaum verwunderlich, dass der Unmut der Betriebe sich immer weiter verschärft – ihr Überleben ist immer mehr extrem gefährdet.

Bitte bleiben Sie bei alledem aber auf jeden Fall gesund!

Heinz-Herbert Dustmann, IHK-Präsident

Stefan Schreiber, IHK-Hauptgeschäftsführer

BLICKPUNKT IHK-FORUM PERSONALENTWICKLUNG

10 Mit Azubis die Fachkräfte von morgen an Bord holen

Das 9. IHK-Forum Personalentwicklung war nicht nur das erste in rein digitaler Form. Erstmals stand mit „Azubirecruiting & Onboarding“ vor allem das Thema Ausbildung im Vordergrund.

INTERVIEW

16 Kochbuch statt Kurzarbeit

Milena und Jasna Rethmann sind Inhaberinnen des Grünen Salons, eines Restaurants im Herzen der Dortmunder Nordstadt. Die beiden Schwestern, die neben dem Grünen Salon noch den „Umschlagplatz“ und das „StachelschWein“ betreiben, wurden, wie die anderen Gastronomen auch, hart vom Lockdown getroffen. Im Interview mit der Ruhr Wirtschaft erzählt Milena Rethmann, wie das Team in dieser schwierigen Phase kreativ wurde und ein Kochbuch entwickelte.



RUBRIKEN

- 3 **Editorial**
- 6 **Bild des Monats**
- 8 **Trends**
- 18, 27, 28, 40, 49 **Kompakt**
- 20 **Kurz berichtet**
- 32 **Wirtschaftsjunioren**
- 37, 44 **Glückwunsch**
- 39 **Personalien**
- 64 **Tipps zum Thema Recht**
- 65 **Wirtschaft im TV**
- 67 **IHK-Weiterbildungsprogramm**
- 68 **Impressum**

69 **IHK-Veranstaltungskalender**

10 **BLICKPUNKT IHK-FORUM PERSONALENTWICKLUNG**

INTERVIEW

16 **Kochbuch statt Kurzarbeit**
Milena Rethmann

WIRTSCHAFT REGIONAL

- 18 **IHK zu Dortmund trauert um Dr. Walter Aden**
- 19 **Internetknoten in Betrieb**
Ruhr-CIX
- 22 **Lenkrad gegen Lenker getauscht**
Lastenrad-Testwochen
- 24 **Kooperation für Open Finance**

25 **blick fällt ins Auge**
Radiologieverbund

26 **„Viele Unternehmen kämpfen um ihr Überleben“**
IHK-Konjunkturumfrage

28 **Keuning.haus startet digital**
Frische Formate aus der Nordstadt

29 **Familie an erster Stelle**
GREEN IT

30 **Dortmund weltweit viertgrünste Stadt**
Ranking

33 **Neue Abschlussbezeichnung**
Bachelor und Master Professional

34 **Systemrelevant, nachhaltig und digital**
Wilopark eröffnet



WIRTSCHAFT REGIONAL

22 Lenkrad gegen Lenker getauscht

Die IHK zieht ein positives Fazit der Lastenrad-Testwochen für ortsansässige Unternehmen. Eine Neuauflage ist im Frühjahr 2021 geplant. Interessenten können sich bereits melden.



WIRTSCHAFT REGIONAL

30 Dortmund weltweit viertgrünste Stadt

Urbane Bereiche der Stadt bekommen mehr Grün: das Bahnhofsumfeld, das Gelände der Westfalenhütte sowie das ehemalige HSP-Gelände.



WIRTSCHAFT REGIONAL

34 Systemrelevant, nachhaltig und digital

Wilopark: Digitale Veranstaltung zur Eröffnung des neuen Stammsitzes mit über 1.500 Gästen aus Wirtschaft und Politik.

36 **355 Jahre bei Dolezych**
Udo und Tim Dolezych bedanken sich bei Jubilaren

37 **Neuer Studiengang der FH Dortmund**
Medizinische Informatik Dual

38 **POCO stellt neue Wohntrends vor**

40 **Herzlichen Glückwunsch!**
Azubis der Sparkasse Hamm

40 **20 Jahre QuinScape**

41 **Neue Partnerschaft**
Sozietät Spieker & Jäger

42 **Volksbank zufrieden mit Geschäftsjahr**

44 **Ohne Onlineshop durch den Lockdown**
DUSTMANN. LOVE

45 **In den Ruhestand verabschiedet**
Bernd Heitmann

46 **„Gegen schädliches Creditgeben“**
Creditreform Dortmund

48 **Stütze und Sorgenkind**
„Going International 2021“

50 **Regionalportal für Schwerte**
Schwerte.City

51 **Urlaubsguru ausgezeichnet**
Deutscher Servicepreis 2021

52 **Kontinuität und Innovation**
Haus & Grund Dortmund

53 **Smarter Wohnen**
SMARTelligent

54 **Erfolg durch Innovation**
Ein Blick ins Silicon Valley

55 **Zu alt oder zu jung?**
Gastbeitrag

SONDERTHEMA

56 **Mobilität: Fuhrpark · Leasing · Nutzfahrzeuge / Franchise**

SERVICE BILDUNG

66 **Dozenten gesucht!**
Wir suchen Sie!

SERVICE TERMINE

68 **Existenzgründung in Hamm**

68 **IHK-Steuerberatersprechtag**

69 **Seminar zur EU-Verordnung über IVDR**

69 **Steuerliche Forschungsförderung**

Winterliche Impressionen

Der starke Wintereinbruch im Februar hat viele Bereiche des öffentlichen Lebens lahmgelegt. Nicht so den Dortmunder Hafen. Trotz Eisstärken bis zu acht Zentimetern in den Hafenbecken hat sich die Logistikdrehseibe Dortmunder Hafen zuverlässig weitergedreht. Pro Jahr werden hier circa drei Millionen Tonnen Schiffsgüter, einschließlich Containern, umgeschlagen.

Foto: Frai/Dortmunder Hafen AG / Text: Annika Roß







Foto: Schütze

Foto: DUSTMANN.Store

Alarmstufe Rot für den stationären Einzelhandel

Der Einzelhandel erhöht den Druck! In den Tagen vor der letzten Konferenz von Bundeskanzleramt und den Ministerpräsidenten am 3. März leuchteten zahlreiche Einzelhandelsunternehmen in ganz Deutschland rot. In Dortmund waren es zum Beispiel die Thier-Galerie am Westenhellweg (links) und

der DUSTMANN.Store in Hombruch (siehe auch Seite 44). Mit der Kampagne „Das Leben gehört ins Zentrum“ wollten Einzelhändler auf ihre dramatische Lage in der bereits ein Jahr andauernden Corona-Pandemie aufmerksam machen. Das rote Licht symbolisiert, dass die Geschäfte akut bedroht sind und demonstriert zu-

gleich die Präsenz und Bedeutung der Geschäfte für die Stadt und Stadtteile. Unterstützt wurde die Aktion vom Handelsverband Deutschland. In den sozialen Medien sind Fotos der Aktion unter dem Hashtag #lebenimzentrum zu finden. Weitere Informationen auch unter

<https://lebenimzentrum.com>

Der aktuelle Corona-Fahrplan

1. ÖFFNUNGSSCHRITT	2. ÖFFNUNGSSCHRITT	3. ÖFFNUNGSSCHRITT	4. ÖFFNUNGSSCHRITT	5. ÖFFNUNGSSCHRITT	WEITERE SCHRITTE												
seit 1.3	ab 8.3	ab 8.3 nach Inzidenz	14 Tage später (frühestens 22.3.)	14 Tage später (frühestens 5.4.)	MPK am 23.3.												
<ul style="list-style-type: none"> › Schulen (individuelle Regeln je Land) › Kitas › Friseur › (+ regionale Öffnungen) 	<ul style="list-style-type: none"> › Buchhandlungen › Blumen-geschäfte › Gartenmärkte (1 Kunde pro 10 bzw. 20 qm, abhängig von Verkaufsfläche) › Körpernahe Dienstleistungen (zum Teil mit tagesaktuellem Test) › Fahr- und Flugschulen (mit tagesaktuellem Test) 	<table border="0"> <tr> <td>Inzidenz < 50</td> <td>Inzidenz 50-100</td> </tr> <tr> <td> <ul style="list-style-type: none"> › Einzelhandel (1 Kunde pro 10 bzw. 20 qm, abhängig von Verkaufsfläche) › Museen / Galerien / Zoos / bot. Gärten / Gedenkstätten › Außensport max. 10 Personen, kontaktfrei </td> <td> <ul style="list-style-type: none"> › Terminshopping im Einzelhandel (1 Kunde/40qm, Terminbuchung) › Museen / Galerien / Zoos / bot. Gärten / Gedenkstätten (mit Terminbuchung und Dokumentation) › Außensport mit max. 5 Person. aus 2 Haushalten (bzw. max. 20 Kinder), kontaktfrei </td> </tr> </table>	Inzidenz < 50	Inzidenz 50-100	<ul style="list-style-type: none"> › Einzelhandel (1 Kunde pro 10 bzw. 20 qm, abhängig von Verkaufsfläche) › Museen / Galerien / Zoos / bot. Gärten / Gedenkstätten › Außensport max. 10 Personen, kontaktfrei 	<ul style="list-style-type: none"> › Terminshopping im Einzelhandel (1 Kunde/40qm, Terminbuchung) › Museen / Galerien / Zoos / bot. Gärten / Gedenkstätten (mit Terminbuchung und Dokumentation) › Außensport mit max. 5 Person. aus 2 Haushalten (bzw. max. 20 Kinder), kontaktfrei 	<table border="0"> <tr> <td>Inzidenz < 50</td> <td>Inzidenz 50-100</td> </tr> <tr> <td> <ul style="list-style-type: none"> › Außengastronomie › Theater/ Konzert- und Opernhäuser / Kinos › Sport (kontaktfrei innen, Kontaktsport außen) </td> <td> <ul style="list-style-type: none"> › Jeweils mit tagesaktuellem Schnell- oder Selbsttest: › Außengastronomie (mit vorheriger Terminbuchung) › Theater / Konzert- und Opernhäuser / Kinos) › Sport (kontaktfrei innen, Kontaktsport außen) </td> </tr> </table>	Inzidenz < 50	Inzidenz 50-100	<ul style="list-style-type: none"> › Außengastronomie › Theater/ Konzert- und Opernhäuser / Kinos › Sport (kontaktfrei innen, Kontaktsport außen) 	<ul style="list-style-type: none"> › Jeweils mit tagesaktuellem Schnell- oder Selbsttest: › Außengastronomie (mit vorheriger Terminbuchung) › Theater / Konzert- und Opernhäuser / Kinos) › Sport (kontaktfrei innen, Kontaktsport außen) 	<table border="0"> <tr> <td>Inzidenz < 50</td> <td>Inzidenz 50-100</td> </tr> <tr> <td> <ul style="list-style-type: none"> › Freizeitveranstaltungen im Außenbereich (max. 50 Teilnehmende) › Kontaktsport innen </td> <td> <ul style="list-style-type: none"> › Einzelhandel (1 Kunde pro 10 bzw. 20 qm, abhängig von Verkaufsfläche) › Sport (kontaktfrei innen, Kontaktsport außen) – ohne Test – </td> </tr> </table>	Inzidenz < 50	Inzidenz 50-100	<ul style="list-style-type: none"> › Freizeitveranstaltungen im Außenbereich (max. 50 Teilnehmende) › Kontaktsport innen 	<ul style="list-style-type: none"> › Einzelhandel (1 Kunde pro 10 bzw. 20 qm, abhängig von Verkaufsfläche) › Sport (kontaktfrei innen, Kontaktsport außen) – ohne Test – 	<ul style="list-style-type: none"> › Entscheidung über die weiteren Bereiche Gastronomie, Kultur, Veranstaltungen, Reisen und Hotels › Unter Berücksichtigung von Testen, Impfen, Virusmutation und weitere Faktoren
Inzidenz < 50	Inzidenz 50-100																
<ul style="list-style-type: none"> › Einzelhandel (1 Kunde pro 10 bzw. 20 qm, abhängig von Verkaufsfläche) › Museen / Galerien / Zoos / bot. Gärten / Gedenkstätten › Außensport max. 10 Personen, kontaktfrei 	<ul style="list-style-type: none"> › Terminshopping im Einzelhandel (1 Kunde/40qm, Terminbuchung) › Museen / Galerien / Zoos / bot. Gärten / Gedenkstätten (mit Terminbuchung und Dokumentation) › Außensport mit max. 5 Person. aus 2 Haushalten (bzw. max. 20 Kinder), kontaktfrei 																
Inzidenz < 50	Inzidenz 50-100																
<ul style="list-style-type: none"> › Außengastronomie › Theater/ Konzert- und Opernhäuser / Kinos › Sport (kontaktfrei innen, Kontaktsport außen) 	<ul style="list-style-type: none"> › Jeweils mit tagesaktuellem Schnell- oder Selbsttest: › Außengastronomie (mit vorheriger Terminbuchung) › Theater / Konzert- und Opernhäuser / Kinos) › Sport (kontaktfrei innen, Kontaktsport außen) 																
Inzidenz < 50	Inzidenz 50-100																
<ul style="list-style-type: none"> › Freizeitveranstaltungen im Außenbereich (max. 50 Teilnehmende) › Kontaktsport innen 	<ul style="list-style-type: none"> › Einzelhandel (1 Kunde pro 10 bzw. 20 qm, abhängig von Verkaufsfläche) › Sport (kontaktfrei innen, Kontaktsport außen) – ohne Test – 																

Quelle: Bundesregierung

Klimaprojekt des Monats NORDWEST pflanzt Bäume

Lin den, Ulmen, Schwarznüsse, Douglasien oder auch Bergahorne: NORDWEST legt einen weiteren Wald in Schleswig-Holstein an. Für jeden neuen Handelspartner wird ein Setzling gepflanzt – für den Klimaschutz und mit einer starken Symbolkraft hinsichtlich der Zusammenarbeit. Bereits vor fünf Jahren hatte NORDWEST ein Aufforstungsprojekt mit 900 Bäumen gestartet, auch damals kam zu dieser stolzen Anzahl für jeden neuen Handelspartner ein weiterer dazu. Am Ende bestand der NORDWEST-Wald aus über 1.100 Bäumen. „Aufgrund unseres starken Wachstums stieß die Fläche allerdings an ihre Grenzen, weswegen wir jetzt ein weiteres Projekt etabliert haben und durch einen erfahre-

nen Partner umsetzen lassen. Denn Klimaschutz ist ein kontinuierliches Thema“, berichtet Lara Brüggendieck, NORDWEST-Projektkoordination Vertrieb. Bei den Koordinaten 53°58'15.9"N 9°32'44.5"E entsteht so seit Kurzem also ein weiterer gesunder Mischwald, der CO₂ bindet, die Bodenbeschaffenheit verbessert und für Artenvielfalt sorgen wird. 100

Bäume sind als Basis angelegt worden, mit jeder Neuaufnahme eines Händlers werden es mehr. Zusätzlich dazu hat das Projekt auch eine starke Symbolwirkung. „Auch unser neuer Unternehmenswald ist ein schönes Symbol für gemeinsames, nachhaltiges Wachstum, das uns alle verbindet und stärker zusammenschließen lässt!“ Foto: Nordwest



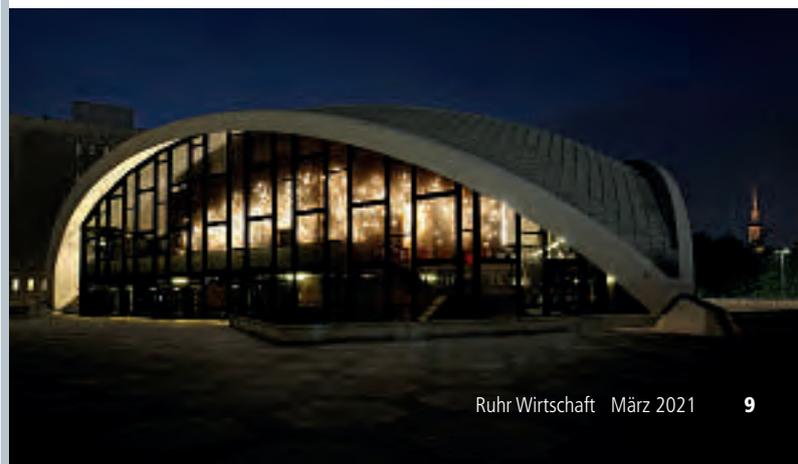
Die Bilder fliegen wieder

Die „Fliegenden Bilder“ am Dortmunder U leuchten wieder: Nach gut drei Monaten sind die Erneuerungsarbeiten an der Dachkronen abgeschlossen. Rund 6.000 mit LEDs bestückte Lamellen wurden erfolgreich ausgetauscht. Nun folgen noch neue Steuermodule – doch Adolf Winkelmanns (Foto) beliebte Kunst-Installation konnte schon wieder an den Start gehen. „Der Turm hat die Zeit der erzwungenen Ruhepause genutzt, um Fremdsprachen zu lernen“, sagt der Künstler: Die „Fliegenden Bilder“ präsentieren die Bitte, Abstand zu halten, nun mehrsprachig auf gelben Hinweisschildern, die sich einander nähern und gegenseitig abstoßen, untermalt von abstrakten Farbspiralen.

Foto: Roland Gorecki

Theater Dortmund spielt digital

Das Theater Dortmund rüstet sich für den Tag, an dem es wieder vor Publikum spielen kann. Als möglicher Zeitpunkt wird Mitte April 2021 genannt. Aufgrund der aktuellen Pandemielage sowie den damit einhergehenden behördlichen Verordnungen und Aufforderungen der Bundesregierung zum Homeoffice sieht das Theater Dortmund jedoch bis Ende der Osterferien 2021 keine Möglichkeit des öffentlichen Spielbetriebs. Deswegen verlegen die Sparten des Theaters Dortmund ihre Tätigkeiten bis zur Wiederaufnahme der Publikumsvorstellungen ins Internet. Die Sparten des Opernhauses (Oper, Ballett und Philharmoniker) haben einen Digitalspielplan erstellt und neue Formate kreiert. Diese sind unter www.theaterdo.de oder www.theaterdo.de/kalender abrufbar. Foto: Theater Dortmund



Azubi-Recruiting & Onboarding

mit Arne Lehmann v. Laura Pütz (Prospektiv GmbH)

WÜNSCHE AN BERUF

- SPASS
- KOLLEGIALITÄT
- WORK-LIFE-BALANCE
- PASST ZU EIGENEN FÄHIGKEITEN
- ABNECHSLUNG
- SINNI, EINKOMMEN, weniger: KARRIERE, REISEN!

EINFLÜSSE

- FAMILIE
- FREUNDE
- BERUFSTÄTIGE
- INTERNET
- SCHULE

BEWERBUNGS-KRITERIEN

- 67% RUF DES BETRIEBES
- WOHNORTNÄHE
- GEWÜNSCHTE FÖRDERUNG
- VERDIENST
- ÜBERNAHME MÖGLICH?
- ENGAGEMENT DES BETRIEBES

ONBOARDING: AUFGABE FÜR ALLE IM UNTERNEHMEN

- Julia Fortuna, Brockhaus AG:
- Empfehlungsmanagement „Frolegen“
 - „Schnitzeljagd“
 - Kleine Give-Always, Humano-Box, MA-Angebote



Blick auf das Individuum

PERSONALER*IN

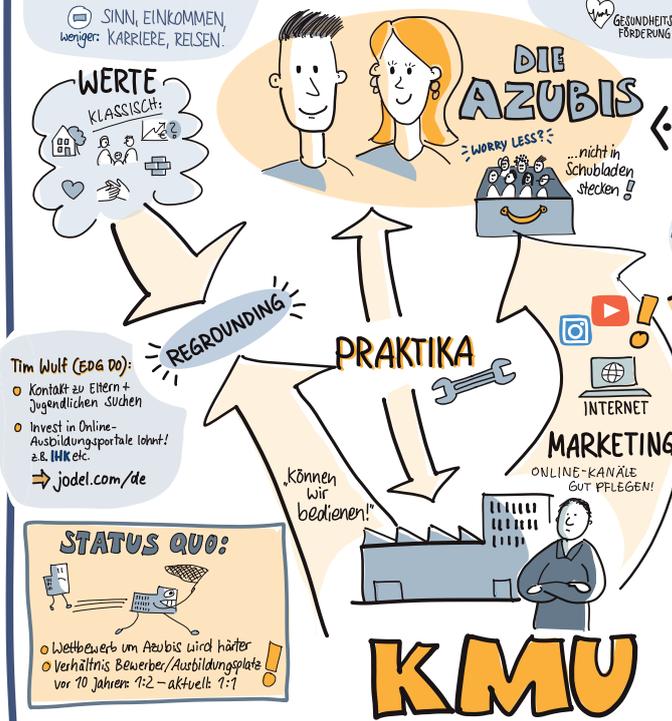
FEHLER + VERSÄUMNISSE SIND TEUER

Bis zu 60% im 1. Jahr! Ausbildungsabbruch!

3 PHASEN DES ONBOARDING:



Geht auch REMOTE! → MENTOR*IN = WIP



©sketchnotes-ruhr.de 2021

Mit Azubis die Fachkräfte von morgen an Bord holen

Das 9. IHK-Forum Personalentwicklung war nicht nur das erste in rein digitaler Form. Erstmals stand mit „Azubirecruiting & Onboarding“ vor allem das Thema Ausbildung im Vordergrund.

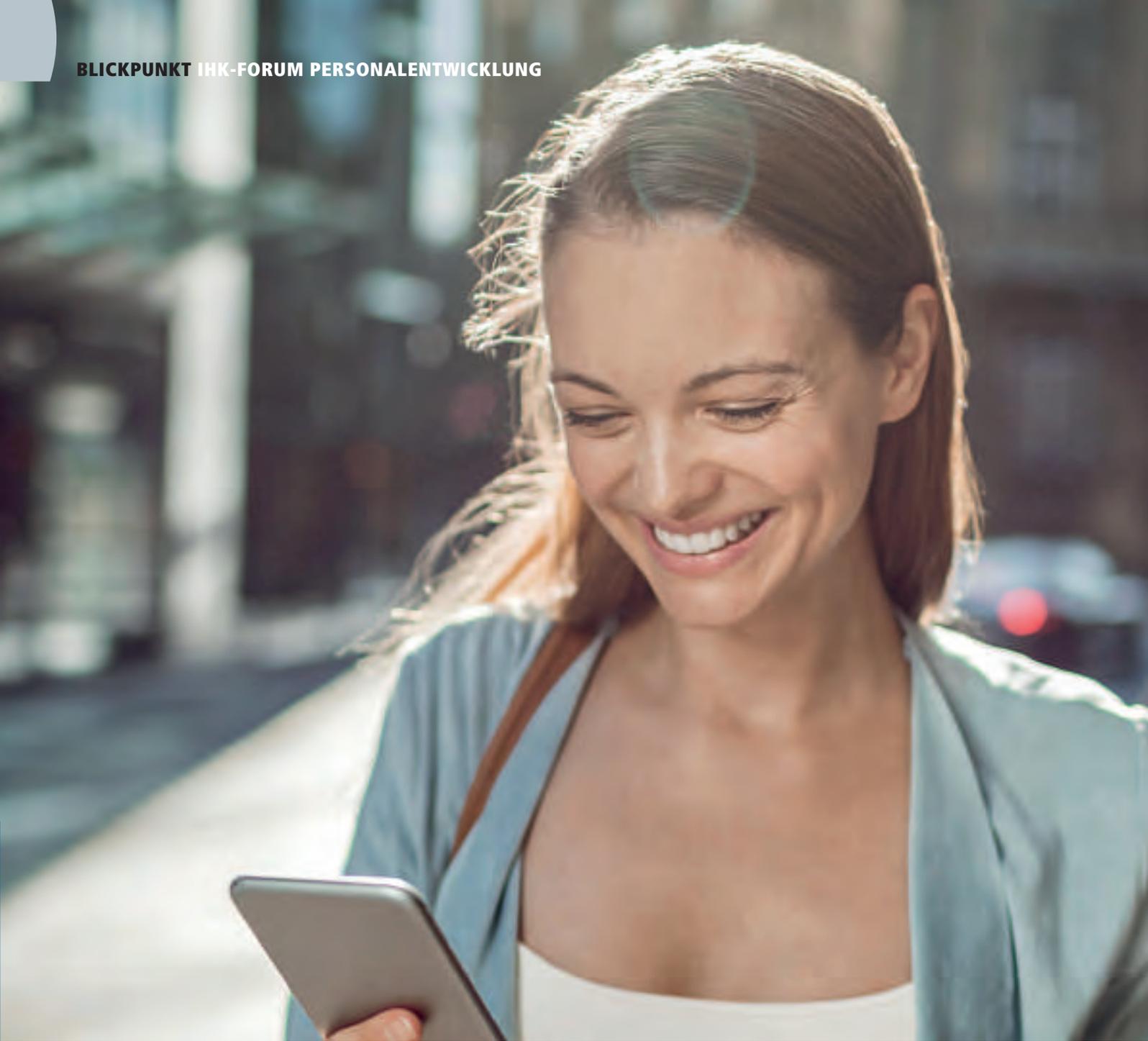
VON TOBIAS SCHUCHT

Regelmäßig zum ersten Freitag im März lädt die IHK zu Dortmund Führungskräfte, Personalleiter sowie Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus Unternehmen, zu deren Aufgaben Personalentwicklung sowie die Aus- und Weiterbildung gehören, zu ihrem Forum Personalentwicklung in den Großen Saal ein. Nachdem im vergangenen Jahr der Termin noch gerade eben vor dem Pandemie-bedingten Herunterfahren des öffentlichen Lebens stattfinden konnte, war an eine Präsenzveranstaltung in diesem Jahr nicht zu denken.

Über die Onlineplattform „Zoom“ hat Sandra Schröder, Referentin im Bereich Berufliche Bildung und Fachkräftesicherung bei der IHK zu Dortmund, das 9. IHK-Forum Personalentwicklung in rein digitaler Form organisiert. Mit mehr als 100 Gästen wa-

ren sogar mehr als zu manch einer Präsenzveranstaltung ihrer Einladung gefolgt, sich mit „Azubirecruiting & Onboarding“ zu befassen. Organisatorisch und thematisch eine Premiere für Schröder und das von ihr seit sieben Jahren betreute IHK-Forum Personalentwicklung. Zwar habe man sich bereits mit den Auswirkungen der Digitalisierung für das Personalwesen auseinandergesetzt und auch schon Vorträge darüber gehabt, wie unterschiedlich die Generationen von X über Y bis Z „tickten“: „Wie Unternehmen junge Menschen – nicht nur Pandemiebedingt – über digitale Kanäle erreichen und für eine Ausbildung begeistern können, war bislang aber noch nicht Thema.“

Dass die Zeit dafür reif ist, zeigte Michael Iffland, IHK-Geschäftsführer Berufliche Bildung und Fachkräftesicherung bei seiner Einführung. So habe man bis vor 15 Jahren



in Dortmund, Hamm und im Kreis Unna zumindest aus Unternehmersicht noch ein Luxusproblem gehabt, wenn es um die Auswahl von Azubis ging. „Zu der Zeit kamen auf jeden angebotenen Ausbildungsplatz rein rechnerisch zwei Bewerber. Bereits vor einigen Jahren hat sich der Ausbildungsmarkt auch in unserer Region gewandelt. Es standen nur noch 1,25 Bewerber zur Auswahl und jetzt, zu Coronazeiten, haben wir ein Verhältnis von eins zu eins. Rein rechnerisch könnte also jedem bei der Arbeitsagentur gemeldeten Bewerber ein Ausbildungsplatz angeboten werden“, so Ifland. Allerdings werden bei einem rein rechnerischen Ausgleich von Angebot und Nachfrage nicht alle angebotenen Ausbildungsplätze auch tatsächlich besetzt.

Schon vor der Corona-Pandemie war es nicht immer leicht, geeignete Bewerber für die Ausbildung im eigenen Unternehmen

zu gewinnen. Das vergangene Jahr hat das Azubimarketing und -recruiting insbesondere wegen fehlender Präsenzveranstaltungen wie Orientierungstage und Messen zusätzlich erschwert. Aber dennoch gibt es Wege, Schulabgänger zu erreichen und für sich zu begeistern. Welche das sind und wie auch neue Azubis oder auch Fachkräfte gut „an Bord“ geholt werden, zeigte das Forum anhand von Impulsen und Praxisbeispielen auf.

Azubis vom Unternehmen überzeugen

Wie beispielsweise Azubis ticken und wie sie fürs eigene Unternehmen gewonnen werden können, erläuterte Laura Pütz, Projektmanagerin der Prospektiv GmbH, Dortmund, in ihrem interaktiven Impulsvortrag „Mehr als Generation Z“. Sehr anschaulich über Azubirecruiting aus der Praxis berichtete Tim

>



IHK-Ansprechpartnerin:
Sandra Schröder
 Tel. 0231 5417-190
 s.schroeder@dortmund.ihk.de
 dortmund.ihk24.de/
 personalentwicklung

>

Wulf, Ausbildungsleitung der EDG Entsorgung Dortmund GmbH (siehe auch Kurzinterview).

In der Pause luden Nadine Dominiak und Susanne Wittke von der Weiterbildung der IHK zu Dortmund zu einem virtuellen Austausch in eine Art Weiterbildungslounge ein. Dabei gaben sie einen kurzen Überblick zu den IHK-Weiterbildungsangeboten für Auszubildende aber auch Ausbilder, insbesondere die AZUBI-Akademie und zum Ausbildercoaching. Parallel dazu hatten die Teilnehmerinnen und Teilnehmer die Möglichkeit, sich in kleinen Gruppen in sogenannten „Breakout-Sessions“ virtuell kennenzulernen und auszutauschen. Die Zusammenstellung der Gruppen übernahm die Streaming-Software „Zoom“ im Zufallsprinzip.

Mit einem „Herzlich willkommen!“ und dem damit inhaltlich verknüpften interaktiven Impulsvortrag „Wie erfolgreiches Onboarding gelingt“ holte Arne Lehmann, Projektmanager der Prospektiv GmbH, Dortmund, die Gäste wieder aus der halbstündigen Pause zurück. Zu diesem zweiten

Schwerpunkt des 9. IHK-Forums Personalentwicklung steuerte Julia Fortuna, Senior IT Recruiter der Brockhaus AG, Lünen, lebhaft Eindrücke aus ihrem Unternehmen bei (siehe auch Kurzinterview).

Organisatorin Sandra Schröder stand während und nach dem Forum im Zoom-Chat für fachliche und organisatorische Fragen zur Verfügung. Tobias Schucht, stellv. Leiter der Stabstelle Kommunikation der IHK zu Dortmund, moderierte die Veranstaltung und brachte die Vortragenden und Gäste miteinander ins Gespräch. Das Resümee Schröders fiel positiv aus: „Ich empfand es als eine runde Sache, mit dem letzten Forum vor der Jubiläumsveranstaltung im kommenden Jahr thematisch an den Anfang der Personalentwicklung zu gehen, also das Gewinnen von Azubis und das Ankommen von neuen Mitarbeitern.“ Ob das Jubiläums-Event zum 10. IHK-Forum Personalentwicklung als Präsenzveranstaltung nur digital oder hybrid stattfindet, weiß Sandra Schröder noch nicht. So viel aber doch: „Ich freue mich schon jetzt darauf!“

»Unser Onboarding-Prozess ist sehr umfangreich.«

Nachgefragt: Julia Fortuna, Senior IT Recruiter der Brockhaus AG, Lünen

Was sollte ein moderner Arbeitgeber unbedingt als Onboarding-Maßnahmen anbieten?

Gerade in Zeiten von Corona, während 99 Prozent des Teams der BROCKHAUS AG remote arbeiten, ist das Onboarding wichtiger denn je. Wir müssen sicherstellen, dass auch unter den aktuellen Gegebenheiten neue Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen alle benötigten Hilfestellungen bekommen. Eine hochwertige technische Ausstattung, die die Kommunikation mit dem Team sicherstellt, sollte daher selbstverständlich sein.

Wir mussten unseren Prozess aufgrund der Pandemie natürlich umstellen, haben mittlerweile aber eine hervorragende Strategie entwickeln können, um die fehlende Präsenzzeit auszugleichen. Es gibt zum Beispiel ein virtuelles Mittagessen mit der Geschäftsführung und die persönliche Vorstellung beim digitalen Jour Fixe. Außerdem wird jedes neue Teammitglied in einem neuen Podcastformat vorgestellt. Hierdurch steigt das Zugehörigkeitsgefühl, welches aktuell einen noch höheren Stellenwert bekommen hat.



Inwiefern lohnt sich dieser Aufwand? Warum ist Onboarding so wichtig?

Das Onboarding ist einer der wichtigsten Prozesse für die Integration neuer Kollegen und Kolleginnen und zählt bereits zu Anfang auf die langfristige Mitarbeiterbindung ein. Umso wichtiger ist es, dass das Onboarding gut strukturiert stattfindet und so abläuft, wie es zuvor im Bewerbungsprozess geschildert wurde. Wenn neue Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen sich nicht richtig abgeholt fühlen, kann ein Vertrauen zum neu-

en Arbeitgeber nur sehr schwer aufgebaut werden. Unser Onboarding-Prozess ist immer sehr umfangreich, der Aufwand also generell sehr hoch. Das positive Feedback kurz nach dem Start sowie die lange Betriebszugehörigkeit unserer Kollegen und Kolleginnen zeigen jedoch, dass sich dieser Aufwand lohnt.

Gibt es Besonderheiten beim Onboarding für Auszubildende?

Auszubildende sollten etwas mehr Welpenschutz genießen dürfen als erfahrenere Kollegen und Kolleginnen. Oft ist es das erste Mal, dass diese jungen Talente eine 40-Stunden-Woche erleben und als „vollwertiger Mitarbeiter“ bzw. als „vollwertige Mitarbeiterin“ angesehen werden. Hier sollte noch sensibler auf die individuellen Bedürfnisse geschaut werden. Auszubildende sind es leider oft gewohnt, überhört zu werden, und trauen sich vielleicht nicht, sofort die Hand zu heben, wenn etwas unklar ist. Unser Mentoren-Programm wirkt dem z.B. entgegen, indem die Auszubildenden eine Vertrauensperson an die Hand bekommen.

Nummer eins: Kaufleute für Büromanagement

Kaufmann/-frau für Büromanagement“ ist der beliebteste Ausbildungsberuf in der Region. Die Industrie- und Handelskammer zu Dortmund (IHK) verzeichnete Ende 2020 975 Auszubildende in diesem Bereich. Bereits 2019 (1.026) und auch 2018

(1.077) war dies der beliebteste Ausbildungsberuf. Kaufleute für Büromanagement sind Ansprechpartner für alle Fragen rund um die Organisation und die kaufmännische Verwaltung von Unternehmen. Auf den Plätzen zwei und drei folgen „Fachinformatiker/-in“ (869) und

„Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ (790), danach kommen „Verkäufer/-in“ (679) und „Industriekaufmann/-frau“ (671). Insgesamt machten die Top 10 der Ausbildungsberufe mit 6.327 Verträgen weit mehr als die Hälfte aller Auszubildenden (11.416) aus.

Die Top 10 der IHK-Ausbildungsberufe 2020

- | | |
|--|-----|
| › Kaufmann/-frau für Büromanagement | 975 |
| › Fachinformatiker/-in | 869 |
| › Kaufmann/-frau im Einzelhandel | 790 |
| › Verkäufer/-in | 679 |
| › Industriekaufmann/-frau | 671 |
| › Kaufmann/-frau im Groß- und Außenhandel | 564 |
| › Elektroniker/-in | 510 |
| › Fachkraft für Lagerlogistik | 490 |
| › Kaufmann/-frau Versicherungen und Finanzen | 398 |
| › Bankkaufmann/-frau | 381 |

Elena Nowicki

Auszubildende zur Kauffrau für Versicherungen und Finanzen bei SIGNAL IDUNA

Ich bin auf die Ausbildung zur Kauffrau für Versicherungen und Finanzen erst so richtig durch meine Schwester aufmerksam geworden, da diese die Ausbildung vor mir gemacht hat und davon auch super begeistert war. Außerdem finde ich, dass die Ausbildung total zukunftsorientiert ist, da Versicherungen immer gebraucht werden und die Branche daher auch in Zukunft immer bestehen wird. Was mir bei meiner Wahl einer Ausbildung auch total wichtig war, waren die Weiterbildungsmöglichkeiten, welche wirklich sehr gut sind, denn ich habe zum Beispiel nach der Ausbildung auch noch die Möglichkeit, ein berufsbegleitendes Studium oder Ähnliches durchzuführen. Zuletzt ist die Auszubildendenvergütung auch noch ein wichtiger und auf jeden Fall erwähnenswerter Punkt gewesen, denn die Kauffrau/der Kaufmann für Versicherungen und Finanzen ist einer der bestvergüteten Ausbildungsberufe, für den man sich entscheiden kann.



Lina Brune

Auszubildende zur Kauffrau im Groß- und Außenhandel bei der NORTHWEST Handel AG

Der Beruf der Kaufrau im Groß- und Außenhandelsmanagement fasziniert mich, da die Aufgabenbereiche sehr umfangreich und interessant sind. Durch die große Vielfalt unserer Produktpalette und dem großen Stamm an Kunden und Lieferanten gestaltet sich der Arbeitsalltag sehr abwechslungsreich und kommunikativ.



Enver Karatas

Auszubildender zum Verkäufer bei WAGNER & APEL GmbH / Esso am Flughafen Dortmund

Ich habe mich für den Ausbildungsberuf Verkäufer/-in bei der Esso am Flughafen Dortmund entschieden, weil mir mein einwöchiges Praktikum hier sehr gut gefallen hat. Ich wollte schon immer Verkäufer sein, da mir der Umgang mit Menschen sehr viel Spaß macht.



Sebastian Schwab

Auszubildender zum Industriekaufmann bei btv technologies GmbH.

Ich habe mich für die Ausbildung zum Industriekaufmann entschieden, da man im Betrieb vielseitig eingesetzt werden kann, Verantwortung übernimmt und man viele Prozesse mitgestalten kann. Zudem gefällt es mir, dass man viel in Kontakt steht, sei es zu Lieferanten/Kunden oder den Arbeitskollegen in diversen Abteilungen.



Sven Maxellon

Auszubildender zum Einzelhandelskaufmann bei Rewe Dortmund.

Warum habe ich mich für die Ausbildung zum Einzelhandelskaufmann entschieden? Es war auf der einen Seite der gute Mix aus den Geschehnissen auf der Fläche, wie zum Beispiel der abwechslungsreiche Kundenkontakt oder die Präsentation der Ware. Auf der anderen Seite war es die Faszination der Prozesse, die dahinter geschehen, wie zum Beispiel der Weg, den die Produkte hinter sich haben, bis diese dann bei uns im Laden zum Verkauf stehen.



Marcel Kletezka

Auszubildender zum Bankkaufmann bei der Volksbank Dortmund.

Für die Ausbildung zum Bankkaufmann bei der Dortmunder Volksbank habe ich mich entschieden, weil ich Freude am Kontakt mit Menschen habe und mich für wirtschaftliche und finanzielle Themen interessiere. Im Beruf des Bankers kann ich diese beiden Interessen miteinander kombinieren.“



Jennifer Geier

Auszubildende zur Kaufrau für Büromanagement bei Swisslog Logistics Automation.

Durch mein Wirtschaftsabitur wurde mir schon früh klar, dass ich einen kaufmännischen Beruf erlernen möchte. Mir gefällt an meinem Ausbildungsberuf, dass ich sehr flexibel bin hinsichtlich meiner Arbeitszeit und meines Arbeitsorts (Homeoffice). Des Weiteren gefällt mir die Arbeit am Laptop. Ich kann die Ausbildung weiterempfehlen, weil es ein klassischer, kaufmännischer Beruf ist und einen guten Einstieg ermöglicht, um sich weiterzubilden. In der Ausbildung durchläuft man verschiedene Abteilungen, auf die man sich später spezialisieren kann.



Nico Bongard

Azubi als Fachkraft für Lagerlogistik bei der Becker Stahl-Service GmbH.

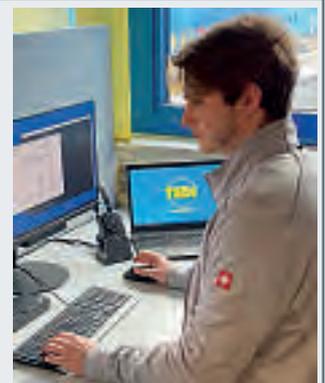
Mein Ausbildungsberuf Fachkraft für Lagerlogistik ist abwechslungsreich und zukunftssicher. Ich bin über eine Stellenausschreibung auf der Internetseite der Becker Stahl auf die Ausbildung aufmerksam geworden. Besonders gut gefällt mir der Umgang mit dem Material und die Manipulation des Materials mittels Krananlagen. Mich begeistert es, die unterschiedlichen Warenströme kennenzulernen, wie z.B. Lkw oder Waggonladung, sowie die Kommissionierung bis hin zur Bereitstellung an den Anlagen.



Jeffrey Treder

Auszubildender zum Fachinformatiker bei der TEDi GmbH & Co. KG.

Schon in der Schulzeit habe ich mich häufig und gerne mit Technik auseinandergesetzt. Dieses Interesse und die sich stets weiterentwickelnde, zukunftsorientierte Arbeit sind der Grund, warum ich mich für eine Ausbildung zum Fachinformatiker für Systemintegration entschieden habe.



»Unsere Azubis haben an Flexibilität gewonnen.«

Nachgefragt: Tim Wulf, Ausbildungsleiter der EDG Entsorgung Dortmund GmbH

Seit einem Jahr leben Sie mit den Auswirkungen der Corona-Pandemie. Auch unabhängig davon verändert die Digitalisierung das Berufsleben. Inwieweit hat das Folgen für ihr Azubi-Recruiting?

Im Bereich Azubi-Recruiting sind wegen der Corona-Pandemie alle Veranstaltungen vor Ort aus gutem Grund abgesagt worden. Dies betrifft gleichermaßen die zahlreichen Messen, die Veranstaltungen in den Schulen oder die Praktika in den Unternehmen, was dazu führt, dass der Dialog mit den potenziellen Bewerbern fehlt.

Die Digitalisierung hat in vielen Unternehmen zwangsläufig ad hoc Einzug gehalten. So auch bei uns in den kaufmännischen Ausbildungsberufen. Während der Pandemie haben alle Auszubildenden ein persönliches Notebook bekommen, um in jeder Abteilung nach Abstimmung mit den zuständigen Praxisanleitern unabhängig von Zeit und Ort arbeiten zu können, wenn es die Tätigkeit ermöglicht. Unsere Auszubildenden arbeiten jetzt teilweise auch im Homeoffice und haben an Flexibilität gewonnen. Das hätte es ohne die Corona-Pandemie vermutlich nicht gegeben.

Im Azubi-Recruiting waren wir vor Corona bereits digital unterwegs. Wir nutzen seit mehreren Jahren schon zwei der größten Azubi-Stellenbörsen im Internet zur Veröffentlichung unserer Ausbildungsstellen und natürlich auch die kostenlosen Optionen der IHK, der Handwerkskammer und der Bundesagentur für Arbeit. Zusätzlich publizieren wir die Stellen natürlich auf der EDG-Karriereseite sowie über unsere Social-Media-Kanäle und profitieren von befreundeten Unternehmen, die unsere Stellenanzeigen teilweise reposten. Das ist ein Potenzial, welches viel Reichweite schaffen kann. Sogar auf der kostenlosen Plattform Jodel ist unsere Azubisuche dieses Jahr kommuniziert worden.

Ein Teil unseres Auswahlprozesses lief ebenfalls schon digital ab, denn wir starten dieses Verfahren mit einem Onlinetest. In diesem wollen wir herausfinden, wie ausgeprägt einzelne Persönlichkeitsmerkmale der Kandidaten sind. So können wir abschätzen, ob sie zu unserem Unternehmen



und wir zu dem Bewerber passen.

Die aktuell erhöhten Abstands- und Hygienemaßnahmen haben uns aber auch Neuerungen gebracht: Digitale Vorstellungsgespräche per Videokonferenz haben wir in diesem Jahr erstmalig in dieser Form durchgeführt. Für die aktuelle Situation ist es eine akzeptable Lösung. Unter normalen Umständen würde ich ein persönliches Gespräch in Präsenz jedoch definitiv vorziehen.

Wo und wie erreichen Sie die jungen Menschen, die Sie für eine Ausbildung bei sich gewinnen wollen, ganz konkret?

Den direkten Austausch mit potenziellen Auszubildenden finden wir am häufigsten auf Messen wie der Dortmunder Nacht der Ausbildung oder der Jobmesse Dortmund. Die Besucher der genannten Messen sind freiwillig anwesend und meistens deutlich interessierter als die Besucher bei Veranstaltungen, zu denen ganze Schuljahrgänge gefahren werden. Bei Letzteren hatten wir leider selten gute Gespräche und sie sind daher nicht weiter im Fokus unserer Azubi-Recruiting-Aktivitäten. Den Qualitätsunterschied merken Sie unmittelbar in den Gesprächen mit den potenziellen Bewerbern.

Darüber hinaus bin ich davon überzeugt, dass sich die interessierten Nachwuchskräfte gut im Internet informieren und gezielt nach ihren Ausbildungsberufen suchen. Genau diese jungen Menschen suchen wir. Daher rentiert sich meines Erachtens eine Investition in eine der bekanntesten Online-Azubi-Stellenbörsen. Seit

dem wir gezielt diese Kanäle bespielen, verzeichnen wir eine stetig steigende Anzahl bei den Ausbildungsbewerbungen. Ein gelungener Internetauftritt unseres Unternehmens rundet den Eindruck bei der Recherche der Nachwuchskräfte ab.

Was tun Sie, um als Ausbildungsbetrieb attraktiv zu bleiben, oder müssen Sie da gar nichts unternehmen?

Als Arbeitgeber, welcher einen Teil der Daseinsvorsorge übernimmt, stehen wir für einen krisensicheren Arbeitsplatz, den wir gerade in der aktuellen Pandemiezeit alle sehr zu schätzen wissen. Auch die regionale Bekanntheit kommt uns natürlich zugute. Zukünftig möchten wir das gesteigerte Interesse an Themen wie Umweltschutz und Nachhaltigkeit für unser Ausbildungsmarketing gezielter nutzen.

Unabhängig davon versuchen wir, die Rahmenbedingungen der Ausbildung attraktiv zu gestalten. Wir bieten beispielsweise ein flexibles Arbeitszeitkonto auch für Auszubildende, hohe Übernahmechancen oder Weiterbildungsmöglichkeiten parallel zur laufenden Ausbildung und kommunizieren diese Argumente bereits in den Stellenausschreibungen. Dass dies gut ankommt, merken wir dann in Vorstellungsgesprächen und auf Messen, da dies häufig initiativ von Bewerbern und Besuchern angesprochen wird. Dabei ist es immens wichtig, dass Dinge, mit denen erworben wird, auch eingehalten werden. Auch hier geht viel über Authentizität.

Wenn es zeitlich und inhaltlich passt, übernehmen Auszubildende eigenverantwortliche Projekte, die dem EDG-Unternehmensverbund langfristig nutzen. Durch diese Wertschätzung und das entgegengebrachte Vertrauen fühlen sich die Azubis ernstgenommen und können auf Augenhöhe agieren. Viele erzählen davon in ihrem privaten Bereich und werden so mehr oder weniger bewusst zum Multiplikator. Wenn wir dann im nächsten Jahr Freunde und Bekannte der Auszubildenden im Bewerbungsgespräch sitzen haben, ist das natürlich die beste Bestätigung und freut mich sehr.

Kochbuch statt Kurzarbeit

Milena und Jasna Rethmann sind Inhaberinnen des Grünen Salons, ein Restaurants im Herzen der Dortmunder Nordstadt. Die beiden Schwestern, die neben dem Grünen Salon noch den „Umschlagplatz“ und das „StachelschWein“ betreiben, wurden wie die anderen Gastronomen auch, hart vom Lockdown getroffen. Im Interview mit der Ruhr Wirtschaft erzählt Milena Rethmann, wie das Team in dieser schwierigen Phase kreativ wurde und ein Kochbuch entwickelte.

»Die Auflage von 500 Büchern ist ausverkauft.«

Milena Rethmann



Wie ist die Idee zu einem eigenen Kochbuch gekommen?

Milena Rethmann: Die Idee kam uns eigentlich schon im ersten Lockdown. Das alles war für uns eine völlig neue Situation und zeitgleich ein Schock. Wie geht es weiter, wie gehen wir mit den Mitarbeitern um? Wir mussten schließen und haben uns überlegt, was wir unternehmen können. Zunächst haben wir mit dem Fensterverkauf weitergemacht und Gutscheine verkauft. Das lief super, die Unterstützung unserer Gäste war riesig. Da wir nicht wussten, wie lange der Lockdown geht, haben wir uns an etwas Größeres rangetraut.

Das Kochbuch ist entstanden ...

Richtig. Die Menschen sind vermehrt zu Hause, haben Homeoffice und somit vielleicht auch mehr Zeit, um selbst zu kochen. Daher dachten wir, dass es doch toll wäre, die Gäste und Interessierten könnten die Originalrezepte aus unserem Salon nachkochen. Quasi den Grünen Salon für zu Hause.

Wie viel Zeit wurde für die Produktion in Anspruch genommen?

Viel! Wir haben die kompletten Lockdowns durchgearbeitet. Dazu muss ich sagen, dass das Buch in Eigenregie unseres Teams ent-



standen ist. Wir wollten Möglichkeiten bieten, unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter nicht zu entlassen oder in Kurzarbeit zu schicken. Zumal wir Aushilfen grundsätzlich nicht in Kurzarbeit schicken können. Wir haben die Personalkosten also erstmal vorge-streckt und durchgängig weiterbeschäftigt.

Wie lief die Produktion des Kochbuches dann ab?

Zunächst haben wir geschaut, wie man das Buch aufbauen könnte und haben uns an unsere Speisekarte gehalten. Gestartet wird mit unseren Bowls, die wir auch am meisten im Salon verkaufen. Danach kommen Hauptgerichte, Suppen und natürlich Kuchen. Am Ende folgen noch Frühstücksideen und Pintxos, kleine spanische Häppchen. Wir haben uns an den Lieblingsgerichten unserer Kunden



Foto: Leopold Achilles



Fotos (2): Joline Olivia Harff



Foto: Leopold Achilles

Milena Rethmann

Geboren in Quarkenbrück, lebte Milena Rethmann bis zum Abitur in Hamstrup im Südoldenburger Münsterland. Nach ihrem BWL-Studium mit Aufhalten unter anderem in Dresden, Montpellier (Frankreich) und Sousse (Tunesien), zog Rethmann 2009 zu ihrer Schwester Jasna nach Dortmund. Sie jobbte zunächst in der Gastronomie, in ihrer Freizeit befasste sie sich mit der Unternehmensgründung. Die Standortsuche für ein eigenes Lokal in Dortmund gestaltete sich teils schwierig. Rethmann machte sich daher erstmal im Bereich Social Media selbstständig und arbeitete bei unterschiedlichen Unternehmen in der Marketingabteilung. Ende 2016 gründete Milena die Rethmann Gastro GmbH und die Schwestern bekamen zwei Pachtverträge: Für den Grünen Salon auf dem Nordmarkt und den Umschlagplatz im Dortmunder Hafen. Anfang Februar 2017 öffneten die Schwestern den Grünen Salon, im März 2018 den „Umschlagplatz“. Die Konzepte für das Kiezwohnzimmer „Grüner Salon“ und die Containerbar „Umschlagplatz“ haben sich etablieren können. Aktuell arbeiten Milena und Jasna an neuen Projekten in der Dortmunder Nordstadt. Am 12. Dezember 2020 eröffneten sie den Pop-up-Store „StachelschWein“, einen neuen, winzigen Weinladen. Dieser dient als Vorläufer einer neuen Weinbar im „Alten Schloss“ an der Bornstraße 138. Derzeit renovieren die Geschwister die Traditionsgaststätte aufwendig. Eine Eröffnung ist für April geplant.

Durchweg positiv! Anfangs waren auch ein paar Leute skeptisch, haben gefragt, ob wir uns das aufgrund der finanziellen Situation im Lockdown gut überlegt hätten. Aber die meisten wollten direkt wissen, wann das Buch zu kaufen ist. Es hat einfach positive Seiten: Unser Team kann seine Jobs behalten, die Gäste können ihre Lieblingsgerichte nachkochen und wir können uns finanziell weiterhin etwas über Wasser halten.

Apropos Finanzen: Wie teuer war die Produktion?

Da es sich um ein hochwertiges Kochbuch handelt, liegen die Druckkosten bei 25 Euro pro Exemplar. Insgesamt war es natürlich ein riskanter Schachzug, immerhin stecken wir mitten im Lockdown ohne unsere üblichen Einnahmen. Aber wir hatten Glück und haben beim Wettbewerb „Heimvorteil“ der Wirtschaftsförderung mitgemacht. Zum Jahreswechsel erhielten wir dann die Gewinnbenachrichtigung und konnten unser Projekt dadurch und mit Eigenmitteln sicher finanzieren. Nun gibt es das Kochbuch für 39,90 Euro zu kaufen. Zu erwerben ist es einmal über unsere Homepage, aber auch über die Buchhandlungen LITFASS Bücher und Medien sowie Transfer Bücher und Medien in Dortmund. LITFASS ist in unserer Nachbarschaft und hat von Beginn an das Projekt verfolgt. Transfer Bücher und Medien hat uns angeschrieben, was uns richtig gefreut hat.

Machen Sie uns neugierig: Auf was können sich die Gäste noch freuen?

Schauen wir mal, was uns noch so einfällt. Vielleicht machen wir eine weitere Auflage, in der wir dann auch Getränke aufführen. Eigentlich sollte bereits im Dezember unsere neue Wein-Bar in der Dortmunder Nordstadt öffnen. Der Umbau unserer Gastronomie im Schüchtermann-Carree zieht sich allerdings noch etwas. Langfristig werden wir hier aber Spezialitäten aus dem Baskenland anbieten. Bis dahin bieten wir eine Weinauswahl in unserem Pop-up-Store „StachelschWein“ an.

gruener-salon-am-nordmarkt.de
Das Interview führte Annika Roß

orientiert und auch an unseren persönlichen Favoriten. Von der Zitronen-Petersilien-Carbonara über den Mohn-Bier-Kuchen bis hin zur Beef Sister Bowl – so ist ein bunter Mix entstanden. Viele Gerichte sind vegan, vegetarisch und glutenfrei. Insgesamt sind rund 90 Rezepte im Kochbuch enthalten.

Wer hat denn welche Aufgaben übernommen?

Bernd, Mona und Fabian, unsere Köche, haben – wie könnte es anders sein – gekocht. Pascal hat die Rezepte aufbereitet und für die kleinen Anekdoten im Buch gesorgt. Caro hat sich ums Layout gekümmert. Eigentlich ist sie bei uns als Reinigungskraft angestellt und für die Pflanzenpflege zuständig. Joline studiert Fotografie und hat sich um den Großteil der Fotos gekümmert. Sonst kellnert sie. Alina, die Journalistik studiert und sonst bei uns kellnert, hat die Texte geschrieben und das Lektorat übernommen. So konnte jeder etwas zum Kochbuch beitragen. Übrigens ist das Buch auf 100 Prozent Altpapier gedruckt und mit Ökostrom produziert worden. Es ist außerdem CO₂-neutral. Caro hat den Kontakt für uns zum Verlag hergestellt.

Wie waren die Reaktionen auf das Kochbuch?

IHK zu Dortmund trauert um Dr. Walter Aden

Als IHK-Hauptgeschäftsführer leitete er von 1980 bis 1998 die Geschicke der Kammer.

Die Industrie- und Handelskammer (IHK) zu Dortmund trauert um Dr. Walter Aden. Als langjähriger IHK-Hauptgeschäftsführer leitete er von 1980 bis 1998 die Geschicke der Kammer. Er verstarb jetzt im Alter von 87 Jahren. „Wir sind tief bestürzt und trauern um einen exzellenten Fachmann, großen Visionär, warmherzigen Menschen und langjährigen väterlichen Freund. Unser Mitgefühl gilt seiner Familie. Wir verneigen uns vor seiner Lebensleistung und werden ihm ein ehrendes Andenken bewahren“, so IHK-Präsident Heinz-Herbert Dustmann und IHK-Hauptgeschäftsführer Stefan Schreiber.

Der gebürtige Oldenburger Dr. Walter Aden galt während seiner 18-jährigen aktiven Zeit in Dortmund als hervorragender Kenner der Ruhrgebietsszene. An wichtigen Weichenstellungen für die strukturelle Wandlung dieser Region arbeitete er maßgeblich mit. Sein besonderes Augenmerk galt dabei der Zusammenarbeit zwischen Wissenschaft und Wirtschaft, der beruflichen Aus- und Weiterbildung sowie der Mittelstandsförderung. Dr. Aden wurde vielfach ausgezeichnet: Unter anderem wurde er 1991 mit dem City-Ring des Dortmunder Cityring e. V. gewürdigt, zudem erhielt er das Verdienstkreuz 1. Klasse des Verdienstordens der Bundesrepublik Deutschland und 1993 die IHK-Goldmedaille. Mit Eintritt in den Ruhestand am 1. Januar 1999



war es sein erklärtes Ziel, sich auch weiterhin als Werber für die Kulturstadt Dortmund zu engagieren. So war er lange Jahre Vorsitzender der Freunde der Stadt- und Landesbibliothek und im Vorstand der Theater- und Konzertfreunde. Insbesondere sein aktives Eintreten für die Stadt- und Landesbibliothek war von besonderem Erfolg gekrönt. Die Zahl der Unterstützer stieg in seiner Amtszeit von 65 auf fast 600 Förderer.

Sein Engagement wurde mit der Wahl zum Ehrenvorsitzenden gewürdigt. Bis zuletzt war der Familiemann – er war Vater von zwei Kindern und Großvater von drei Enkelkindern – immer noch ein gefragter Gesprächspartner auf unterschiedlichen Ebenen und häufiger Gast von IHK-Veranstaltungen.

Hotellerie 2020: Ein Katastrophenjahr

Fast eine halbe Million Hotelgäste weniger als im Vorjahr zählten die Statistiker des Landesbetriebs IT.NRW 2020 für Dortmund. Daraus resultiert ein Rückgang von 53,3 Prozent bei den Übernachtungszahlen (767.802 Übernachtungen), 49,8 Prozent (556.917 Übernachtungen) bei den Gästen aus Deutschland, 65,4 Prozent (210.888 Übernachtungen) bei jenen aus dem Ausland. Damit brachte Covid-19 die Branche in Dortmund auf das Niveau von 2003. Der Tourismus weist mit die massivsten Verluste durch die Pandemie auf. Allerdings nicht gleichmäßig: Freizeitregionen an der Küste, den Bergen oder Seen konnten in den Sommermonaten gute Auslastungen verzeichnen, wohingegen die typischen Reiseanlässe für Städtereisen wie kulturelle Besichtigungsangebote und große Veranstaltungen gänzlich wegfielen.

Umstellung Neue Energie- kennzeichen

Zum 1. März wurde das bisherige System der Energieeffizienzklassen auf neue Kategorien (Skala A-G) umgestellt. Damit werden auch neue Energiekennzeichen notwendig. Vom neuen System betroffen sind Kühlschränke, Geschirrspüler, Waschmaschinen, Fernseher und Lampen. Die neuen Vorgaben ergeben sich aus Verordnungen zur Ökodesign-Richtlinie. Unternehmen, die Produkte mit Etikettierungspflicht in der EU vermarkten, müssen die neuen Etiketten an den betroffenen Produkten deutlich sichtbar anbringen. Weitere Informationen zum neuen System sowie zu den Pflichten für Unternehmen finden Interessierte auf der Seite der EU ([your Europe](https://tinyurl.com/go0ks4fz)) unter <https://tinyurl.com/go0ks4fz>. IHK-Ansprechpartner ist Fabian Lauer, Tel. 0231 5417-229, f.lauer@dortmund.ihk.de.



Internetknoten in Betrieb

DOKOM21, GELSEN-NET und TMR starten mit Ruhr-CIX in die Zukunft des Datenverkehrs.

Der neue Internetknoten Ruhr-CIX (Ruhr-Commercial Internet Exchange) ist jetzt in Betrieb gegangen. Der von DOKOM21, GELSEN-NET und TMR gegründete Ruhr-CIX ist ein Internetknoten für das Ruhrgebiet, der die Städte Dortmund, Bochum und Gelsenkirchen verbindet. Damit starten die drei regionalen Netzbetreiber in die Zukunft des Datenverkehrs.

Ruhr-CIX dient der Verbesserung der Internetqualität

Ruhr-CIX dient der Verbesserung der Internetqualität und der internationalen Anbindung des größten deutschen Ballungsraums Ruhrgebiet und der Wirtschaftsregion Südwestfalen. Der technische Betrieb der Internetknoten-Plattform wird von DE-CIX sichergestellt, dem Betreiber des weltgrößten Internetknotens in Frankfurt am Main. Über einen Hochgeschwindigkeits-Glasfaserring auf n mal 100 Gigabit-Basis sind die drei beteiligten Ruhrgebietsstädte Dortmund, Bochum und Gelsenkirchen, über die sich der neue Internet Exchange für Daten erstreckt, bereits miteinander verbunden. Nicht nur Glasfaserstrecken sind an diesen Internetknoten angebunden, sondern auch die Rechenzentren der regionalen Netzbetreiber. Am 18. Februar 2021 erfolgte die technische Bereitstellung des neu geschaffenen Interconnection-Hubs „Ruhr-CIX powered by DE-CIX“ mit Knotenpunkten in Dortmund, Gelsenkirchen und Bochum. „Dieses Projekt ist einzigartig – es liefert dem Wirtschaftsstandort Ruhrgebiet ein globales Netzwerk zum Datenaustausch“, erklärt Jörg Fi-



Jörg Figura, Geschäftsführer von DOKOM21, freut sich über die Inbetriebnahme des Internetknotens Ruhr-CIX, der dem Wirtschaftsstandort Ruhrgebiet ein globales Netzwerk zum Datenaustausch bereitstellt.

Foto: DOKOM21

gura, Geschäftsführer von DOKOM21. „Der Netz-Zusammenschluss stärkt die Metropolregion Ruhr in unterschiedlichen Bereichen und erlaubt es, Unternehmen im gesamten Ruhrgebiet noch besser zu versorgen.“

Direkte Verbindungen in die internationalen Clouds

Der Ruhr-CIX ermöglicht Unternehmen der Metropole Ruhr und der Wirtschaftsregion Südwestfalen somit die direkte Anbindung in die gängigen Clouds wie Microsoft 365, SAP Cloud Plattform, Amazon AWS, Microsoft Azure, Google Cloud Plattform, IBM Cloud über exklusive Verbindungen. Bei der Anbindung über den Ruhr-CIX werden die Verbindungen des öffentlichen Internets nicht genutzt, sondern stattdessen direkte Verbindungen von den Ruhr-CIX Gründern in die internationalen Clouds hergestellt. Bis vor Kurzem wurde noch ein Großteil des gesamten Datenverkehrs im Ruhrgebiet über Frankfurt und den dortigen

zentralen Datenaustauschpunkt des DE-CIX gelenkt. Aus diesem Grund gründeten die drei Regionalcarrier DOKOM21, GELSEN-NET und TMR für die Ruhrgebietsstädte Dortmund, Gelsenkirchen und Bochum über die Stadtgrenzen hinweg zusammen ein neues Ökosystem für die digitale Wirtschaft: den Ruhr-CIX. Der Ruhr-CIX bietet somit eine schnelle Lösung ohne die bisherigen Umwege und dient als zentraler Datenaustauschpunkt (Peering Point) im Ruhrgebiet. Kleine und mittelständige Internetprovider können ihren Datenverkehr – sowohl regional als auch national – direkt an ein anderes Providernetz übergeben. Die technische Plattform dafür liefert der Ruhr-CIX. „Mit der Inbetriebnahme des Ruhr-Backbones, der die Basis des Ruhr-CIX bildet, ist eine zukunfts-trächtige Grundlage zur Umsetzung der Breitbandziele und des Glasfaserausbau im gesamten Ruhrgebiet entstanden“, sagt Jörg Figura.

www.ruhr-cix.net



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

TU Dortmund startet Fotovoltaik-Initiative

CO₂-Ausstoß soll bis zu 40 Prozent sinken.

Auf dem Dach der Versuchshalle des Instituts für Spanende Fertigung (ISF) am Campus Süd ist jetzt eine Fotovoltaik-(PV-)Anlage in Betrieb gegangen. Im laufenden Jahr erzeugen diese und weitere Solarpanels rund 54.500 Kilowattstunden (kWh) Strom und ersparen der Umwelt 20.500 Kilogramm CO₂. Die Anlage auf dem ISF-Dach ist nur ein Baustein der Universität, den Ausstoß des Treibhausgases CO₂ bis 2030 im Vergleich zu 1990 um 40 Prozent zu senken. Dafür würden in Zukunft neu zu errichtende Gebäude mit Fotovoltaikpanelen ausgerüstet, kündigte Kanzler Albrecht Ehlers an. Als nächstes wird noch in diesem Jahr eine weitere PV-Anlage auf dem Maschinenbau-Gebäude III am Campus Süd errichtet. Die Panels dort haben eine Gesamtleistung von rund 99 Kilowatt-Peak (kWp). Damit könnten etwa 20 Familien ein Jahr komplett mit Strom versorgt werden. Durch die anstehenden Planungen der Neubau-

maßnahmen wird perspektivisch eine solare Gesamtleistung von ca. 450 kWp installiert. Das reicht, um rund 100 deutsche Durchschnittshaushalte zu versorgen. Dabei sind die Solarmodule nicht etwa nach Süden, sondern in West-Ost-Ausrichtung ausgerichtet. „Das garantiert eine optimale Stromausbeute über das gesamte

Jahr“, sagt Projektleiter Christian Suerkemper. „Bei dem aktuellen Strompreis von rund 22 Cent je Kilowattstunde, den die TU bezahlen muss, amortisiert sich der Invest in etwa 13 Jahren“, rechnet Peter-Paul Kilian hoch. Den erzeugten Strom verbraucht die Universität nämlich zu 100 Prozent selbst.



Peter-Paul Kilian (r.) und Christian Suerkemper inspizieren die neue Solaranlage am Campus Süd.

Foto: Martina Hengesbach/TU Dortmund

Die Wohnraumoffensive ist ausgeblieben

Haus & Grund Dortmund zieht kritische Bilanz der Wohnungspolitik der Bundesregierung.

Der Eigentümerverband Haus & Grund Dortmund hat heute anlässlich des zweiten Wohn Gipfels der Bundesregierung eine kritische Bilanz der Wohnungspolitik der vergangenen vier Jahre gezogen. „Leider hat es die Bundesregierung vollständig versäumt, Privatpersonen zu ermuntern, mehr Mietwohnraum anzubieten. Ihre Politik beschränkt sich darauf, den Wohnungsmangel zu verwalten“, sagt Hauptgeschäftsführer Dr. Thomas Bach. „In unserer täglichen Beratungspraxis macht sich Frust über zunehmende Mietenregulierung, staatliche Wohnraumlenkung sowie steigende Bürokratielasten breit, der dazu führt, dass sich das Vermieten für viele private Kleinvermieter vielfach nicht mehr

lohnt.“ Bach wies beispielhaft darauf hin, dass die Bundesregierung in der auslaufenden Wahlperiode Modernisierungsmieterhöhungen stark einschränkt hat, Baugebote ausweiten und die Umwandlung von Miet in Eigentumswohnungen faktisch verbieten sowie die Umlage von Betriebskosten einschränken und Miet-

spiegel beeinflussen möchte. Bei dieser Überregulierung und einseitigen Lastenverschiebung dürfe sich niemand wundern, dass Privatpersonen die Vermietung aufgaben und verkauften. „Diese Mietwohnungen werden dann von Briefkastenfirmen aus Steueroasen und Fondsgesellschaften aufgekauft, um diese maximal zu verwerten“, folgert Bach. Dieser gesichtslose Mietwohnungsmarkt habe dann nichts mehr mit dem jahrzehntelang bewährten Anbietermix aus Privatpersonen, privaten und kommunalen Wohnungsunternehmen sowie Genossenschaften zu tun.

„Darauf sind wir aber gerade in Dortmund mit einem Anteil der Privaten von 60 Prozent am Mietwohnungsmarkt angewiesen.“



Dr. Thomas Bach, Hauptgeschäftsführer Haus & Grund Dortmund.

Foto: Oliver Schaper

Onlinesupermarkt Picnic: Standort in Dortmund

Zunächst werden 120.000 Haushalte in der Innenstadt und im Norden von Dortmund erreicht.

Der Onlinesupermarkt Picnic hat bekannt gegeben, einen Standort in der größten Stadt im Ruhrgebiet zu eröffnen. Ab März haben Picnic-Kunden in der Innenstadt und im Norden Dortmunds die Möglichkeit, mit frischen Lebensmitteln und Produkten des täglichen Bedarfs beliefert zu werden. Der neue 1.350 Quadratmeter große Picnic-Hub befindet sich in der Westererbenstraße. 15.000 Dortmunder Haushalte werden bereits vom Picnic-Hub in Bochum beliefert. Zusätzlich stehen am Dortmunder Standort 20 Picnic-Elektro-Vans und 25 Runner für insgesamt 120.000 Haushalte bereit. 9.600 Haushalte stehen bereits auf der Warteliste.

„Über eine Million Haushalte können sich im Ruhrgebiet schon ihren Wocheneinkauf gratis nach Hause liefern lassen. Unser Ziel ist es, diesen Service dem gesamten Ruhrgebiet anzubieten“, sagt Frederic Knaut aus dem Gründerteam von Picnic in



Bereits 120.000 Haushalte stehen auf der Picnic-Warteliste.

Foto: Picnic

Deutschland. Zu den Besonderheiten von Picnic zählen neben der kontaktlosen Gratislieferung ein volles Supermarktsortiment mit frischen Lebensmitteln und Produkten des täglichen Bedarfs zu den günstigsten Preisen.

- › Detaillierte Auflistung aller Stadtteile im Dortmunder Liefergebiet: Bodelschwingh, Bövinghausen, Borsigplatz, Brambauer, Brechten, Deusen, Dorstfeld, Eving, Huckarde, Innenstadt-Nord und -West, Kirchlind, Kurl-Husen, Lanstrop, Lindenhurst, Lütgendortmund, Marten, Mengede, Nette, Oestrich, Tremonia, Westerfilde und Wickede.

Vorstand vergibt Stipendien für Fortbildung

VOLKSWOHL BUND: Kaufleute für Versicherungen und Finanzen erhalten Abschlusszeugnisse.

Sechs junge Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der VOLKSWOHL BUND Versicherungen haben jetzt ihre Abschlusszeugnisse als Kaufleute für Versicherungen und Finanzen erhalten. Zu den bestandenen Prüfungen gratulierte Dietmar Bläsing, Sprecher der Vorstände der VOLKSWOHL BUND Versicherungen und zugleich Personalvorstand, per Videokonferenz. Symbolisch überreichte er die Abschlusszeugnisse des Unternehmens zusammen mit einem Anerkennungsschreiben des Hauses. Alle sechs erzielten die Abschlussnote „gut“. Für die Prüfungen mit der höchsten Punktzahl erhielten zwei Absolventinnen je ein Stipendium, das ihnen beispielsweise die Weiterbildung zur Fachwirtin



Foto: VOLKSWOHL BUND

für Versicherungen und Finanzen ermöglicht. Im Gespräch hob Dietmar Bläsing hervor, welche besondere Leistung es war, die Ausbildung unter den erschwerten Corona-Bedingungen innerhalb der regulären Zeit zu absolvieren. Die jungen Angestellten ermunterte er, immer wieder eigenen Ideen einzubringen: „Das sind wich-

tige Impulse, die dabei helfen, unser Unternehmen weiterzubringen.“ Die sechs Absolventinnen und Absolventen sind bereits in verschiedenen Abteilungen für das Unternehmen tätig. Zwei von ihnen absolvieren zugleich noch den dualen Studiengang Versicherungswirtschaft an der Fachhochschule Dortmund.

Lenkrad gegen Lenker getauscht

Die IHK zieht ein positives Fazit der Lastenradtestwochen für ortsansässige Unternehmen. Eine Neuauflage ist im Frühjahr 2021 geplant. Interessenten können sich bereits melden.



Foto: citkar GmbH

Die Lastenradinitiative „CargoBike Dortmund“ der Industrie- und Handelskammer zu Dortmund und der Wirtschaftsförderung Dortmund hat Dortmunder Unternehmen kostenlos zwei unterschiedliche Lastenfahräder zur Verfügung gestellt, um diese über eine ganze Woche in den eigenen betrieblichen Abläufen testen zu können. Mit dem Schwerlastenrad „A-N.T. Cargo: 3“, spezialisiert auf hohe Zuladungen von insgesamt 160 kg und großvolumige Transporte, sowie dem sogenannten Cargosurfer Lastenfahrzeug, welches schnell und wendig eher für den Transport kleinerer und leichter Waren geeignet ist, konnten breit gefächerte Anwendungsszenarien abgedeckt werden.

„Die Betriebe haben durchweg gute Erfahrungen gemacht. Das Lastenrad bietet eine ganze Reihe von Vorteilen, die sich vor allem dann nutzen lassen, wenn die Einbindung in die betrieblichen Abläufe organisiert wird und die Bereitschaft vorhanden ist, diese Abläufe vielleicht auch anzupassen“, fasst Stefan Peltzer, bei der IHK für das Projekt verantwortlich, das Ergebnis zusammen.

Handel

Erfahrungen zum Thema Verlagerung von Transportleistungen auf das Lastenrad hat die Firma Stellfeld und Ernst GmbH anlässlich der Testwochen gesammelt. Sie setzte das „A-N.T. Cargo: 3“ für den Transport von Waren zwischen ihren Standorten im Niedersachsenweg und an der Flughafenstraße ein. Die beiden Unternehmensstandorte sind durch eine Kleingartenanlage getrennt. Im Vorfeld des Tests musste für den Warenaustausch ein Pkw eingesetzt werden, der nur über einen Umweg zwischen den beiden Punkten verkehren konnte. Während der Testphase nutzten die Mitarbeitenden den direkten Weg durch die Kleingartenanlage. Das Unternehmen profitierte so von einer deutlichen Zeitersparnis und der flexibleren Einsatzmöglichkeit des Rads. Ebenfalls im Bereich des Handels setzte die Wein- und Fein-



kosthandlung „Weinblatt“ das Lastenfahrzeug ein. Mit dem Beginn des ersten Lockdowns begann der Inhaber Ralf Barthel seine Waren online zu verkaufen. Als sein Geschäft während des zweiten Lockdowns erneut schließen musste, startete er einen Lieferservice, den er mit dem Lastenfahrzeug zunächst unkompliziert testen konnte. Für ihn genauso wie für den Unverpacktladen Öke Möke ist wichtig, dass die Lieferung emissionsfrei erfolgt. Der Unverpacktladen möchte die Lastenradnutzung gezielt weiterentwickeln, um die Waren auf Wochenmärkten direkt aus dem Rad anbieten zu können.

Industrie

Die Firma WILO SE zeigte, dass der Einsatz aber nicht nur auf die klassischen Lieferfahrten begrenzt ist. In der sogenannten Factory setzte das Hausmeisterteam des Dortmunder Pumpenherstellers „A-N.T. Cargo: 3“ ein. Ebenfalls innerbetrieblich angewendet wurde das Lastenfahrzeug bei der Firma Klöpffer Elektrotechnik GmbH & Co. KG. Strecken, die in dem Unternehmen früher mit einem Baustellenfahrzeug zurückgelegt wurden, konnten während der Testphase flexibel mit dem Lastenfahrzeug bewältigt werden.

Dienstleistung

Die Wirtschaftskanzlei Audalis Kohler Punge & Partner mbB hat beim Test die Erfahrung gemacht, dass aufgrund der Parkprobleme im Gerichtsviertel das Lastenrad die schnellere und verlässlichere Alternative ist. Für den normalen Gepäckträger sind Ordner und Akten oft zu umfangreich, aber im Lastenrad

**GEBRAUCHTSTAPLER
FÜR JEDEN EINSATZ**

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



Startbereit mit Lastenrad (v.l.): Wulf-Christian Ehrich (stellv. IHK-Hauptgeschäftsführer), Martin Hölscher (Geschäftsführer Klöpfer Elektrotechnik), Pascal Ledune (stellv. Geschäftsführer Wirtschaftsförderung Dortmund) und Michael Halfpap (Projektleiter A-N.T. Cargo 3). Foto: Schütze

kein Problem. Ein Mix verschiedener Vorteile zeigte sich beim Einsatz des Schwerlastenrades „A-N.T. Cargo: 3“ durch die Friedhofsgärtner Dortmund eG. Das Rad erreichte unkompliziert Bereiche des Friedhofs, die für Pkw unzugänglich sind, um dort beispielsweise Grünabfälle zu laden. Das Lastenrad konnte ein Mitarbeiter bedienen, der keinen Führerschein besitzt und so deutlich effektiver eingesetzt werden konnte. Diesen Vorteil wollte die Dortmunder Bildungs-, Entwicklungs- und Qualifizierungsgesellschaft mbH (dobeq) systematisch nutzen, um Erfahrungen zu sammeln, wie das Lastenrad eine leichtere Einstiegsmöglichkeit für Langzeitarbeitslose in den Arbeitsmarkt sein kann.

Neuaufgabe der Testwochen 2021

Aufgrund der positiven Resonanz plant CargoBike Dortmund eine Neuaufgabe der Lastenradtestwochen. Es stehen wieder zwei unterschiedliche Räder zur Verfügung, die je nach Bedarf für eine Woche kostenlos ausgeliehen werden können. Für das Schwerlastenrad konnte in diesem Jahr die Firma Citcar aus Berlin gewonnen werden. Der Citcar-Loadster Max (<https://citkar.com/de/loadster/#modelle>) bietet eine Aufbauabox, um Waren sicher verschlossen und wetterunabhängig transportieren zu können. Diese Vorzüge bietet auch die Firma Antric aus Bochum (www.antric.de). Je nach Pandemiesituation sollen die Testwochen ab April starten.

› Interessenten können sich bei Stefan Peltzer melden unter 0231 5417-146 oder s.peltzer@dortmund.ihk.de.

cargobike-dortmund.com

Wo liegen die Hauptvorteile?

Bei allen Testern war es ein Mix mehrerer Punkte. Der finanzielle Vorteil ist am höchsten, wenn das Lastenrad ein Auto oder Transporter ersetzen kann. Anschaffung und Unterhalt verursachen nur einen Bruchteil der Kosten. Im städtischen Umfeld schätzen die Betriebe die zusätzliche Flexibilität des Rades. Für ein Lastenrad benötigt man keinen Führerschein, nur eine vergleichsweise kleine Parkfläche und es kann oft direkt auf dem Bürgersteig beim Kunden halten. Durchgängig spielt das steigende Umweltbewusstsein der Betriebe eine Rolle.

Warum sind Lastenräder im gewerblichen Einsatz immer noch so selten?

2019 wurden 54 000 E-Lastenräder verkauft, nicht viel weniger als E-Kfz. Im Straßenbild ist das tatsächlich noch nicht erkennbar, aber die Wachstumsraten sind ähnlich dynamisch wie bei den E-Kfz. Betriebe sind oft zurückhaltend, weil es mit dem Kauf des Rades nicht getan ist. Die Einführung in die innerbetrieblichen Abläufe verursacht einen zusätzlichen Aufwand, den viele Betriebe scheuen. Das ist aber auch verständlich, weil es häufig funktionierende Abläufe sind, auf die man sich bisher verlassen konnte und in die man dann eingreifen müsste.

Gibt es weitere Hürden für die Betriebe?

Für den Erfolg ist die Akzeptanz der Mitarbeiter entscheidend. Dafür müssen nicht nur begeisterte Radfahrer überzeugt werden. Es gibt



Stefan Peltzer. Foto: Thiel / IHK zu Dortmund

aber auch Hürden außerhalb der Betriebe. Eine schlechte Radinfrastruktur wirkt sich bei einem großen Lastenrad noch deutlich negativer aus. Positiv formuliert möchten Lastenradnutzer gerne unabhängig vom Stau auf der Straße sein und dafür auf abgetrennte Radwege zurückgreifen.

Wie lautet Ihre Empfehlung?

Das Gute ist der Feind des Besseren! Nach unserer Erfahrung sind die tatsächlichen Hindernisse meist geringer als im Vorfeld erwartet. Der Fahrspaß mit einem modernen e-Lastenrad löst bei vielen Mitarbeitern eine regelrechte Begeisterung aus. Auf dieser Basis lassen sich auch andere betriebliche Fragen gut klären.

Wie lautet das konkrete Angebot von CargoBike Dortmund?

Hinter „CargoBike Dortmund“ stehen die Wirtschaftsförderung Dortmund und die IHK zu Dortmund als Träger der Initiative. Jeder Interessent erhält eine Erstberatung und kann kostenlos und unkompliziert ein E-Lastenrad für eine komplette Woche im eigenen Betrieb testen. Es stehen ein Cargosurfer, ein Antric und ein Citcar Loadster (citkar.com) zur Verfügung.



STEUERBERATUNG
LANDWIRTSCHAFTLICHE
BUCHSTELLE
IN BÜROGEMEINSCHAFT MIT
RECHTSANWÄLTIN

www.kanzlei-hortig.de

**Seit über 45
Jahren in
Dortmund**

Schleefstraße 4
44287 Dortmund
☎ 0231 940011-0
info@kanzlei-hortig.de

Kooperation für Open Finance

Versicherungskunden besser verstehen und passgenaue Angebote erstellen: IT-Dienstleister adesso und die FinTecSystems GmbH.

Im Mittelpunkt der Partnerschaft stehen die Analyse und die Aufbereitung von Zahlungsverkehrsströmen. Basis dieses „Open Finance“-Ansatzes bildet die neue europäische Zahlungsdiensterichtlinie PSD2. Sie gewährt regulierten Drittanbietern den Zugang zu Bankdaten (Open Finance) und eröffnet der Finanzdienstleistungsbranche neue Chancen. Im Fokus stehen dabei BaFin-konforme Kontoinformations- und Zahlungsauslösedienste, die über Schnittstellen zu Banken die Grundlage für kundenzentrierte Mehrwerte ermöglichen. FinTecSystems (FTS) ist als Anbieter mit BaFin-Erlaubnis einer der führenden Technologie-Anbieter im Bereich Kontoinformation, Zahlungsauslösung und Open Finance.

FTS bietet aktuell den Zugang zu über 99 Prozent der Banken in Deutschland und Österreich. Mit seiner „Analyse-Engine“ ist das B2B-FinTech in der Lage, Zahlungsströme von Bankkunden zu kategorisieren und nach Kundeninteressen aufzuschlüsseln. Die Treffgenauigkeit der Machine-Learning-basierten Software



Stefan Riedel ist Mitglied des Vorstands der adesso SE und leitet den Geschäftsbereich Versicherungen. Fotos: adesso SE

liegt bei 98,5 Prozent in den wichtigsten Kategorien und ist damit gegenwärtig die leistungsstärkste Analyse-Engine am Markt. Für den Customer-Experience-Experten adesso, der sich für die bedarfsgerechte Optimierung der Customer Journey auf digitalen Kanälen einsetzt, ist dieses Geschäftsfeld ein spannendes Terrain. Die neue Partnerschaft mit FTS soll adesso dabei unterstützen, seinen Unternehmenkunden noch passgenauere IT-Lösungen für deren Endkundengeschäft anzubieten. Die neue Zu-

sammenarbeit wird im ersten Schritt vor allem der Versicherungsbranche attraktive Mehrwerte bieten. Im Besonderen geht es hier um den gezielten Einsatz des datenbasierten Know-hows, um die Entwicklung von mobilen Applikationen, Plattformen und Kampagnen zu optimieren.

Maßgeschneiderte Angebote

Versicherer können auf dieser Basis ihren Kunden persönlich adressierte, digitale Angebote mit attraktivem Mehrwert offerieren und damit ihre Kundenkontaktmöglichkeiten, also die Berührungspunkte mit ihren Kunden, insgesamt erhöhen. Stefan Riedel verantwortet im Vorstand von adesso das Versicherungsgeschäft; er begleitet die Branche seit vielen Jahren und bewertet die Chancen der neuen Kooperation: „Wer mehr über seine Kunden weiß, kann sie besser erreichen und ihnen Angebote unterbreiten, die sie in ihrer aktuellen Bedarfslage und Situation transparent abholen. Unsere Partnerschaft mit einem marktführenden Datenanalysten wie FTS wird Versicherern eine valide Datenbasis liefern, um ihre Kunden situativ noch besser zu verstehen und bedarfsgerechte Services und Produkte zum richtigen Zeitpunkt anzubieten.“ adesso und FTS freuen sich als „digitale Enabler“ nun gemeinsam darauf, die Versicherungsbranche auf ihrem Weg in ein digitales Zeitalter zu begleiten, das die Menschen und ihre Bedürfnisse ins Zentrum der technologischen Entwicklungen stellt.



Die Firmenzentrale in Dortmund.

RUHR Wirtschaft
Das regionale Unternehmensmagazin

Beilagen – bitte beachten.

Einem Teil dieser Ausgabe liegen Beilagen folgender Firmen bei:

Wortmann AG, Hüllhorst IT / Business I

Interesse? Diese 20g Beilage kostet Firmen aus dem Kammerbezirk pro Tausend nur 109,47 € zzgl. MwSt.

LENSINGMEDIA

Verlag Lensing-Wolff GmbH & Co. KG
Anzeigenservice Fachzeitschriften
Tel: 0231/90 59-64 20
peter.wille@lensingmedia.de



Das 3-Tesla-MRT liefert eine hervorragende Bildqualität und bietet Patienten durch seine 70-Zentimeter-Öffnung viel Platz für eine entspannte Untersuchung.

Fotos: blick

blick fällt ins Auge

Hinter dem außergewöhnlichen Namen steckt einer der bundesweit größten Radiologieverbände: Die blick-Gruppe.

Die blick-Gruppe ist ein Zusammenschluss radiologischer und nuklearmedizinischer Praxen aus NRW, Hamburg, Braunschweig und Berlin mit rund 30 Standorten sowie einer interdisziplinären Klinik. 1.000.000 Untersuchungen p.a., 15 Krankenhauskooperationen und rund 1.000 Mitarbeiter machen den Radiologieverbund zu einem der größten seiner Branche.

Aufgrund des kontinuierlichen Wachstums und der damit verbundenen steigenden Mitarbeiterzahl – sowohl im medizinischen als auch im operativen Bereich – zog die blick-Verwaltung von Unna an die Stadtkrone Ost in Dortmund. „Uns war es wichtig, ein Gebäude zu finden, welches nicht nur unseren rund 60 Verwaltungsmitarbeitern genügend Raum bietet, sondern das mit unseren drei Etagen auch auf zukünftige Mitarbeiter ausgelegt ist“, erklärt CEO Dr. med. Thilo-Andreas Wittkämper die Wahl für das Gebäude an der Freien-Vogel-Straße 371.

Die blick-Gruppe sticht nicht allein durch ihre deutschlandweiten Stand-



Dr. med. Thilo-Andreas Wittkämper, CEO.

orte oder die 180 Modalitäten hervor, sondern durch das große Leistungsspektrum und die Expertisen. „Dazu zählen unter anderem die Kinderradiologie, die Neuroradiologie, Prostata-MRT, Coronar-CT, Interventionelle Radiologie, Thrombektomie, Nuklearmedizin/PET-CT, das Mammografie-Screening, Tomosynthese etc. „Unser Anspruch ist es, die beste Diagnostik, die beste Bildgebung, die qualitativ hochwertigste Befundung sowie den besten Service für alle Kassen- und Privatpatienten zu gewährleisten. Aus diesem Grund arbeiten wir mit den aktuell leistungsstärksten Un-

tersuchungsgeräten wie 3-Tesla-MRT-Geräten und befunden mit besonderer ärztlicher Expertise. Allein an einem unserer Standorte in Bochum stehen den Patienten auf 800 Quadratmetern unter anderem zwei 3-Tesla-MRT und drei 1,5-Tesla-MRT-Geräte zur Verfügung“, so Dr. Wittkämper. Ergänzt wird das radiologische Angebot mit dem besonderen Service der Online-Terminvergabe und der schnellen Befundung. Mehr über die Standorte, zum Beispiel Unna, Kamen, Schwerte, Bochum, Hamburg etc., unter www.blick.de.

Der digitale Patient

Bereits seit Jahren verwendet die blick-Gruppe hochmoderne IT-Systeme und testet regelmäßig innovative Lösungen, um die Workflows zu optimieren. „Mithilfe der digitalen Untersuchungsverfahren, gepaart mit der Vernetzung aller Standorte mit einem zentralen Rechenzentrum, ermöglichen wir einen direkten Austausch von Bildern und Befunden zwischen unseren Fachradiologen und zuweisenden Kollegen sowie den Krankenhäusern“, fasst Dr. Wittkämper die Vorteile der Digitalisierung zusammen. Zuweiser haben z. B. in einem Portal direkten Zugriff auf die Bilder und können umgehend Therapiemaßnahmen veranlassen. „Mit unserer digitalen Infrastruktur gewährleisten wir eine effiziente Ressourcennutzung sowie eine optimale Kommunikation“, schließt der CEO.



Foto: Andrey Popov /iStock

„Viele Unternehmen kämpfen um ihr Überleben“

IHK-Hauptgeschäftsführer Stefan Schreiber zu den Ergebnissen der aktuellen IHK-Konjunkturumfrage.

Die Wirtschaft im Westfälischen Ruhrgebiet befindet sich weiterhin fest im Griff der Corona-Pandemie und ist vom Vorkrisenniveau weit entfernt. Über alle Branchen hinweg hat sich die Lageeinschätzung der Unternehmen seit dem Herbst nur minimal verändert. Rund 31 Prozent der Betriebe sagen, es gehe ihnen gut –

genauso viele wie im Herbst 2020. Knapp 22 Prozent bewerten ihre Lage als schlecht (Herbst 2020: 19,5 Prozent) und knapp die Hälfte (47,1 Prozent) ist zufrieden. Bei der vorigen Umfrage waren es nur wenig mehr (49,1 Prozent). Im direkten Vorjahresvergleich hat sich die Stimmung allerdings massiv eingetrübt.

Zu Jahresbeginn 2020 befand sich nur jedes zehnte Unternehmen in einer schlechten Geschäftslage, nun ist es mehr als jedes fünfte. Das ist das Ergebnis der aktuellen IHK-Konjunkturumfrage, an der 144 Unternehmen aus Dortmund, Hamm und dem Kreis Unna mit rund 21.000 Beschäftigten teilgenommen haben.

Dabei gestaltet sich die Situation in den einzelnen Branchen sehr unterschiedlich. „Vor allem die Industrie trägt in diesen schwierigen Zeiten zu einer Stabilisierung der gesamten konjunkturellen Lage bei“, sagt IHK-Hauptgeschäftsführer Stefan Schreiber. Jedes fünfte Unternehmen aus diesem Wirtschaftszweig bewertet seine Geschäftslage zwar als schlecht, der Großteil der Betriebe (80 Prozent) jedoch spricht von einer befriedigenden oder sogar guten Lage.

Größere Sorgen bereiten dagegen Handel und Dienstleistungen. „Aktuell kämpfen viele Unternehmen unverschuldet ums Überleben“, so Schreiber. Eine Gruppe von Unternehmen habe Einschränkungen hinnehmen oder ganz schließen müssen, um die Bevölkerung zu schützen. „Das Lebenswerk vieler Unternehmer und ihre Altersvorsorge sind akut und sehr konkret von Vernichtung bedroht“,



Foto: Wavebreakmedia Ltd / iStock

betont Schreiber. Er appellierte nochmals an die Politik, die Unternehmen keinen Tag länger geschlossen zu halten, als dies für den Gesundheitsschutz der Bevölkerung zwingend erforderlich sei. Besonders betroffen sei das Gastgewerbe und der innerstädtische Einzelhandel beispielsweise mit Textilien, Bekleidung und Schuhen. Zum Teil noch stärker betroffen seien die sogenannten persönlichen Dienstleistungen wie die Reisewirtschaft, die Veranstaltungsbranche sowie Kulturschaffende und beispielsweise Fitnessstudios.

Verschärfte Lage im Einzelhandel

Im gesamten Handelsbereich (Groß- und Einzelhandel) sprechen rund 73 Prozent von einer guten und befriedigenden Lage, knapp 27 Prozent hingegen sind nicht zufrieden. Der Blick auf den Einzelhandel zeigt eine verschärfte Situation: Rund 36 Prozent – also mehr als jeder dritte Händler – bewerten ihre Lage als schlecht. Der Ausblick bleibt sehr pessimistisch. Mit verringerten Umsätzen in den kommenden Monaten rechnen sechs von zehn Unternehmen im Handelsbereich. Nur auf den Einzelhandel bezogen sind es sogar rund 64 Prozent.

Die Umfrage war am 15. Januar vor den erneuten Bund-Länder-Beschlüssen zur Verlängerung des Lock-

»Das Lebenswerk vieler Unternehmer ist akut bedroht.«

Stefan Schreiber,
IHK-Hauptgeschäftsführer



downs abgeschlossen. „Insofern müssen wir leider davon ausgehen, dass die unmittelbar vom Lockdown betroffenen Unternehmen ihre aktuelle Situation noch kritischer einschätzen“, macht Stefan Schreiber deutlich. Ein differenzierter Blick ist auch bei den Dienstleistungen erforderlich. Insgesamt bezeichnen 24 Prozent der befragten Unternehmen ihre Lage als gut, rund 55 Prozent als befriedigend und etwa 21 Prozent als schlecht. Beim Gastgewerbe allerdings sehen sich 100 Prozent der befragten Betriebe in einer negativen Situation. Bei den persönlichen Dienstleistungen sind es immerhin noch knapp 60 Prozent.

Zunehmende Liquiditätseingänge und Umsatzrückgänge

„Die Aufrechterhaltung des Gesundheitssystems und der Schutz der Risikogruppen hat für die regionale Wirtschaft oberste Priorität. Dennoch zeigen die Ergebnisse der Umfrage eben auch deutlich die negativen Auswirkungen der Anti-Corona-Maßnahmen auf viele Betriebe“, betont der IHK-Hauptgeschäftsführer. „Die finanziellen Mittel sind oftmals völlig erschöpft, viele Existenzen sind bedroht.“

So gibt insgesamt fast jedes fünfte Unternehmen an, von Liquiditätseingängen betroffen zu sein. 22 Prozent berichten von deutlich spürbaren Eigenkapitalrückgängen und mehr als 17 Prozent sehen sich mit zunehmenden Forderungsausfällen konfrontiert. Besonders negativ stellt sich dabei die Lage im Einzelhandel und im Gastgewerbe dar. Liquiditätseingänge und Rückgänge von Eigenkapital melden in diesen Wirtschaftsbereichen übergreifend etwa ein Drittel bzw. ein Viertel aller befragten Betriebe. Im Einzelhandel fürchten fast acht Prozent eine Insolvenz.

Die angespannte Lage vieler Unternehmen vor dem Hintergrund der Corona-Pandemie zeigt auch der Blick auf die erwarteten Umsätze 2021. Im Vergleich mit dem ebenfalls schon sehr schwierigen Jahr 2020 kalkuliert jedes vierte Unternehmen mit sinkenden Umsätzen – teilweise bis zu minus 50 Prozent. Andererseits geht gut jeder dritte Betrieb von steigenden Umsätzen aus. 27 Prozent erwarten einen Umsatz wie im Vorjahr, gut 13 Prozent trauen sich keine Prognose zu.

Kompakt



Museum

Dr. Gisela Framke geht in Ruhestand

Nach fast 37 Jahren am Museum für Kunst und Kulturgeschichte, darunter 33 Jahre als stellvertretende Direktorin, geht Dr. Gisela Framke in den verdienten Ruhestand. Kulturdezernent Jörg Stüdemann bedankt sich bei der 66-Jährigen: „Sie waren nicht nur eine profilierte Kuratorin vieler Ausstellungen, die im Gedächtnis bleiben werden, sondern auch eine Wegbereiterin gleich drei neuer Museen und über viele Jahre faktisch die Leiterin des MKK.“ Framke studierte Geschichte und Romanistik in Köln. Im Anschluss an ihre Promotion absolvierte sie ein Volontariat am Museum für Hamburgische Geschichte. Von dort aus bewarb sie sich 1984 am Museum für Kunst und Kulturgeschichte. Schon vier Jahre später wurde sie zur Stellvertreterin des neuen Direktors Wolfgang E. Weick und blieb es bis heute. Während der zwei Jahre währenden Vakanz nach Weicks Ausscheiden leitete Framke das MKK 2014 bis 2016 kommissarisch. Die Schwerpunkte ihrer Arbeit am MKK lagen in der neueren Stadt- und Alltagsgeschichte, in der Geschichte des Museums und der Industriekultur. Ein besonderes Faible entwickelte sie für die hochwertige Textilien- und Spitzensammlung. „Für uns am MKK geht mit dem Abschied von Gisela Framke eine Ära zu Ende. Das neue, junge Team des Museums nimmt ihre Aufforderung gerne an, die Chance zu nutzen und einen Neustart am Museum zu starten“, sagt Dr. Jens Stöcker, Direktor des MKK.

Foto: Joana Maibach / MKK

Keuning.haus startet digital

Viele frische Formate aus der Nordstadt – neues Programmheft.

In den vergangenen Monaten waren die Türen des Dietrich-Keuning-Hauses für Besucher*innen zwar pandemiebedingt geschlossen – doch hinter den Kulissen hat sich das NRW-weit größte und spartenreichste Kultur- und Soziokulturzentrum seiner Art neu erfunden. Einen frischen Anstrich haben nicht nur viele Wände und Räume erhalten: Mit einem neuen Logo, einem Programmheft im neuen Look und einem vielfältigen Onlineprogramm ist es als „Keuning.haus“ ins erste Quartal 2021 gestartet. Bereits im vergangenen Frühjahr hatte das Keuning.haus damit begonnen, sein Programm, soweit möglich, ins Digitale zu verlegen. Zahlreiche Talks mit bundesweit prominenten Gästen, Interviews, Lesungen in verschiedenen Sprachen oder Do-it-yourself-Kurse sind seitdem im Youtubekanal

„Keuninghaus to go“ abrufbar. Anschließend virtuell geht es vorerst leider weiter: An jedem Dienstag und Donnerstag sowie bei besonderen Specials auch freitags lädt das Team des Keuning.haus neue Videos hoch. Freuen dürfen sich die Zuschauer*innen demnächst u.a. auf den feministischen Talk „Feel the Weibz“ mit Deniz Greschner.

Ganz neu in diesem Jahr ist die Kooperation mit Wolfgang Kienast und seiner Salonkultur-Reihe „Ekamina – Abende am elektrischen Kamin“: Nachdem der bisherige Spielort, das „Sissikingkong“ an der Landwehrstraße, im vergangenen Jahr geschlossen wurde, findet die seit über 20 Jahren beliebte Ekamina-Reihe nun im Keuning.haus ihr neues Zuhause. Literatur und Tonkunst kommt fortan aus dem neu gestalteten „Studio“ im Keuning.haus. Zahlreiche weitere neue Formate warten darauf, endlich ihre Premiere vor Publikum zu erleben.

Die Reihe „Pottkultur“ bietet Künstler*innen verschiedener Genres ein Forum. „Das Pentagon“ ist eine politisatirische Diskussionsrunde moderiert von Aladin El-Mafaalani, der außerdem weiterhin die erfolgreiche Reihe „Talk im DKH“ moderiert.

Das neue Programmheft gibt es zum Download unter dkh.dortmund.de sowie im Keuning.haus an der Leopoldstraße 50-58. Auch wenn darin coronabedingt keine fixen Termine zu finden sind, lohnt die Lektüre: Das ansprechend als Magazin gestaltete Heft bietet viele lesenswerte Interviews und Einblicke.

Das Programmheft erscheint ab sofort vierteljährlich und enthält ausgewählte Programmhöhepunkte für alle Zielgruppen. Das komplette Programm findet sich online auf der Webseite.



Kompakt



VOLKSWOHL BUND

Leading Employer 2021

Die VOLKSWOHL BUND Versicherungen zählen erneut zum Top 1 % der deutschen Arbeitgeber und sind „Leading Employer 2021“. Die Leading Employers-Studie weist den VOLKSWOHL BUND darüber hinaus als besten Arbeitgeber Dortmunds aus. Dietmar Bläsing, Sprecher der Vorstände der VOLKSWOHL BUND Versicherungen (r.), und Personalchef Stephan Tocholski freuen sich über die Auszeichnung.

Foto: VOLKSWOHLBUND

LEONARDO HOTELS

Viele weibliche Führungskräfte

Am 8. März 2021 war Internationaler Frauentag. Leonardo Hotels Central Europe möchte anlässlich dieses Tages unterstreichen, dass auch vor dem Hintergrund der Coronakrise und Auswirkungen auf die Hotellerie, die Gleichstellung von Frauen und Männern im Beruf wichtiger denn je ist. Die Hotelgruppe steht klar für strukturelle, soziale und gesellschaftliche Gleichberechtigung und gleichwertige Sichtbarkeit. Die Anzahl der Frauen, die in Spitzenpositionen im Unternehmen arbeiten, ist hoch und auch auf die familienbewusste Politik sowie die gezielte Förderung in der Leonardo Academy zurückzuführen. Der Anteil an weiblichen Führungskräften liegt europaweit bei 56 Prozent im Vergleich zu den männlichen Kollegen. Auch unterstützen Leonardo Hotels gezielt weibliche Nachwuchskräfte darin, ihre individuellen Potenziale und Talente auszuschöpfen sowie ihren Karriereblick immer mehr auf führende Positionen zu lenken. Ihr Anteil allein in Deutschland mit 30 Prozent ist beachtlich.

Familie steht an erster Stelle

Mitarbeitende selbst treiben das Beratungsprojekt FamUnDo an. Honoriert wurde GREEN IT von der Wirtschaftsförderung Dortmund sowie der Agentur B.A.U.M Consult.

Familienfreundliche Arbeitsbedingungen sind in der Unternehmenskultur der GREEN IT mit Hauptsitz in Dortmund fest verankert. Die Wirtschaftsförderung Dortmund sowie die Agentur B.A.U.M Consult honorierten nun die bereits eingesetzte Personalpolitik als auch die geplanten Personalmaßnahmen des Familienunternehmens mit der Auszeichnung „FamUnDo“. Hierbei handelt es sich um ein Beratungsangebot für familienbewusste Unternehmen in Dortmund. Ziel ist unter anderem, die teilnehmenden Unternehmen auf dem Weg zu höherer Motivation und Zufriedenheit der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu begleiten.

Vielfältige Ideen und Konzepte

Ann Christin Stadler und Janine Alscher, beide ehemalige Auszubildende und heute festangestellt bei GREEN IT, haben das Projekt FamUnDo von Anfang an und mit großer Eigenverantwortung begleitet. Gute zwölf Monate nahmen die beiden an digitalen Workshops sowie individuellen Beratungstagen teil und erarbeiteten Entscheidungsgrundlagen für die Geschäftsführung. „Auch das gehört zu unserem GREEN SPIRIT – unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter übernehmen früh Verantwortung; FamUnDo war das perfekte Projekt, um die beiden Kolleginnen von A bis Z einzubinden. Das haben sie erfolgreich gemeistert, und darauf sind wir unheimlich stolz“, so Geschäftsführer Thomas Lesser. GREEN IT hat bereits heute viele Maßnahmen und Mitarbeiterbenefits umgesetzt. Gleichzeitig werden Ideen und Konzepte entwickelt, um das Angebot für die Belegschaft weiter auszubauen und die Themen Beruf sowie Familie immer besser zu vereinbaren. Aktuell profitieren die Beschäftigten unter anderem sowohl von Kita-Zuschüssen als auch von der Möglichkeit, ihre Hunde mit ins Büro zu bringen. „Office dogs welcome“ lautet hier das Mot-



Ein GREEN-IT-Mitarbeiter auf seinem BikeLeasing-Rad.

Foto: GREEN IT

to. „Hinzu kommen Angebote, aus dem Homeoffice zu arbeiten oder an Gesundheitstagen sowie an spannenden, familienfreundlichen Events teilzunehmen. Letztere dienen als Ausgleich zum Arbeitsalltag und finden zum Beispiel beim Drachenbootrennen auf dem Phoenix-See oder bei Mitarbeitertagen in einer Beachhalle in Witten statt“, sagt Ann Christin Stadler.

„Außerdem bietet GREEN IT den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern betriebliche Altersvorsorge genauso an wie einen BikeLeasing-Service. Daher lassen immer mehr Kolleginnen und Kollegen das Auto stehen und kommen mit dem Rad zur Arbeit“, ergänzt Janine Alscher. In Zeiten von Corona genießen Familien er-

höhte Aufmerksamkeit beim Arbeitgeber GREEN IT. Die Betreuung des Nachwuchses habe dabei oberste Priorität. „Gesundheit und Familie stehen immer an erster Stelle“, bestätigt Thomas Lesser.

Für den weiteren Ausbau und die Entwicklung der Maßnahmen hat sich GREEN IT noch während der FamUnDo-Beratungsphase dem Netzwerk „Erfolgsfaktor Familie“ des Bundesministeriums für Familie, Senioren, Frauen und Jugend angeschlossen. Die mehr als 7.500 Mitglieder teilen ihre Erfahrungen und Ideen bei gemeinsamen Veranstaltungen und sorgen gemeinsam für eine Sensibilisierung in Unternehmen und der Gesellschaft für eine bessere Vereinbarkeit von Beruf und Familie.

Dortmund weltweit viertgrünste Stadt

Mehr Grün für urbane Bereiche der Stadt: das Bahnhofsumfeld, das Gelände der Westfalenhütte und das ehemalige HSP-Gelände. Geplant sind neue Parks und attraktive Grünflächen.

Das Dortmund richtig viel Grün hat, das wissen inzwischen die meisten, die hier leben. 63,3 Prozent des Stadtgebiets sind grün, weist das städtische Vermessungs- und Katasteramt für Dortmund aus. Das ist nicht neu, überrascht aber immer noch viele. Eine neue Analyse, der sogenannte Husqvarna Urban Green Space Index, kurz HUGSI, kommt nun zu dem Schluss, dass Dortmund sogar die viertgrünste Stadt weltweit und die grünste in Deutschland ist.

Das Startup „Overstory“ mit Sitz in den Niederlanden und den USA hat dazu Satellitenbilder von 155 Städten aus 60 Ländern mithilfe künstlicher Intelligenz ausgewertet: <https://hugsi.green/ranking/?All>. Dabei wurden mehrere Parameter einbezogen und angewendet. Nach Angabe von Overstory lässt sich anhand von Satellitenbildern nicht nur die Art der Grünfläche (in der einfachsten Ausprägung der Unterschied zwischen Bäumen und Gras) erkennen, sondern auch ihre Qualität (z.B. einzelne Baumarten) und ihre Gesundheit. Eine multiplikative Art der Berechnung soll sicherstellen, dass Städte mit hohen Werten für mehre-

re Faktoren höher gewertet werden als Städte mit einem sehr hohen Wert für einen einzelnen Faktor. Wichtig zu wissen: Betrachtet werden ausschließlich urbane Gebiete, also Bereiche, in denen auch Menschen wohnen und arbeiten. So sind beispielsweise die Wälder in den südlichen Stadtteilen gar nicht in die Berechnung mit eingeflossen. Umgekehrt gilt die Bundesstraße 1 zwischen Wittekindstraße und Hauptfriedhof aufgrund ihres üppigen Baumbestands als Grünfläche.

Grünanteile sind Weltklasse

Diese Maßstäbe gelten jedoch für alle verglichenen Städte gleichermaßen. Ziel von HUGSI ist es, Erkenntnisse über Größe, Proportion, Verteilung und Gesundheit von Grünflächen in städtischen Gebieten herauszufiltern, aus denen sich neue Erkenntnisse und mögliche Maßnahmen ableiten lassen. Die weltweite Urbanisierung findet in einem nie dagewesenen Tempo statt, das Klima wandelt sich in einem fort. Overstory arbeitet an Tools, die helfen sollen, diese Entwicklung besser im Sinne der Nachhaltigkeit zu steuern. Immer wieder werden Untersuchungen zum Grünanteil von Städten

angestellt und immer wieder kommt es dabei zu Rankings, bei denen Dortmund zwar unterschiedlich jedoch regelmäßig sehr gut abschneidet. Der Blick auf das Studiendesign und die Details macht meist sehr schnell klar, dass jeweils andere Schwerpunkte gesetzt wurden und ein Vergleich der Platzierungen nicht immer sinnvoll ist. Es kommt immer darauf an, was man zählt und wie man es auswertet. „Die Dortmunder Grünanteile sind jetzt schon Weltklasse. Das möchten wir weiter ausbauen“, sagt Oberbürgermeister Thomas Westphal. „Deshalb möchte ich mehr Stadtbäume, mehr Parks und grüne Oa-





Fakten zum Grün in Dortmund

- › 2012 war Dortmund Gründungsmitglied der Initiative „Kommunen für biologische Vielfalt“.
- › Die Deutsche Alleenstraße führt quer durch Dortmund – die Stadt, in der es bereits 1959, 1969 und 1991 drei Bundesgartenschauen gab.
- › Mit rund 80 und 70 Hektar Fläche gehören der Fredenbaumpark und der Westfalenpark zu den größten innerstädtischen Parkanlagen Deutschlands.
- › Der Hauptfriedhof in Dortmund übertrifft dies noch – mit seinen knapp 120 Hektar ist er einer der größten Friedhöfe Deutschlands und Dortmunds
- › größte zusammenhängende Grünfläche.
- › Der Botanische Garten Rombergpark beherbergt eine der größten und interessantesten Gehölzsammlungen Europas. Der dort geplante Baumwipfel-Erlebnis-Pfad soll über einen Kilometer lang, bis zu 18 Meter hoch und weltweit einmalig werden.
- › Das zum 1. Januar 2020 neu gegründete Grünflächenamt kümmert sich um rund 150.000 Straßenbäume in Dortmund.
- › Die Stadt Dortmund ist Mitausrichterin der Internationalen Gartenausstellung (IGA) Metropole Ruhr 2027 und wird dafür den Aktionsraum „Emscher nordwärts“ entwickeln. Im Mittelpunkt steht dabei der Zukunftsgarten, in dem von April bis Oktober 2027 rund um die Kokerei Hansa in Huckarde große Teile der Ausstellungsinhalte des Garten- und Landschaftsbaus präsentiert werden.
- › 35 Naturschutzgebiete (2.706 Hektar) gibt es in Dortmund. Im Vergleich zu den ehemaligen Landschaftsplänen bedeutet das ein Plus von 1.018,4 Hektar. Dazu kommen 48 Landschaftsschutzgebiete auf zusammen 8.584,5 Hektar und 139 geschützte Landschaftsbestandteile mit insgesamt 266,9 Hektar.

sen in unserer Stadt. Die Internationale Gartenausstellung IGA 2027 ist für mich ein festes Datum für diese Entwicklung“, fügt Westphal an. Doch auch die urbanen Bereiche dieser Stadt bekommen mehr Grün. Im nördlichen Bahnhofsumfeld, auf dem ehemaligen Gelände der Westfalenhütte (Grüner Ring) und auf dem ehemaligen HSP-Gelände (Smart Rhino) werden neue Parks und attraktive Grünflächen entstehen. Aber jede Grünfläche, auch die kleinen Pocketparks (Miniatur-Grünräume, die einen neuen Typ von Freiraum darstellen) und ihre Qualität ist wichtig. Fassadengrün wird in Dortmund gefördert und Gründächer werden bei Neubauten zur Pflicht.



Ihr Partner im Hallenbau!

Wir bauen für Ihren Erfolg!

PRODUKTIONSHALLEN | LAGERHALLEN
 AUSSTELLUNGSHALLEN | STAHLKONSTRUKTIONEN

Günther Stock GmbH | Südstr. 33-35 | 59757 Arnsberg-Voßwinkel | www.stock-hallenbau.de

Jour Fixe

Ungezwungenes Treffen im April

Wer die WJ ganz ungezwungen auf digitalem Wege kennenlernen möchte, hat beim nächsten Online-Jour-Fixe am 12. April die Gelegenheit dazu. Der monatlich stattfindende Jour Fixe gibt den Mitgliedern und allen Interessenten einen Einblick über erfolgreiche Projekte und geplante Aktivitäten. Zudem gibt es auch virtuell die Möglichkeit, sein Netzwerk zu stärken und spannende Persönlichkeiten aus verschiedenen Branchen kennenzulernen. Wer teilnehmen möchte, wird gebeten, sich anzumelden unter wirtschaftsjunioren@dortmund.ihk.de

Business Frühstück Termin im April

Das Business Frühstück ist eine offene Netzwerk Veranstaltung der Wirtschaftsjunioren Dortmund Kreis Unna Hamm. Beim monatlichen digitalen Treffen geht es um spannende Themen wie Unternehmensnachfolge, Rechnungsstellung, Gründungen usw. Das nächste Treffen ist offen für alle Mitglieder der WJ sowie Interessierte und findet am 15. April statt. Wer teilnehmen möchte, wird gebeten, sich anzumelden unter businessfruehstueck@wj-dortmund.de

Internationaler Austausch

Bereits seit vielen Jahren pflegen die WJ eine enge Freundschaft mit den JCI aus Leuven in Belgien.

Einmal im Jahr besuchen sich Mitglieder aus den Kreisen, um sich länderübergreifend auszutauschen sowie Wirtschaft und gesellschaftliches Leben in dem jeweils anderen Land kennenzulernen. Zudem findet ein regelmäßiger Austausch per Videocall und einer WhatsApp-Gruppe statt. So entstehen ein internationales Netzwerk und oft auch enge Freundschaften, die die Arbeit in den Verbänden sehr bereichern. Kelly van Eekel und Simon Meurs vom JCI Leuven schätzen den internationalen Austausch mit den Wirtschaftsjunioren aus Dortmund, Unna und Hamm:

Vielen Dank, dass ihr uns von euren Erfahrungen berichtet. Welchen Mehrwert seht ihr im internationalen Austausch?

Kelly van Eekel: Als Verantwortliche für „Internationales“ im Vorstand von JCI Leuven ist es mir wichtig, dass unsere Mitglieder herausfinden, was JCI über die Grenzen hinweg zu bieten hat. Internationaler Austausch bedeutet, voneinander zu lernen. Wir haben im Laufe der Jahre nette und herzliche Freundschaften aufgebaut und

freuen uns immer auf ein Treffen! *Simon:* Der Mehrwert des Twinning auf persönlicher Ebene ist erstaunlich und erst greifbar, wenn man selbst an einem Twinning-Wochenende teilgenommen hat. Die Verbindung zu anderen Menschen und die Freude, sie nach sechs Monaten oder länger wiederzusehen, ist unglaublich.

Warum macht das Twinning so viel Spaß und warum sollte man unbedingt daran teilnehmen?

Kelly: Was es so besonders macht, ist die gemeinsame Verbindung: JCI. Das bedeutet, dass wir nach den gleichen Dingen streben. Bei den gegenseitigen Besuchen verbringen wir vor allem viel Zeit zusammen. Wir besuchen interessante Orte, essen gemeinsam und leben in den vier Wänden der Gastgeber. *Simon:* Der Hauptgrund für die Teilnahme ist ein wesentlicher Bestandteil von JCI selbst: Internationalität. Und diese ist an einem Partnerwochenende nie realer.

Euer Besuch in Dortmund steht im August an. Worauf freut ihr euch besonders?

Kelly: Alte Freunde zu treffen und neue kennenzulernen. Und auf die schöne Stadt Dortmund und eine leckere Currywurst. *Simon:* Ich freue mich, noch weitere schöne Ecken von Dortmund zu entdecken und natürlich alle wiederzusehen!

› **Alle Mitglieder, die Lust auf einen Austausch über die Landesgrenzen hinweg haben, melden sich direkt bei Antje Boldt, die das Projekt koordiniert: unternehmertum@wj-dortmund.de**



Internationales Netzwerk und Freundschaften: Die JCI und WJ.

Foto: Wirtschaftsjunioren

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

Abschluss erhält neue Bezeichnung

Mit der höheren Berufsbildung zum Bachelor und Master Professional: Bildungslevel auf ersten Blick ersichtlich.

Wer Bachelor oder Master werden möchte, muss studieren.“ So lautete bisher das Credo. Dabei sind die Abschlüsse der höheren Berufsbildung (z.B. Industriemeister, Fachwirt oder Betriebswirt) schon lange mit den akademischen Titeln gleichwertig. Doch das wusste bisher so gut wie niemand.

Das ändert sich nun. Die Bundesregierung hat mit der Novellierung des Berufsbildungsgesetzes im Januar 2020 die Fortbildungsstufen „Bachelor Professional“ und „Master Professional“ eingeführt. Etwa ein Jahr nach Inkrafttreten des neuen Gesetzes wurden nun endlich auch die ersten Prüfungsverordnungen mit der neuen Abschlussbezeichnung im Bundesgesetzblatt veröffentlicht. Wer sich fortan etwa in Bilanzbuchhaltung weiterbilden lässt, darf sich auch Bachelor Professional in Bilanzbuchhaltung nennen. Wer geprüfter Betriebswirt wird, trägt gleichzeitig den Titel Master Professional in Business Management.

Michael Ifland, Geschäftsführer Berufliche Bildung und Fachkräftesicherung bei der IHK zu Dortmund, sagt: „Für die Absolventen der höheren Berufsbildung sind das gute Nachrichten. Nun wird auf den ersten Blick deutlich, welches hohe Bildungslevel sie erreicht haben.“ Bisher sei der

Nachweis über die Einstufung des Abschlusses im sogenannten Deutschen Qualifikationsrahmen (DQR) eher umständlich gewesen.

Ein erster Anfang

Neben den Bilanzbuchhaltern können ab sofort auch Medienfachwirte, Fachwirte für Einkauf, Industriemeister der Fachrichtung Printmedien und Meister für Veranstaltungstechnik die zusätzliche Abschlussbezeichnung Bachelor Professional erwerben. Für Ifland kann das nur ein Anfang sein: „Wir prüfen in unserer IHK-Region jährlich rund 1.300 Teilnehmer in etwa 30 verschiedenen Qualifikationsprofilen der höheren Berufsbildung. Es wäre wünschenswert, dass all diese Absolventen so bald wie möglich auch den Professional-Titel in der Abschlussbezeichnung tragen dürfen. So macht schon die Abschlussurkunde klar: Berufliche und akademische Bildung sind gleichwertig.“

Hierfür seien laut Ifland aber noch Beschlüsse der jeweiligen Sozialpartner, die für die Neuregelung dieser Weiterbildungsprofile zuständig sind, notwendig.

Weitere Informationen zur höheren Berufsbildung und dem Weg zum Bachelor und Master Professional gibt es unter: www.dortmund.ihk24.de/bildung

Klangkörper
Das Publikumsmagazin der Dortmunder Philharmoniker

Ausgabe 38 jetzt online:
www.rm.de/klangkoerper

Hackenberg
Ingenieurgesellschaft mbH

Ihr Ingenieurbüro für den
Maschinen- und Anlagenbau

INNOVATIV
DURCH FORSCHUNG

www.ing-hackenberg.de

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

Hecker®
KUNSTSTOFFTECHNIK

www.plexiglas-hecker.de
Telefon 0231 9455 201

Dolezych
einfach sicher

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

www.dolezych.de

Schelpers Mühle

Ihr starker Partner für Tier · Garten · Haus · Hof

Futter für Pferd · Hund · Kaninchen · Geflügel
Erden · Rindenmulch · Dünger · Saaten
Getränke · Kaminholz · Holzpellets · Propangas

Evliger Str. 666 · 44339 Dortmund
Tel.: 0231/44600-8 · Fax: 0231/44600-322
www.schelpers-muehle.de



Foto: iikercelik / iStock

Systemrelevant, nachhaltig und digital

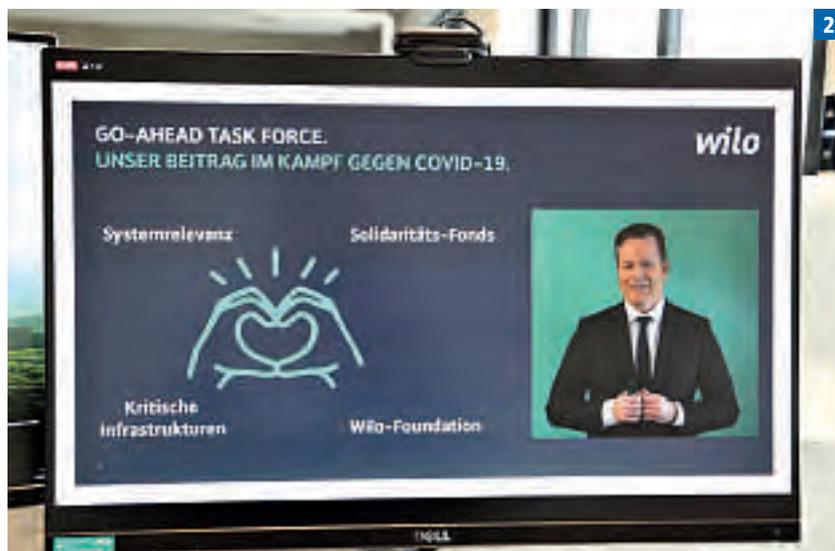
Wilopark: 1.500 Gäste aus Wirtschaft und Politik waren bei der Eröffnung des neuen Stammsitzes online dabei.

1 Der Wilopark: neuer, digitaler Stammsitz des Technologiespezialisten.

2 Oliver Hermes, Vorstandsvorsitzender und CEO der Wilo Gruppe, sprach zu über 1.500 hochrangigen internationalen Gästen aus Wirtschaft und Politik sowie Wilo-Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern im Rahmen der offiziellen Eröffnung des Wiloparks.

3 Auch Kolleginnen und Kollegen im Wilopark folgten der digitalen Veranstaltung zur Eröffnung.

Fotos: Wilo



stellt: „Die Neugestaltung des Wilo-Hauptsitzes stellt mit einem Investitionsvolumen von rund 300 Mio. Euro nicht nur das größte Projekt in unserer Firmengeschichte, sondern auch eines der größten industriellen Bauprojekte Nordrhein-Westfalens und sicherlich Deutschlands dar.“

Der Wilopark – ein vorbildliches Leuchtturmprojekt

Auf einer Fläche von nahezu 200.000 m² erstrecken sich die hochmoderne und digitale Smart Factory, das Bürogebäude „Pioneer Cube“, ein Kundenservicecenter und die Produktentwicklung. Bundeskanzlerin Dr. Angela Merkel gratulierte zur Eröffnung des Wiloparks. Bei dieser Gelegenheit hob sie hervor, dass die Wilo Gruppe mit ihren innovativen Pumpen und Pumpensystemen in ökonomischer und ökologischer Hinsicht überzeugt. Dafür habe die Unternehmensgruppe sich den Deutschen Nachhaltigkeitspreis 2021 verdient. Ebenso gratulierte der Ministerpräsident des Landes Nordrhein-Westfalen, Armin Laschet und beglückwünschte alle Wilo-Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter: „Sie zeigen sehr erfolgreich, wie man mit klugen Ideen, mit Kreativität und Innovationen die Produktion vor Ort zukunftsfähig machen kann und zeitgleich Arbeitsplätze sichert. All das brauchen wir, um unseren Wohlstand zu sichern. Ganz besonders im Revier. Der Wilopark ist ein deutliches Bekenntnis zu Dortmund und Nordrhein-Westfalen.“

Darüber hinaus richteten, ebenfalls per Videogrußbotschaft, Prof. Andreas Pinkwart, nordrhein-westfälischer Minister für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie und Karl-Josef Laumann, nordrhein-westfälischer Minister für Arbeit, Gesundheit und Soziales, persönliche Gratulationen zur feierlichen Einweihung des neuen Stammsitzes in Dortmund an die Wilo Gruppe.

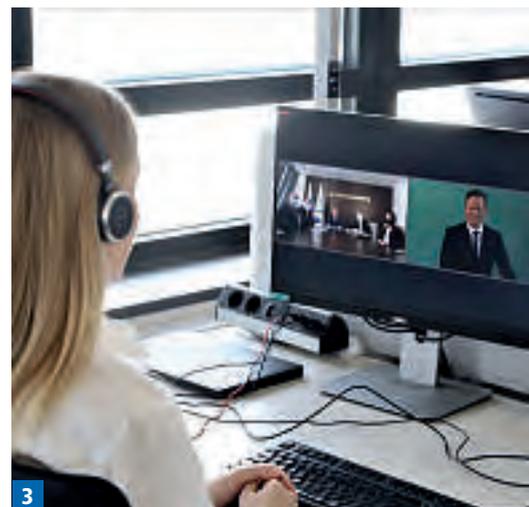
Die Wilo Gruppe hat bei der Neuerrichtung des Wilo-Stammsitzes ein zukunftsorientiertes Betreiberkonzept und eine digital vernetzte Gebäudetechnik umgesetzt. Der Energieverbrauch reduziert sich so um fast 40 Prozent. Gleichzeitig verringert sich



der CO₂-Ausstoß um 3.500 Tonnen pro Jahr. Dies entspricht der Menge von CO₂, die 280.000 Bäume aufnehmen können. „Ein vollumfängliches Nachhaltigkeitskonzept war uns als Klimaschutz-Unternehmen von Anfang an enorm wichtig. Wir sind stolz, bereits jetzt klimaneutral auf dem Wilopark zu produzieren. Dies wollen wir bis 2025 an allen Wilo-Hauptproduktionsstätten erreichen“, betonte Georg Weber, Mitglied des Vorstands & CTO der Wilo Gruppe.

Wilo hat auf der Basis seiner Unternehmensstrategie „Ambition 2025“ eine explizite Nachhaltigkeitsstrategie entwickelt. Ziel ist es, bei reduziertem ökologischem Fußabdruck gleichzeitig mehr Menschen mit sauberem Wasser zu versorgen. „Der Wilopark ist einer unserer vielen Beiträge, die dem transformationserprobten Ruhrgebiet und damit Nordrhein-Westfalen und Deutschland auf dem Weg in eine grüne und zugleich digitale Zukunft helfen“, bekräftigte Oliver Hermes. Live aus aller Welt zugeschaltet waren auch Topkunden und Partner der Wilo Gruppe. So richteten zum Beispiel aus Kasachstan der Vize-Premierminister, Roman Sklyar, und aus China der ehemalige Botschafter der Volksrepublik China in Deutschland, Shi Mingde, beglückwünschende Worte an das Wilo-Topmanagement.

Bevor die Veranstaltung endete, erhielten die Gäste noch einen Einblick in das Herzstück des neuen Wiloparks, die digitale Produktionsstätte. Trotz



„Social Distancing“ konnten die Gäste aus nächster Nähe virtuell erleben, dass in der hochmodernen Produktionsstätte alle Prozessschritte vernetzt und transparent sowie die einzelnen Prozesskomponenten und Maschinen Industrie 4.0-fähig ausgestattet sind.

Technologiespezialist Wilo übernimmt Abionik Gruppe

Die Wilo Gruppe hat am 8. Februar die Übernahme der Berliner Abionik Gruppe von der Private Equity-Gesellschaft BID Equity sowie weiteren Anteilseignern erfolgreich abgeschlossen. Sie erweitert damit ihre Kompetenz als Lösungsanbieter in der Wasseraufbereitung. Abionik beschäftigt an elf Produktions- und Vertriebsstandorten in Europa und Asien derzeit rund 170 Mitarbeiter. Zur Abionik Gruppe gehören unter anderem die Unternehmen MARTIN Systems, LIKUSTA Umwelttechnik und Steinhardt, die sich auf die Abwasser- und Abluftbehandlung sowie die Regenwasserbehandlung und den Hochwasserschutz spezialisiert haben.

„Mit dem Erwerb der Abionik Gruppe diversifizieren wir unser Portfolio im Marktsegment der Wasserwirtschaft zielgenau und verfolgen konsequent unsere strategische Ausrichtung als Lösungsanbieter in Bezug auf die Behandlung von Wasser und Abwasser. Mit ihrem starken Fokus auf energieeffiziente und nachhaltige Produkte teilt die Abionik Gruppe unsere Werte, die wir als Trä-

ger des deutschen Nachhaltigkeitspreises 2021 vertreten, zu 100 Prozent“, erklärt Oliver Hermes, Vorstandsvorsitzender und CEO der Wilo Gruppe. „Das Weltklima braucht Pioniere. Wir haben bei Wilo den Anspruch, nicht nur das Thema Energieeffizienz voranzutreiben, sondern zugleich ein Klimaschutz- und digitaler Pionier zu sein. Wir sind davon überzeugt, dass die intelligentesten Produkte auch die energieeffizientesten sind. Folglich stehen Digitale Transformation, Energieeffizienz und Klimaschutz in einer festen Korrelation“, ergänzt der Wilo-Vorstandsvorsitzende. Mit den Produkten der Abionik Gruppe, dem bestehenden Portfolio von Wilo und dem 2016 erworbenen Unternehmen GVA bietet Wilo den Kunden künftig ein deutlich breiteres Anwendungsspektrum in den Marktsegmenten Wasserwirtschaft und Industrie. „Mit dieser Ergänzung unseres bestehenden Portfolios erweitern wir unsere Lösungsanbieterkompetenz und geben in diesem spezifischen Bereich die Antworten auf die globalen Herausforderun-

gen des Klimawandels und der Wasserknappheit“, so Dr. Patrick Niehr, Mitglied des Vorstands und CCO der Wilo Gruppe. Daniel Crawford, CEO der Abionik Gruppe, ergänzt: „Alle Produkte und Dienstleistungen von ABIONIK – von der integrierten Kompaktkläranlage bis zu hocheffizienten Filtermodulen – sind darauf ausgerichtet, den Ressourcen- und Energieverbrauch, Schadstoffe und sonstige Verschmutzungen nachhaltig zu reduzieren. Somit ergänzen sich Wilo und ABIONIK hervorragend als unternehmerische Partner, um für unsere Kunden weiteren Mehrwert zu generieren.“

Mathias Weyers, Mitglied des Vorstands und CFO der Wilo Gruppe, zeigte sich sehr zufrieden über den neuesten Zugang zur Wilo Gruppe. „Mit der Abionik Gruppe haben wir höchst profitable und innovative Unternehmen erworben, deren Produkte gut in unser bestehendes Portfolio passen. Wir konzentrieren uns jetzt auf die erfolgreiche Integration in die Wilo Gruppe und freuen uns auf die Zusammenarbeit“, so Weyers.



Udo (2. v.l.) und Tim Dolezych (r.) mit den Jubilaren.

Foto: Dolezych

355 Jahre bei Dolezych

Udo und Tim Dolezych bedanken sich bei Jubilaren.

Es ist langjährige Tradition, dass die Jubilare der Dolezych GmbH & Co. KG bei der traditionellen Jahresbeginnfeier für ihre treue Mitarbeit geehrt werden. Zu diesem freudigen Ereignis kommen alle 212 Mitarbeiter des Hauptstandorts in Dortmund zusammen – und auch viele Kollegen aus den sieben Auslandsniederlassungen in Polen, den USA, Chi-

le, der Türkei, Russland, China und der Ukraine reisen an. Dieses Jahr war jedoch alles anders: Aufgrund der Pandemie konnte die Jahresbeginnfeier erstmals seit 1992 nicht stattfinden. Die Ehrung der zahlreichen Jubilare aus 2020 durch Udo und Tim Dolezych sollte aber nicht alternativlos ausfallen. Sie fand Anfang Februar auf dem Firmengelände des Herstel-

lers für Seil-, Hebe-, Anschlag- und Ladungssicherungsmittel statt – mit ausreichendem Abstand, aber umso größerer Wertschätzung. „Dass Mitarbeiter uns so lange als Kollegen begleiten, ist nicht selbstverständlich. Dafür wollten wir einmal ganz bewusst ‚Danke‘ sagen“, so Tim Dolezych. Und sein Vater ergänzt: „Es macht uns sehr stolz, dass wir jedes Jahr so viele langjährige Betriebsjubiläen feiern können. Schön, wenn die Kollegen bei uns gerne zusammenarbeiten!“

Feier wird nachgeholt

Insgesamt kommen die Dolezych-Jubilare des Standorts Dortmund auf 355 Jahre Betriebszugehörigkeit. Tanja Rüschenbaum, Marcel Spork, Anja Schütter und Rosa-Maria Garcia-Conde-Alcocer können auf zehn Jahre Anstellung bei Dolezych zurückblicken; Thomas Schade, Syrmo Deligkiozi, Nina Stoltenberg, Michaela Cooper, Monika Marunde, Ursula Wühn und Heiko Steußloff bereits auf 20 Jahre; Karl-Heinz Keisewitt und Luluda Tsepetonidou auf 25 Jahre; Waldemar Ptok, Bernhard Wilczek und Bärbel Heise auf 30 Jahre und Michael Elsbernd schon auf stolze 35 Jahre. „Schade, dass wir diesen tollen Zusammenhalt dieses Mal nicht in geselliger Runde gemeinsam feiern können“, bedauert Tim Dolezych. Das werde dann aber hoffentlich zur Jahresbeginnfeier 2022 umso ausgiebiger nachgeholt, fügt er augenzwinkernd hinzu.



RUHR Wirtschaft
Das regionale Unternehmermagazin



IHK
www.dortmund.ihk24.de

Sonderthema April 2021
Personalwesen: Arbeitsrecht · Zeitarbeit · Sicherheit

Nach einem Jahr im Homeoffice
 Corona zeigt: Viele wollen so arbeiten – aber nicht immer.

New Work ändert oft Arbeitszeiten
 Corona zeigt: Die Führungsstrukturen verändern sich kaum.

Junge Arbeitnehmer suchen Erfahrungsaustausch
 Corona zeigt: Anleitung, Support und Nähe im Team fehlen.

Firmen, die das redaktionelle Umfeld für ihre Werbung nutzen wollen, bitten wir um Auftragserteilung bis spätestens zum Anzeigenschluss am 26. März 2021.

LENSINGMEDIA Verlag Lensing-Wolff GmbH & Co. KG
 Anzeigenservice, Westenhellweg 86-88, 44137 Dortmund,
 Tel: 0231 / 90 59-64 20, Fax: 0231 / 90 59-86 05, peter.wille@lensingmedia.de

Neuer Studiengang der FH Dortmund

Im Wintersemester 2021/22 startet die Fachhochschule Dortmund ihren neuen Bachelorstudiengang „Medizinische Informatik Dual“.

Fachlich, organisatorisch und strukturell basiert er auf den Erfahrungen des seit 25 Jahren erfolgreich laufenden Studiengangs „Medizinische Informatik“. Herausragendes Merkmal beider Studiengänge ist sowohl deren große inhaltliche Breite, gegeben durch die beiden klassischen Hauptausrichtungen „Informatik in der Gesundheitsversorgung“ und „Informatik in der Medizintechnik“, als auch deren hoher Grad der Anwendungsorientierung. Bei dem dualen Studiengang kommt ein hoher Praxisbezug, unter anderem gegeben durch die zwei Lernorte Unternehmen und Hochschule sowie die doppelte Qualifizierung in Form der berufsqualifizierenden Abschlüsse „FachinformatikerInn“ und „Bachelor of Science (B.Sc.)“ hinzu.

Zwei Varianten

In dem neunsemestrigen dualen Studiengang wird eine Differenzierung bei der Einschreibung in die Varianten ausbildungs- oder praxisintegriert vorgenommen. Die ausbildungsintegrierte Variante richtet sich an Studierende, die eine Doppelqualifizierung in der Form einer Berufsausbildung zum Fachinformatiker und Fachinformatikerin der Anwendungsentwicklung sowie eines Studiums anstreben. Die praxisintegrierte Variante bietet

Studierenden die Möglichkeit, nach einer vorhandenen Berufsausbildung zum Fachinformatiker bzw. Fachinformatikerin der Anwendungsentwicklung ihre Qualifizierung durch ein Studium zu erweitern.

Duale Studiengänge erfreuen sich immer größerer Beliebtheit bei Studieninteressierten wie bei Unternehmen. Sie kombinieren ein Hochschulstudium mit einer betrieblichen Ausbildung und rücken ein praxisorientiertes Lernen stärker ins Zentrum.

Für Studierende bietet dieser duale Studiengang besonders große Chancen und Potenziale, weil akademische Ausbildung und betriebliche Praxis eng verzahnt ablaufen und die Studierenden früh die betriebliche Praxis kennenlernen und im Studium bereits verantwortungsvolle Aufgaben übernehmen. Für Unternehmen eröffnet das duale Studienangebot neue Möglichkeiten und Chancen, weil sie die künftigen Beschäftigten bereits in der Ausbildung kennenlernen und von Beginn an praxisnah und passgenau qualifizieren können. Außerdem wählen die Unternehmen die künftigen Studierenden nach eigenen Kriterien selbst aus, sodass die Studierenden das Erlernte bereits in den Praxisphasen einbringen können und nach ihrem Studienabschluss sofort einsetzbar sind.

- › Mehr Informationen finden Interessierte unter www.fh-dortmund.de/fb/4/lehre/mi/dual.
- › Bei Fragen steht Ansprechpartner Markus Kukuk von der FH Dortmund unter markus.kukuk@fh-dortmund.de gerne zur Verfügung.
- › Für grundlegende Fragen zu einem ausbildungsintegrierten Studium wenden Interessierte sich gerne unter 0231 5417-282 an Dirk Vohwinkel oder senden eine E-Mail an d.vohwinkel@ihk-dortmund.de.



Foto: FH Dortmund / Roland Baege

Glückwunsch

50 Jahre

Joachim Nill

Am 20. Februar feierte Joachim Nill, Geschäftsführender Gesellschafter der Leue & Nill GmbH + Co. KG, Dortmund, seinen 50.



Geburtstag. LEUE & NILL ist ein modernes, inhabergeführtes Familienunternehmen mit Sitz in Dortmund. Mit über 150 Jahren

Erfahrung und Tradition als internationaler Versicherungsmakler und rund 400 qualifizierten Mitarbeitern an sechs bundesweiten Standorten gehört das Unternehmen heute zu den größten Versicherungsmaklern in Deutschland. Als Vertreter der fünften Generation stiegen im Jahr 2000 Joachim und Stefan Nill ins Unternehmen ein. Mit ihnen begann der kontinuierliche Ausbau internationaler Tätigkeiten. Zum 1. Januar 2005 wurde Joachim Nill mit seinem Cousin Stefan in die Geschäftsleitung berufen und führt damit das Unternehmen erfolgreich fort. Neben seinem beruflichen Engagement setzt sich Joachim Nill für die Belange der gewerblichen Wirtschaft ein. Seit dem 1. Januar 2010 gehört er der Vollversammlung der IHK zu Dortmund an. Über die „Arbeit im Parlament der Wirtschaft“ hinaus bringt Joachim Nill seine Fähigkeiten und Erfahrungen auch in die Ausschussarbeit der IHK mit ein. So gehört er seit vielen Jahren dem Dienstleistungs-, dem Informations- und Kommunikationsausschuss sowie dem Industrieausschuss der IHK an.

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



Betten mit verstecktem Stauraum sind bei POCO derzeit besonders gefragt.

POCO stellt neue Wohntrends vor

Wohnbereiche werden kuscheliger und erhöhen zugleich ihre Praxistauglichkeit. Diese Erfahrung macht der Einrichtungsdiscounter.

Die Möbel- und Einrichtungsbranche bekommt den Einfluss der Corona-Pandemie deutlich zu spüren: Weil die Menschen mehr Zeit in ihrem eigenen Zuhause verbringen, legen sie viel Wert auf eine gemütliche und komfortable Gestaltung. „Die Kunden möchten ihr Zuhause verschönern, und das in allen Bereichen“, stellt POCO-Einkaufsleiter Klaus Herzog fest. Die Kauf-laune reicht von Farben und Tapeten

über Schreibtische und Betten bis hin zu Garten- und Balkonmöbeln. Inzwischen lassen sich aus den Verkäufen – die während es Lockdowns über POCO's Onlineshop oder den Service „Bestellen & Abholen“ abgewickelt werden – einige konkrete Trends festmachen. Im Wohnraum und im Schlafzimmer steht der Wohlfühlfaktor im Vordergrund: Kuschelige Teppiche, Betten aus handschmeichelnden Materialien wie Samt sowie flauschige

Heimtextilien sind besonders beliebt, Wohnaccessoires in Pastell- und Naturtönen setzen farbliche Akzente. Neben der Gemütlichkeit achten die Kunden zudem vermehrt auf Funktionalität. So spielen versteckter Stauraum, Verwandlungsmöglichkeiten und Vielnutzen eine große Rolle.

Dem Wohlbefinden in den eigenen vier Wänden wird in Zeiten von Corona eine noch höhere Bedeutung zugesprochen – insbesondere, wenn das Zuhause zum Arbeitsplatz wird. „Das Thema Homeoffice ist nach wie vor sehr präsent“, sagt Klaus Herzog. Das zeige sich in einer deutlich gestiegenen Nachfrage nach Schreibtischen und Drehstühlen, aber auch nach Mehrzweckschränken, die viel Stauraum bieten.

Wohnen wie im Urlaub

Die Lust auf Veränderung zeigt sich auch im Außenbereich. So sind Outdoor-Teppiche und Markisen zunehmend ein Thema in der Terrassen- und Balkongestaltung. Auch bequeme Sitzgruppen und Loungesets sind gefragt. Die Begründung liegt auf der Hand: „Wenn wir schon nicht verreisen können, möchten wir zumindest unser Zuhause in einen Ort der Erholung verwandeln“, sagt Bernhard Beck, POCO-Einkaufsleiter im Bereich Fachsortimente.

Die durch Corona und den Lockdown gewonnene Zeit führt außerdem dazu, dass wieder vermehrt selber gekocht wird – und dafür braucht es selbstverständlich die passende Küche: Laut den POCO-Experten geht der Trend zu filigranen Arbeitsplatten, grifflosen Küchen und matten Oberflächen. Auch hier lassen sich Optik und Komfort perfekt kombinieren: Auf matten Oberflächen sind keine Fingerabdrücke sichtbar, was vor allem bei grifflosen Küchen von Vorteil ist.



Matt ist der neue Glanz: Küchen mit matten Oberflächen punkten neben der Optik auch mit Funktionalität.

Fotos: POCO

Personalien

Ruhestand

25 Jahre bei Watermann



Im Frühjahr 2021 ist der langjährige Personal-, REWE- und IT-Leiter der Firma Watermann, Holger Dugnus in den Ruhestand getreten. Er verantwortete die drei Bereiche eigenverantwortlich in Personalunion. Für ein mittelständisches Familienunternehmen wie Watermann mit 75 Mitarbeitern ist es unerlässlich, dass jeder mehrere Aufgaben ausfüllt. In den 25 Jahren seiner Tätigkeit entwickelte

er die immer umfangreicher werdende IT-Landschaft und prägte die heterogene Struktur mit den Betriebssystemen Linux, Windows mit diversen Datenbanken und Anwendungen. Der gelernte Industriekaufmann bildete sich zum Bilanzbuchhalter weiter, die IT wurde autodidaktisch erarbeitet. In seinem Berufsleben war er für die Unternehmen HOESCH-MFD und Fritz Krieg tätig, bevor er im Jahr 1996 zur Firma Watermann wechselte. Die Firma bedankt sich für viele Jahre gemeinsame und erfolgreiche Zusammenarbeit. Seine Meinung war bei der Belegschaft und bei der Leitung gefragt und geschätzt.

BVMW

Dortmund erhält neuen Mittelstandsbeauftragten



Jörg Niewiadomski ist seit dem 1. Februar 2021 neuer Repräsentant des Mittelstands in Dortmund. Niewiadomski wird künftig dazu beitragen, das Netzwerk von Unternehmerinnen und Unternehmen weiter aufzubauen, das den Wissenstransfer unter den Betrieben fördert und dazu beiträgt, die Chancen und Perspektiven der mittelständischen Wirtschaft in der Region in den öffentlichen

Diskurs einzubringen. Der Bundesverband mittelständische Wirtschaft (BVMW) ist als freiwilliger Unternehmerzusammenschluss die Stimme des Mittelstands und ein vitaler Standortfaktor der Region. Über 700.000 mittelständische Unternehmen, Freiberufler und Selbstständige prägen das Gesicht der Wirtschaft Nordrhein-Westfalens. Der Verband ist deutschlandweit mit über 300 Geschäftsstellen als Ansprechpartner vertreten. In seiner Mittelstandsallianz spricht er verbandsübergreifend für den deutschen Mittelstand.

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

Netzwerke

IT-Projektmanagement und Systemintegration

Ihr kompetenter Partner seit über 80 Jahren in Dortmund



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

ETL | Heiland & Kollegen GmbH

Steuerberatungsgesellschaft

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

- digitale Buchführung, Belegarchivierung
- elektronische Mandantenakte/PISA
- Kassenverfahrensdokumentation
- Hotel-Gastronomie-Beratung
- Vorausschauende, steuer-gestaltende Beratung

ETL-Heiland & Kollegen GmbH Steuerberatungsgesellschaft
Löwenstraße 11a | 44135 Dortmund | Telefon 0231-5575570
buero-heiland@etl.de | www.ihre-steuerberater-dortmund.de

TEPE SYSTEMHALLEN

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

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



Aktionspreis
€ 13.900,-

ab Werk Buldern, excl. MwSt.

Schneelastzone 2, Windzone 2, s. auf Anfrage

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

STÜMPGES & PARTNER mbB

WIRTSCHAFTSPRÜFER & STEUERBERATER | DORTMUND · DÜSSELDORF · ARNSBERG

Michael Stümpges, WP/StB
Stephan Brune, WP/StB
Dirk Timmer, WP/StB
Klaus Schlüter, StB/FBStR
Ralf Spielhofen, RA

Westfalen-Center
Lindemannstraße 77
44137 Dortmund
Tel. 0231 58707-0
Fax 0231 58707-10
E-Mail: mail.do@ssup.de

Ihr Erfolg ist unser Ziel!

Unsere Stärke ist die ganzheitliche Beratung.

Verschaffen Sie sich einen Überblick über das gesamte Spektrum unserer Beratungskompetenz unter www.stuernpges.de



Herzlichen Glückwunsch!

Nach zweieinhalbjähriger Ausbildung zur Bankkauffrau bzw. Bankkaufmann können sich jetzt sieben junge Auszubildende der Sparkasse Hamm über ihre bestandene Abschlussprüfung freuen. Roman Bönninghoff, Emma Gerhardt, Michelle Janowski, Riste Mirchev, Chantal Rosenboom, Emilia Voß und Sila Yavuz verkürzten ihre Ausbildungszeit um sechs Monate. Sie alle wurden von der Sparkasse unbefristet übernommen und in unterschiedlichen Arbeitsbereichen eingesetzt. „Wir sind sehr stolz auf unsere Auszubildenden und ihre Leistungen. Nicht nur in der Theorie haben sie ihr Können bewiesen, auch in der Praxis, im Tagesgeschäft der Sparkasse, haben sie vielfältige Aufgaben verantwortungsvoll und eigenständig erledigt. Über guten Nachwuchs brauchen wir uns in unserem Haus keine Sorgen machen“, freut sich der Vorsitzende des Vorstandes der Sparkasse Hamm, Torsten Cremer.

Collage: Sparkasse Hamm

Kompakt

Zweiter Platz für TU

„Ingenieure ohne Grenzen Challenge“

Mandy Wältermann, Marc Hageböling, Jonas Maaßen, Lukas Weyergraf und Paul Wittinghofer konnten mit ihrer Idee „ZipLeaves“ die Jury überzeugen: eine Seilrutsche zum Transport von Restholz in nepalesischen Wäldern. In der „Ingenieure ohne Grenzen Challenge“ suchen Studierende Lösungen für Problemstellungen aus der Entwicklungszusammenarbeit. Als Aufgabenstellung werden besondere Herausforderungen aus der internationalen Projektarbeit des Vereins Ingenieure ohne Grenzen den Teilnehmern zur Verfügung gestellt. In Teams entwickeln sie dazu nachhaltige und praktikable technische Lösungen. Sie setzen sich dabei auch mit kulturellen und sozialen Rahmenbedingungen der Zielregionen auseinander. In diesem Jahre drehte sich alles um Gemeindewälder in Nepal. In einem landesweiten Programm wird ein Viertel der nationalen Waldgebiete durch Gemeinden bewirtschaftet. In rund 19.000 dieser Wälder haben 1,6 Mio. Haushalte so die Möglichkeit, Einkommen zu generieren, um ihren Lebensunterhalt zu verbessern, beispielsweise durch den Verkauf von Brennholz und Futterstoffen. Bei dieser Waldbewirtschaftung ist Restholz eine der größten Herausforderungen: Rest- oder auch Totholz führen häufig zu verheerenden Waldbränden. Daher sind das Bereinigen, Beschneiden und Jäten in den Wäldern wichtige Aufgaben, die von den Einheimischen durchgeführt werden. Zum Schneiden der Rückstände werden oft einfache Sichel oder Messer verwendet. Das Holz bleibt dann zum Trocknen auf dem Boden liegen, wird anschließend aus den Wäldern getragen und in einfachen Öfen zu Holzkohle gebrannt. Aufgabe der Studierenden war es nun, ein Werkzeug zu entwickeln, um die Schnitarbeiten zu erleichtern, Lösungen für einen effizienteren Transport des Materials zu finden oder die Öfen für die Verkohlung zu optimieren. Das Projekt im Film:

<https://youtu.be/ac4-aIGWFO0>

20 Jahre QuinScape

In der Krise gegründet, entwickelte sich eine Erfolgsgeschichte. Heute zählt die Belegschaft des IT-Unternehmens 175 Köpfe.

Als im März 2000 die Aktienkurse von Technologieunternehmen weltweit abstürzten, platzte auch in Deutschland die Dotcom-Blase. „In diesem herausfordernden wirtschaftlichen Umfeld haben wir uns entschieden, QuinScape als IT-Unternehmen in Dortmund zu gründen“, erinnert sich Dr. Norbert Jesse, Ge-

schäftsführer des in der Wittekindstraße beheimateten IT-Dienstleisters. Alle drei heute noch aktiven Gründungsmitglieder Dr. Thomas Biskup, Dr. Gero Presser und Dr. Norbert Jesse waren sich ihrer Sache damals wie heute sicher. „Wir haben unseren Geschäftsplan beim Wettbewerb „start2grow“ der Wirtschaftsförderung Dortmund eingereicht und mit Erfolg teilgenommen. Am 8. März 2001 erfolgte dann die Eintragung ins Handelsregister Dortmund. Das ist jetzt 20 Jahre her“, berichtet Dr. Gero Presser rückblickend. Dr. Thomas Biskup ergänzt: „QuinScape entwickelte sich in diesen Jahren von fünf zu heute 175 Mitarbeitern“.

Auch nach 20 Jahren stehen Dr. Thomas Biskup, Dr. Norbert Jesse und Dr. Gero Presser (v. l.) mit viel Spaß und Elan bei QuinScape am Ruder.

Foto: Quinscape



Neue Partnerschaft

Der langjährige Prokurist der KPMG Dortmund, Frank Nordhoff, wird die Sozietät Spieker & Jäger mit seiner Expertise unterstützen.

Die Dortmunder Wirtschaftskanzlei Spieker & Jaeger verstärkt ihr Team mit dem Wirtschaftsprüfer, Steuerberater und Fachanwalt für Steuerrecht Frank Nordhoff. Der Jurist war bisher als Prokurist federführend für den Bereich Steuerrecht bei der KPMG Dortmund zuständig. Seit dem 1. März verantwortet er dieses Fachgebiet nun schwerpunktmäßig als neuer Partner bei Spieker & Jaeger.

Zusätzlich wird er gesellschaftsrechtliche Aufgaben wie Transaktionen, Unternehmensnachfolge und -strukturierung, allgemeine Corporate- sowie M&ABeratung inklusive Restrukturierungen übernehmen. „Ich freue mich auf die Herausforde-

rung, mich wieder verstärkt auf die klassische Rechtsberatung zu fokussieren. Mit meinen Erfahrungen aus dem Bereich Steuerberatung und Wirtschaftsprüfung werde ich einen wichtigen Beitrag zum weiteren strategischen Ausbau der Kanzlei in dem stark wachsenden Geschäftsfeld Steuerrecht leisten“, erklärt Nordhoff.

Nordhoff kommt von einer der angesehensten Wirtschaftsprüfungsgesellschaften im Markt und hat dort von der Privatperson bis zum börsennotierten Unternehmen interdisziplinär beraten. Seine Expertise wird er auch nutzen, um die Geschäfte des im Spätsommer des vergangenen Jahres tödlich verunglückten Partners Dr. Jochen Berninghaus fortzuführen.



Frank Nordhoff wird neuer Partner der Wirtschaftskanzlei Spieker & Jaeger.

Foto: Spieker & Jaeger

RUHR Wirtschaft

Das regionale Unternehmermagazin



www.dortmund.ihk24.de

Sonderthemen 2021

Anzeigenschluss

Februar	Kommunikation / Reisen · Tagen · Präsentieren / Social Media Büro · Verpackung · Druck · PR // IT · Security · Digitalisierung	29.01.2021
März	NEU: Mobilität: Fuhrpark · Leasing · Nutzfahrzeuge / Franchise	26.02.2021
April	NEU: Personalwesen: Arbeitsrecht · Zeitarbeit · Sicherheit	26.03.2021
Mai	NEU: Häfen · Container · Eisenbahnen	30.04.2021
Juni	Bauen + Erhalten / Gewerbliche Immobilien / BGM – Betriebliches Gesundheitsmanagement	28.05.2021
Juli ¹	Finanzen · Leasing · Versicherung	16.06.2021
September	Logistik + Maschinen / Produktion, Lagerung, Transport, Verpackung	31.08.2021
Oktober	Unternehmensrecht · Unternehmensberatung · Consulting	24.09.2021
November	NEU: Energieeffizienz · Öko-Bilanz · CO₂-Bilanz · E-Mobilität	29.10.2021
Dezember ²	Gründen + Entwickeln / Qualifizieren + Bilden	24.11.2021

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

LENSINGMEDIA Verlag Lensing-Wolff GmbH & Co. KG

Anzeigenservice, Westenhellweg 86-88, 44137 Dortmund, Tel: 0231 / 90 59-64 20, Fax: 0231 / 90 59-86 05, peter.wille@lensingmedia.de

Volksbank zufrieden mit Geschäftsjahr

Fusion mit Volksbank eG, Waltrop, erfolgreich abgeschlossen. Ab sofort Erwerb von 50 Volksbank-Anteilen möglich.

Die Dortmunder Volksbank zieht für das Geschäftsjahr 2020 ein positives Fazit. Martin Eul, Vorstandsvorsitzender der Dortmunder Volksbank, konnte bei der Vorstellung der Zahlen unter anderem Rekordwachstumsraten bei Bilanzsumme, Kundeneinlagen und Krediten vermelden. Gleichzeitig blickte Eul auf das von Herausforderungen rund um die Corona-Pandemie geprägte Jahr zurück. Er ging unter anderem darauf ein, dass die Filialen der Bank zwischen dem 18. März und

2. Juni geschlossen werden mussten und richtete seinen Blick nach vorne. Denn nach 44 Jahren bei der Dortmunder Volksbank – davon allein dreizehn an ihrer Spitze – wird Eul am 1. August den Staffelstab an seinen Nachfolger Michael Martens übergeben.

Im Vergleich zum Geschäftsjahr 2019 ist die Bilanzsumme der Dortmunder Volksbank um rund 600 Millionen Euro gewachsen. Das entspricht einer Steigerung von rund 7,3 Prozent. „Hier haben wir einen Riesensprung gemacht und gleichzeitig ei-

nen Rekord für die Dortmunder Volksbank aufgestellt. Mit inzwischen rund 8,75 Milliarden Euro belegen wir bundesweit den vierten Platz aller Volksbanken in Deutschland. Aktuell liegen nur Berlin, Frankfurt und Mittelhessen vor uns. In NRW sind wir die unbestrittene Nummer Eins – mit großem Abstand vor Paderborn“, erläuterte Eul. Im selben Zeitraum wuchsen die Kundeneinlagen ebenfalls um die Rekordsumme von 468 Millionen Euro beziehungsweise rund 7,25 Prozent. „Was vor zehn Jahren noch zu einem Begeisterungssturm geführt hätte, treibt uns heute allerdings erhebliche Sorgenfalten auf die Stirn. Von unseren knapp sieben Milliarden Euro Kundeneinlagen liegen knapp 60 Prozent auf Kontokorrentkonten unserer Geschäfts- und Privatkunden. Mit diesen Einlagen ist es kaum möglich zu arbeiten, weil sie täglich abverfügt werden könnten. Ganz im Gegenteil: Hierfür zahlen wir 0,5 Prozent Negativzinsen bei der Bundesbank und das kostet uns erhebliches Geld“, berichtete der Vorstandsvorsitzende. „Des-

Volksbanken Lünen und Brambauer: Weiter auf Erfolgskurs

Die Volksbank Lünen und die Volksbank Brambauer, die beide zur Dortmunder Volksbank gehören, ziehen für das Geschäftsjahr 2020 ein positives Fazit. **Norbert Mecklenburg**, Leiter beider Niederlassungen, konnte



bei der Vorstellung der Zahlen unter anderem Rekordwachstumsraten bei Kundenvolumen, Kundeneinlagen und Krediten vermelden. Das Kundenvolumen der Volksban-

ken in Lünen und Brambauer wuchs im Geschäftsjahr 2020 um 42,7 Millionen Euro. Das entspricht einer Steigerung von 13,7 Prozent. Die Kundeneinlagen erhöhten sich dabei um 28,5 Millionen Euro (22,0 Prozent). Bei den Kundenkrediten gab es ein Wachstum von 14,2

Millionen Euro beziehungsweise 7,8 Prozent. Gleich hoch geblieben ist das Engagement der beiden Volksbanken in der Region. „In Lünen und Brambauer haben wir 29 Einrichtungen aus Kunst, Kultur, Wissenschaft und Sport im Jahr 2020 mit insgesamt 28.000 Euro gefördert“, erläuterte Mecklenburg.

Volksbank Hamm: Wachsendes Geschäftsvolumen

Die Volksbank Hamm, die zur Dortmunder Volksbank gehört, zieht für das Geschäftsjahr 2020 ein positives Fazit. Niederlassungsleiter **Burkhard Reher** konnte bei der Vorstellung der Zahlen unter anderem Rekordwachstumsraten bei Geschäftsvolumen, Kundeneinlagen und Krediten vermelden. Das Geschäftsvolumen der Volksbank Hamm wuchs im Geschäftsjahr 2020 um 164,7 Millionen Euro auf 2,329 Milliarden Euro. Das entspricht einem Wachstum von 7,6 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Die Kundeneinla-



gen stiegen dabei um 79,5 Millionen Euro (9 Prozent) auf einen historischen Bestand von 961,3 Millionen Euro. Bei den Kundenkrediten gab es ein Wachstum von 68,0 Millionen

Euro beziehungsweise 7,3 Prozent. Damit wuchs das Kreditportfolio auf 1,004 Milliarden Euro an. Auch bei den Mitgliedern hatte Reher positive Zahlen zu vermelden. Denn die Volksbank Hamm gewann im Geschäftsjahr 2020 316 neue Mitglieder dazu und konnte somit den bundesweit überdurchschnittlichen Mitgliederbestand (mehr als 72 Prozent der Kunden sind gleichzeitig auch Mitglied) halten. Gleich geblieben ist das Engagement der Volksbank gemeinsam mit der Volksbank Hamm Stiftung in der Region. „In Hamm und der Region haben wir Einrichtungen aus Kunst, Kultur, Wissenschaft und Sport im Jahr 2020 mit mehr als 142.000 Euro gefördert“, erläuterte Reher.

halb müssen wir uns leider sehr ernsthaft damit befassen, auch für privates Geld Negativzinsen einzuführen. Wir wissen, dass es hierfür keinen Schönheitspreis zu gewinnen gibt, sehen aber keinen anderen Ausweg, diese wahre Einlagenflut zu stoppen“, so Eul weiter. Zur Ertragslage äußerte der gebürtige Dortmunder, dass sich hier bei allen Widrigkeiten ein knapp stabiles Bild ergebe.

Bei den Kundenkrediten gab es ebenfalls – und zum wiederholten Mal – ein Rekordwachstum. Sie wuchsen um 459 Millionen Euro (ein Plus von rund 7,8 Prozent). „Damit konnten wir einmal mehr unter Beweis stellen, wie eng wir mit unserer heimischen Wirtschaft verbunden sind. Um dieses Wachstum zu erreichen, mussten knapp 1,4 Milliarden Euro an Neukrediten bewegt werden, weil wir Jahr für Jahr gegen eine riesige Tilgungswalze anzukämpfen haben. Das gesamte Kreditvolumen beträgt inzwischen über 6,3 Milliarden Euro. Corona-bedingte KfW-Kredite für Unternehmen in unserer Region reichten

mit 80 Millionen Euro für etwa 250 Betriebe aus“, rechnete Eul vor.

An der Anzahl der Filialen hat die Dortmunder Volksbank im Jahr 2020 auf Dortmund Stadtgebiet nichts geändert. „Mit 42 Stellen sind wir aus unserer Sicht unverändert flächendeckend in unserem gesamten Geschäftsgebiet vertreten. Wir glauben allerdings, dass sich die ‚Filiallandkarte‘ künftig aufgrund des signifikant veränderten Kundenverhaltens durchaus drastisch modifizieren wird.“ Ein wichtiger Meilenstein im Geschäftsjahr 2020 war die Verschmelzung mit der Volksbank eG, Waltrop, die erfolgreich abgeschlossen wurde. „Gleichzeitig steht die Fusion mit der Volksbank Kamen-Werne in den Startlöchern“, erläuterte Eul. Wie bei den Filialen bleibt die Anzahl der Mitarbeitenden in etwa konstant. Sie verändert sich leicht von 1.134 im Jahr 2019 auf aktuell 1.129 Personen. Gleichzeitig hat die Bank im Zuge der Verschmelzung mit der Volksbank eG, Waltrop, eine fünfjährige Beschäftigungsgarantie ausgesprochen.

„Das ist in der heutigen Zeit sehr ungewöhnlich, sorgt aber für Ruhe und Sicherheit in der Belegschaft“, so Eul zu den Gründen.

Zur Dividende der Bank erklärte der Vorstandsvorsitzende: „Unseren Mitgliedern werden wir mit Blick auf das dauerhafte Nullzinsniveau eine Dividende von zwei Prozent vorschlagen. Hierzu haben wir ergänzend das Kontingent an Anteilen, die sie erwerben können, von fünf auf 50 pro Mitglied erhöht. Das entspricht 8.000 Euro. Damit soll unseren Mitgliedern die Möglichkeit gegeben werden, mehr als sonst am Erfolg der Bank teilzuhaben.“ Abschließend verwies er auf die Rolle der Dortmunder Volksbank als Förderer und Sponsor in der Region. „Wie jedes Jahr haben wir mit einem Aufwand von rund 1,155 Millionen Euro zahlreiche Einrichtungen aus Kunst, Kultur, Wissenschaft und Sport gefördert. Gerade diese Institutionen haben während der aktuellen Pandemie erhebliche Probleme, ihren Betrieb am Laufen zu halten. Da ist jeder Euro gut angelegt.“

Volksbank Schwerte: 500 neue Kunden

Die Volksbank Schwerte, die zur Dortmunder Volksbank gehört, zieht für das Geschäftsjahr 2020 ein positives Fazit. Niederlassungsleiter **Lars Kessebrock** konnte bei der Vorstellung der Zahlen unter anderem Rekordwachstumsraten bei Geschäftsvolumen, Kundeneinlagen und Krediten vermelden. Das Geschäftsvolumen der Volksbank Schwerte wuchs im Geschäftsjahr



2020 um 56,4 Millionen Euro. Das entspricht einem Wachstum von 8,1 Prozent. Die Kundeneinlagen stiegen dabei um 50 Millionen Euro – also um zwölf Prozent. Bei den Kundenkrediten gab es ein Wachstum von

16,4 Millionen Euro beziehungsweise 2,1 Prozent. Insgesamt konnten rund 42,6 Millionen Euro neuer Kredite im heimischen Marktgebiet vergeben werden.

Besonders gefreut hat sich Kessebrock, dass rund 500 neue Kunden sich für die Volksbank Schwerte entschieden haben. Auch bei den Mitgliedern hatte Kessebrock positive Zahlen zu vermelden. Denn die Volksbank Schwerte gewann im Geschäftsjahr 2020 290 neue Mitglieder dazu. Gleichgeblieben ist das Engagement der Volksbank in der Region. „In Schwerte haben wir Einrichtungen aus Kunst, Kultur, Wissenschaft und Sport im Jahr 2020 mit insgesamt 30.000 Euro gefördert“, erläuterte Kessebrock.

Volksbank Unna: Hohes soziales Engagement

Die Volksbank Unna, die zur Dortmunder Volksbank gehört, zieht für das Geschäftsjahr 2020 ein positives Fazit. Niederlassungsleiter **Peter Zahmel** konnte bei der Vorstellung der Zahlen unter anderem außergewöhnliche Zuwachsraten bei Geschäftsvolumen, Kundeneinlagen und Krediten vermelden. Das Geschäftsvolumen der Volksbank Unna wuchs im Geschäftsjahr



2020 um 130 Millionen Euro. Das entspricht einem Wachstum von 6,5 Prozent. Die Kundeneinlagen stiegen dabei um 70 Millionen Euro – also um 6,7 Prozent. Bei den Kundenkrediten gab es ein Wachstum von

60 Millionen Euro beziehungsweise 6,3 Prozent. So konnte in diesem Geschäftsfeld erstmalig die Eine-Milliarde-Euro-Bestandsgrenze überschritten werden. Auch bei den Mitgliedern hatte Zahmel positive Zahlen zu vermelden. Denn die Volksbank Unna gewann im Geschäftsjahr 2020 insgesamt 630 neue Mitglieder dazu. Zahmel: „Wir freuen uns über 26.100 Mitglieder in der Niederlassung Unna.“ Gleichgeblieben ist das Engagement der Volksbank in der Region. „In Unna und der Region haben wir Einrichtungen aus Kunst, Kultur, Wissenschaft und Sport im Jahr 2020 mit insgesamt 150.000 Euro gefördert“, erläuterte der Niederlassungsleiter.

Ohne Onlineshop durch den Lockdown

DUSTMANN. trotz Herausforderungen mit LOVE.

Die erneute Verlängerung des Lockdowns trifft den stationären Handel schwer. So auch den DUSTMANN. Store in Dortmund-Hombruch. Ohne das Weihnachtsgeschäft 2020 und regulären Betrieb sei die wirtschaftliche Lage „eine Katastrophe“ – so der Dula-Geschäftsführer Heinz-Herbert Dustmann. „Wir machen trotzdem alles möglich, was in unserer Macht steht, um für unsere Kundinnen und Kunden da zu sein“, versichern Christian Dustmann und Savas Ragop, Geschäftsführer des Lifestyle-Stores. Mit „DUSTMANN. LOVE“ ermöglichen sie kontaktlose Beratung und Bestellungen.

„Unser Fokus lag schon immer auf dem persönlichen Kontakt. Das Wohlbefinden und die Wünsche unserer Kundinnen und Kunden sind uns sehr wichtig“, erklärt Christian Dustmann die Philosophie des Stores in der Harkortstraße. „Die Freundlichkeit, Hilfsbereitschaft und das Know-how unserer Modeberater tragen entscheidend zum rundum ‚Wohnfühlerlebnis‘ bei“, fügt der zweite Geschäftsführer Savas Ragop hinzu.

Und so hält das Team diese Nähe aufrecht – so gut es eben geht. „Wenn wir Sie schon nicht in unserem schönen Store empfangen können, dann stehen wir wenigstens auf anderen Kanälen zur Verfügung“, so die beiden Geschäftsführer. Auf dem Instagram-Profil, „dustmann.store“, und in

den Schaufenstern in der Harkortstraße 25-27 zeigt das Team einen Auszug aus dem vielseitigen Sortiment. „Natürlich können wir auf diesen Plattformen nicht alles zeigen, was es bei uns gibt“, räumt Christian Dustmann ein. „Die präsentierten Artikel dienen als Inspiration. Gern zeigen wir Ihnen alles Weitere in einem kontaktlosen Beratungsgespräch“.

Unter dem Motto „DUSTMANN. LOVE – Lieber Ohne Virus Einkaufen“ steht das Team von Montag bis Samstag, von 10 bis 16 Uhr, am Telefon, per E-Mail und auf Instagram bereit, um Fragen, Wünsche und Bestellungen entgegenzunehmen. Wer etwas Passendes gefunden hat, kann seine Bestellung per Telefon unter 0231 7100205, per E-Mail an info@dustmann.de oder als DM (=Direct Message) via Instagram aufgeben. Von Montag bis Samstag können Bestellungen von 10 bis 16 Uhr persönlich am Lageeingang des Stores abgeholt werden. Dieser befindet sich rechts neben dem Haupteingang der Dula-Hauptverwaltung in der Karlsbader Straße 1a. Der Versand per Post an die jeweilige Postadresse ist in Absprache mit dem Team ebenfalls möglich. Zahlungsmöglichkeiten sind via Paypal, als Barzahlung bei Abholung oder per Überweisung. Alle Informationen zu DUSTMANN. LOVE gibt's auch in den „FAQ Corona“ unter www.dustmann.de und in den „News“ der DUSTMANN.-App.



Foto: DUSTMANN. Store

Glückwunsch

65 Jahre

Axel Schroeder

Seinen 65. Geburtstag vollendete am 10. März Axel Schroeder, Vizepräsident der IHK zu Dortmund. Der



engagierte sowie gleichermaßen erfolgreiche Unternehmer und gebürtige Dortmunder Axel Schroeder startete im

Jahr 1979 mit der Gründung der Postergalerie Schroeder GmbH seinen unternehmerischen Werdegang. Neben seiner Geschäftsführer-Position im eigenen Unternehmen engagierte sich der studierte Diplom-Psychologe seit 1985 in seiner Praxis für Psychotherapie, Coaching und Supervision in zahlreichen gesellschaftlichen und sozialen Bereichen und Projekten. Schroeder bringt zudem sein Wissen und seinen Sachverstand in äußerst engagierter Gremienarbeit bei der Industrie- und Handelskammer zu Dortmund ein. So wurde er im Jahr 2010 in die Vollversammlung der IHK, dem Parlament der Wirtschaft, berufen und gehört dem Präsidium der IHK seit 2014 an. Seit Anfang der 2000er-Jahre wirkt er im Dienstleistungs- sowie im Einzelhandelsausschuss der IHK – hier seit Mitte 2014 als Vorsitzender – mit. Die bei der IHK zu Dortmund beheimatete „Westfälische Kaufmannsgilde“ kann ebenfalls seit vielen Jahren auf seine Expertisen zählen. Weitere „Meilensteine“ seiner Verdienste um die heimische Region Dortmund zeigen beispielsweise seine Mitwirkung in Arbeitskreisen, die dem Wohl und der Entwicklung der Stadt immer wieder zugutegekommen sind. Beispiele hierfür sind u. a. Vorsitz der „Aktionsgemeinschaft Boulevard Kampstraße e.V.“, „Cityring Initiativkreis attraktive Innenstadt“, sowie der „Dortmunder Qualitätsroute“. Die konstruktive und impulsgebende Mitarbeit im IHK-Arbeitskreis „Handel, Kultur, Kreativität: Impulse für eine attraktive Region“ runden in eindrucksvoller Weise sein Schaffen ab.



Verabschiedeten Bernd Heitmann (2.v.r.): Dr. Martin Michalzick, Gerhard Greczka, Heinz-Günter Freck, Sabina Müller und Alexander Loipfinger (v.l.).

Foto: SWFW

In den Ruhestand verabschiedet

Der langjährige Geschäftsführer Bernd Heitmann der Stadtwerke Fröndenberg Wickede geht nach fast 23 Jahren.

Ihm zu Ehren waren aus Fröndenberg Bürgermeisterin Sabina Müller, Beigeordneter Heinz-Günter Freck und Aufsichtsratsvorsitzender Gerhard Greczka zur Verabschiedung erschienen. Daneben auch Bürgermeister Dr. Martin Michalzick aus Wickede und der neue Geschäftsführer der Stadtwerke Fröndenberg Wickede, Alexander Loipfinger.

Greczka lobte die Verdienste von Heitmann: Er habe das Unternehmen wirtschaftlich hervorragend geleitet und zu sehr guten Ergebnissen geführt. Beispielsweise sei die Eigenkapitalquote deutlich gesteigert worden. Dank der wirtschaftlichen Stärke der Stadtwerke sei es nach wie vor möglich, das kostenträchtige Löhnbad nicht nur zu unterhalten, sondern auch baulich und technisch stets auf dem Stand der Zeit zu halten.

Heitmann betonte gegenüber den Stadtwerke-Mitarbeitern, wie viel Freude ihm die jahrzehntelange Arbeit gemacht habe. Das Thema Wasserkraft habe er inzwischen so sehr verinnerlicht, dass daraus eine Art privates Hobby geworden sei: „Trotz vieler moderner Möglichkeiten, Energie zu erzeugen, ist Wasserkraft bis heute, vom ‚Erntefaktor‘ aus betrachtet, unschlagbar.“

Weil aus Corona-Gründen eine große Abschiedsparty nicht realisierbar war, teilte der scheidende Chef im Laufe seiner letzten Arbeitswoche Cateringtüten an die Mitarbeiter aus, darin eine Flasche Corona-Bier und Currywurst im Einmachglas. In einem Abschiedsbrief, den jeder Mitarbeiter erhielt, betonte Heitmann die hervorragende Zusammenarbeit: „Jede Tätigkeit, jede Aufgabe, jeder Verantwortungsbereich ist in einem Unternehmen so notwendig wie jedes Zahnrad in einem Planetengetriebe. Auch als „Geschäftsführer“ konnte ich nur etwas entscheiden oder entwickeln,

weil Sie alle Ihre Ideen, Anregungen, Ihre Kritik, Ihr Engagement, letztlich Ihre Arbeit mit eingebracht haben.“

Bernd Heitmann war im Jahre 1998 zu den Stadtwerken Fröndenberg gekommen. Unter seiner Ägide wurde in Kooperation mit den Stadtwerken Menden das neue Wasserwerk an der Ruhrbrücke erbaut. Für die Gemeinde Wickede waren lange Jahre die Strom- und Gasnetze betrieben worden, bis Ende 2020 die Gemeindegewerke Wickede und die Stadtwerke Fröndenberg zu den heutigen Stadtwerken Fröndenberg Wickede fusionieren konnten. Das Löhnbad unterhalb der Fröndenberger Gesamtschule wurde in Betrieb gehalten und immer wieder in Teilen modernisiert. Für die Orte Fröndenberg und Wickede wurde gemeinschaftlich eine Organisation für die Müllabfuhr geschaffen.

Bernd Heitmann hatte den neuen Geschäftsführer Loipfinger an seiner neuen Wirkungsstätte in Fröndenberg noch acht Wochen lang begleitet. Jetzt, im Ruhestand, so Heitmann, werde er sich zunächst auf Gartenarbeit und auf die Jagd konzentrieren.

HWS[®]

Für Schutz und Sicherheit!

HWS Wachdienst Hobeling GmbH – seit 1979.

Telefon (0 23 31) 47 300 · www.hobeling.com

- VdS-Notruf-Leitstelle (EN 50518)
- Brandmeldeanlagen (DIN 14675)
- VdS-Einbruchmeldeanlagen
- Miet-Alarmanlagen mit Video-Verifikation (auch für Baustellen)
- Videoleitstelle
- Videoüberwachung
- Videorundgänge
- Bewachungen aller Art
- Objekt- & Werkschutz



„Gegen schädliches Creditgeben“

Die Wurzeln des Creditreform-Standorts
Dortmund reichen bis ins Jahr 1885.

VON DANIEL BOSS



Foto: Daniel Boss

»Wir verhindern
keine Geschäfte,
wie uns oft vorge-
worfen wird.«

Wolfgang Scharf,
Geschäftsführer



Hartmut Irmer,
Vertriebsleiter

Ein wenig poetisch ausgedrückt, ist Wolfgang Scharf ein Kind der Creditreform. Schon als junger Student, während der Semesterferien, jobbte er in der Wittener Geschäftsstelle. Mit dem BWL-Diplom in der Tasche stieg er dann, auf Bitten des damaligen Inhabers und Geschäftsführers Jochen Malms, sofort als Leiter des Standorts ein. 1997 wurde er Geschäftsführer in seiner Heimatstadt, neun Jahre später auch für Dortmund. Die Fusion erfolgte 2010, vier Jahre später zog man vom Ostenhellweg an den Phoenix-See, wo sich das gemeinsame Büro der zwei Gesellschaften von Wolfgang Scharf heute befindet. 55 Mitarbeiter kümmern sich um die Geschäftsbereiche Bonitätsprüfung und Inkasso. Weitere Bereiche wie Marketing-Services oder Factoring, die auf der riesigen Datenbank der Creditreform basieren, kamen in den vergangenen Jahren hinzu. Kunden können sich beispielsweise über die Kaufkraft in bestimmten Stadtvierteln informieren.

Die Creditreform ist bundesweit tätig, gilt mit ihren 128.000 Mitgliedern als größte Gläubigerschutz-Organisation des Landes. „Aber wir sind kein Konzern“, betont Wolfgang Scharf. Vielmehr gibt es zwischen Nordsee und Alpen 95 eigenständige Vereine sowie 75 Geschäftsstellen mit eigenständigen Gesellschaften. In Neuss sitzen der Verband der Vereine Creditreform und die Creditreform AG mit diversen Tochtergesellschaften. Scharf ist Aufsichtsratsvorsitzender. Die Zentrale am Rhein mit insgesamt rund 700 Mitarbeitern betreut unter anderem die Felder IT und Öffentlichkeitsarbeit. Auch der jährliche Schuld-



ner-Atlas entsteht dort. „Die Ergebnisse lassen sich bis auf einzelne Straßenzüge herunterbrechen“, erklärt Wolfgang Scharf. Diese Daten nutzt nicht nur die Wirtschaft. Sie werden auch von Kommunen angefragt, „die an einer sozialen Durchmischung interessiert sind und Neubaugebiete entsprechend planen wollen“, wie Hartmut Irmer, Vertriebsleiter in Dortmund, ergötzt.

Desolate Zahlungsmoral

Die Wurzeln der Creditreform reichen weit zurück. Laut offizieller Chronik schlossen sich im März 1879 kleine Gewerbetreibende und Handwerker zusammen und vereinbarten, Kunden mit Schulden bei Mitgliedern keine Ware mehr auf Kredit zu liefern. Hintergrund war, nach Aktienboom, Börsenkrach und massiver Ausweitung der industriellen Produktion in den Jahren nach der Reichsgründung, eine desolante Zahlungsmoral. „Verein Barzahlung Mainz“ hieß besagter Zusammenschluss zunächst. Doch wie soll eine Volkswirtschaft ohne Kredite auskommen? Es galt also, das bisherige Zahlungs- und Kreditwesen zu reformieren. Das drückte sich auch im neu gefundenen Namen aus: „Verein Creditreform zum Schutze gegen schädliches Creditgeben“. Viele lokale Vereine folgten. Das Ruhrgebiet war schon früh mit dabei. So hätte im vergangenen Jahr der Creditreform-Standort Dortmund bereits das 135-jährige Bestehen feiern können. Jedoch ver-



Ausblick aus dem Creditreform-Büro.

Fotos: Creditreform

um eine einzelne Firma oder eine einzelne Person.“ Um deren Kreditwürdigkeit festzustellen, bedarf es zudem intensiver Nachforschungen durch geschulte Mitarbeiter. „Da unsere Nische sehr speziell ist, bilden wir selbst aus; im Schnitt fangen pro Jahr fünf junge Menschen bei uns an“, so Scharf.

Sie lernen die hohe Kunst der Recherche. An erster Stelle steht die Abfrage einschlägiger Register, zum Beispiel des Handelsregisters. Auch die Suche im Internet bringt schon einiges zutage. „Dann hat man aber erst das Gerippe. Fleisch an den Körper bekommt man nur, wenn man telefonisch nachfragt“, sagt der Unternehmer. Was macht die Firma? Wie viele Mitarbeiter hat sie? Wie ist die aktuelle Auslastung? Solche und ähnliche Fragen kommen aufs Tapet. „Und die meisten Unternehmerinnen und Unternehmer haben damit auch keine Probleme, sondern erzählen gerne über sich.“ Gibt man sich dagegen zugeknöpft, werden die Profis skeptisch. „Dann fahren wir auch mal raus und schauen, was das für ein Unternehmen ist – und ob es nicht nur auf dem Papier existiert.“

Chronologie

1885 Gründung Creditreform Dortmund an der Silberstraße 42.

1886 Gründung Creditreform Witten an der Wiesenstraße 5.

1943 Zerstörung des Archivs in Dortmund durch Bombenangriff, Witten übernahm zeitweise die Tätigkeit.

1946 Wiederaufnahme der Geschäfte in Dortmund durch den Geschäftsführer Alexander Malms in Behelfsräumen an der Kaiserstraße 10.

1968 Jochen Malms, Sohn von Alexander, wird neuer Geschäftsführer in Dortmund, ab 1972 auch in Witten.

1980 Umzug in Dortmund zum Ostenthellweg.

1997 Eintritt Wolfgang Scharfs als Geschäftsführer in Witten.

2007 Jochen Malms scheidet aus.

2010 Zusammenlegung der Geschäftsstellen Witten und Dortmund.

2014 Umzug zum Phoenix-See.

hinderte die Pandemie größere Festivitäten. „Vielleicht können wir ja in diesem Herbst mit Freunden und Kunden auf unsere lange Geschichte anstoßen“, hofft Wolfgang Scharf. Das würde terminlich immer noch passen, denn in Witten ist die Creditreform „erst“ seit 1886 präsent.

Nach fast 35 Jahren in seinem Beruf macht Wolfgang Scharf der eine oder andere Shitstorm zwar nichts mehr aus. Berechtigt findet er das Negativimage, das seiner Branche in der Öffentlichkeit teilweise anhaftet, allerdings nicht. „Wir verhindern keine Geschäfte, wie uns oft vorgeworfen wird. Vielmehr ermöglichen wir sie erst, in dem wir das nötige Vertrauen schaffen“, sagt der Inhaber und Geschäftsführer der Creditreform Dortmund. „Natürlich findet unser gesamtes Handeln in den Grenzen des Datenschutzes statt“, stellt Wolfgang Scharf klar. Niemand werde „illegal durchleuchtet“.

In der Creditreform-Welt herrscht Bestandsschutz. Die zwei sogenannten „Erlidigungsgebiete“ Dortmund und Witten werden daher exklusiv vom Phoenix-See aus betreut. Die Zuständigkeiten sind historisch begründet. Zu Witten gehört beispielsweise noch Sprockhövel, während Castrop-Rauxel Dortmund zugerechnet wird. Insgesamt haben Wolfgang Scharf und sein Team 15 Kommunen mit derzeit etwa 2.800 Kunden auf dem Schirm. Man könnte glauben, dass die Coronakrise – zugespitzt formuliert – diesem Geschäftsmodell äußerst zuträglich sein muss. Doch laut Hartmut Ir-

mer heben sich pandemiebedingter Zuwachs und Rückgang mehr oder weniger auf. Zwar sei die Nachfrage nach Informationen um zehn bis 15 Prozent angestiegen. „Aber was wir hierdurch gewonnen haben, ging im Inkassobereich verloren“, sagt Irmer. Die logische Erklärung: Insgesamt wurden wegen Corona weniger Geschäfte abgewickelt und Rechnungen gestellt. Und eine nicht gestellte Rechnung kann eben auch nicht unbezahlt bleiben. In diesem Zusammenhang bricht Wolfgang Scharf eine Lanze für das Inkassogeschäft, dass „ja noch übler beleumundet ist als das Auskunftswesen“: Kein Unternehmen könne es sich auf Dauer leisten, auf berechnete Forderungen zu verzichten und ihnen monatelang hinterherzulaufen. „Unsere Dienstleistung ist also essenziell für eine funktionierende Wirtschaft.“ Man handele im Sinne des Ehrbaren Kaufmanns.

Speziell geschulte Mitarbeiter

Die Geschäftsstelle in Dortmund generiert ihren Umsatz zu 25 Prozent aus Mitgliederbeiträgen, also mittels langfristiger Kundenbeziehungen. Der restliche Anteil ergibt sich aus projektbezogenen Aufträgen. Zwar spielt die Digitalisierung auch bei der Bonitätsprüfung eine stetig wachsende Rolle – „unsere größte Veränderung ist die Einbeziehung von künstlicher Intelligenz“, wie Wolfgang Scharf sagt. Doch ein Algorithmus könne bislang nur Wahrscheinlichkeiten aus der Masse ablesen. „Bei uns aber geht es



Foto: Brian A. Jackson / Thinkstock

Stütze und Sorgenkind

Corona-Pandemie und Brexit machen Unternehmen in der IHK-Region zu schaffen.

Der Außenhandel ist für die Wirtschaft der IHK-Region eine wichtige Stütze – besonders in der Pandemie. So waren zwar die NRW-weiten Exportzahlen im Jahr 2020 neun Prozent geringer als im Vorjahr. Mit einem Gesamtvolumen in Höhe von 176 Milliarden Euro ist die Bedeutung aber noch immer ungebrochen groß. Hoffnung macht darüber hinaus, dass in den Monaten November und Dezember im Vergleich zum Vorjahr sogar ein leichtes Wachstum der Exporte zu verzeichnen war. Gleichzeitig haben die international aktiven Unternehmen aus der IHK-Region aber mit vielen Herausforderungen zu kämpfen, zu denen neben den allgemeinen Auswirkungen der Corona-Pandemie vor allem der Brexit zählt. Die Ergebnisse stammen aus der bundesweiten Umfrage „Going International 2021“, die der DIHK mit Unterstützung aller 79 Industrie und Handelskammern (IHKs) in Deutschland erstellt. Beteiligt waren rund 2.300 auslandsaktive Unternehmen mit Sitz in Deutschland. Die regionalen Ergebnisse der IHK zu Dortmund basieren auf den Antworten von 45 Unternehmen aus den Städten Dortmund und Hamm sowie dem Kreis Unna.

Vor dem Hintergrund der Pandemie stellen aktuelle Reisebeschränkungen mit 83 Prozent die größte Belastung für die regionale Wirtschaft dar. Eine logische Folge daraus, dass viele Grenzen geschlossen waren oder die Einreise mit strengen Quarantäne-Bedingungen verknüpft ist. Es folgen abgesagte Messen und Veranstaltungen mit 74 Prozent sowie krisenbedingt abgesagte bzw. verschobene Investitionen mit 63 Prozent.

„Die Wirtschaft ist auf stabile Lieferketten angewiesen“

Nachteile erfährt fast jedes zweite Unternehmen zusätzlich durch steigende Handelshemmnisse im internationalen Geschäft. Probleme in der Lieferkette sind für 39 Prozent der Unternehmen eine negative Konsequenz aus der Pandemie. 63 Prozent der betroffenen Unternehmen haben ihre Lieferketten bereits angepasst. Besonders die Lagerhaltung wurde erhöht, um damit auf Schwankungen zu reagieren. Die Unternehmen diversifizieren sich zudem stärker, indem sie neue Lieferanten suchen oder komplett in neue Auslandsmärkte eintreten. In dieser angespannten Lage ist die unternehmensfreundliche Ausgestaltung des geplanten Lieferketten-

gesetzes der Bundesregierung umso wichtiger.

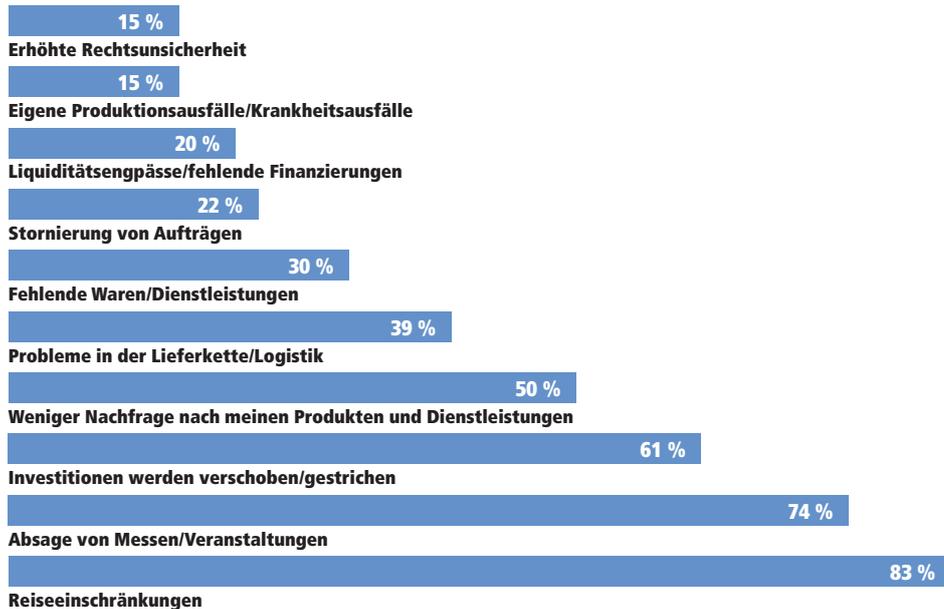
„Die Wirtschaft ist auf stabile Lieferketten angewiesen. Der aktuelle Vorstoß zum neuen Lieferkettengesetz kommt aus diesem Grund zu einer falschen Zeit, in der die Unternehmen sowieso durch die Corona-Pandemie bereits stark belastet sind. Das Gesetz zu den Sorgfaltspflichten kann zwar ergänzen, darf die vielen kleinen und mittleren Unternehmen aber nicht überfordern“, so Wulf-Christian Ehrlich, stellvertretender Hauptgeschäftsführer der IHK zu Dortmund.

Brexit belastet zusätzlich: „Die Geschäfte werden komplizierter“

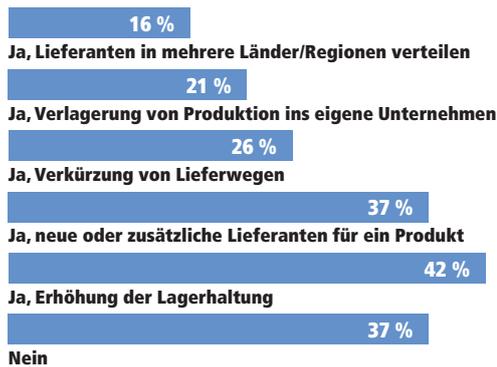
Eine weitere Herausforderung ist der vollzogene Brexit. Nur sechs Prozent der befragten Unternehmen schätzen ihre aktuelle Geschäftslage im Vereinigten Königreich als gut ein. 53 Prozent der Unternehmen gehen sogar davon aus, dass die Lage 2021 noch schlechter wird. Mehr Zollbürokratie (57 Prozent), Logistikprobleme (53 Prozent) sowie die mittelfristige Verlangsamung des britischen Wirtschaftswachstums (43 Prozent) stellen für die regionale Wirtschaft laut Umfrage die größten Probleme beim Brexit dar.

„Großbritannien ist weiterhin einer unserer wichtigsten Handelspartner. Der vollzogene Brexit und der lange Weg dorthin haben aber Spuren hinterlassen. Schon die letzten Jahre nahmen die Exporte nach Großbritannien kontinuierlich ab und werden voraussichtlich auch weiter abnehmen. Die Gründe dafür liegen auf der Hand und werden durch die Rückmeldungen der Unternehmen bestätigt. Kurz gesagt: Die Geschäfte werden komplizierter“, so Ehrlich.

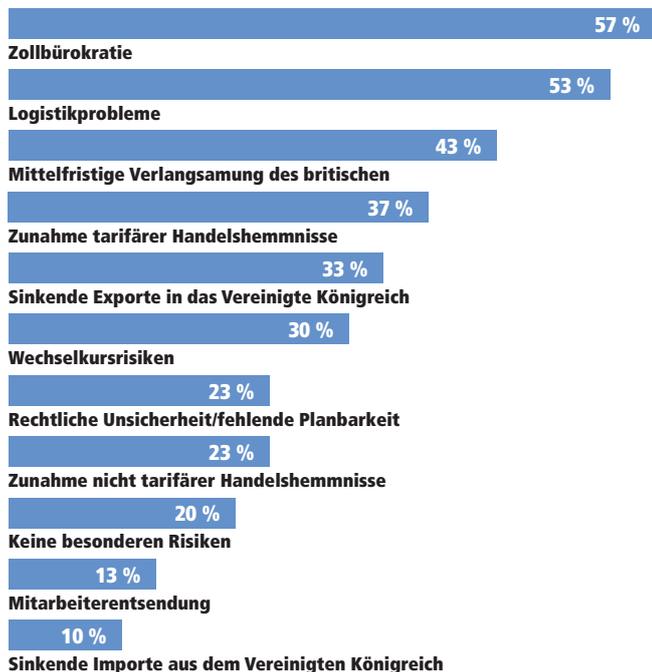
Welche Auswirkungen der Corona-Pandemie belasten Ihr Unternehmen aktuell besonders?



Haben Sie vor, Ihre Lieferketten zu diversifizieren bzw. haben Sie bereits Anpassungen vorgenommen?



Welche Auswirkungen haben oder erwarten Sie durch den Austritt des Vereinigten Königreichs aus dem Binnenmarkt und der Zollunion?



Kompakt

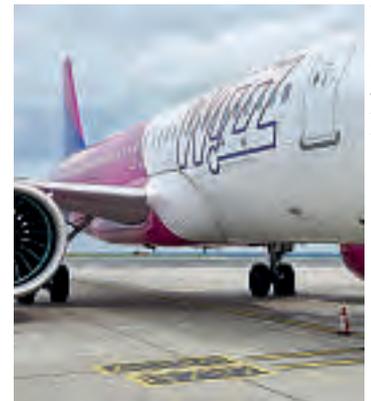


Foto: Flughafen Dortmund

Sommerflugplan Wizz Air steuert 45 Ziele an

Die ungarische Fluggesellschaft Wizz Air hat die meisten Ziele für den Sommer ab dem Dortmund Airport bereits buchbar gemacht. Die Airline plant, zwischen April und Oktober 45 Ziele in 24 Ländern direkt ab Dortmund anzufliegen. „Wir gehen davon aus, dass sich die Anzahl der Ziele im Laufe der nächsten Wochen und Monate noch erhöhen wird. Aber schon jetzt steht Passagieren eine große Vielfalt an Zielen zur Verfügung“, teilt Guido Miletic, Leiter Airport Services und Marketing am Dortmund Airport, mit. „Natürlich wollen wir unseren Fluggästen gerade in diesen Zeiten ein Höchstmaß an Flexibilität ermöglichen“, erläutert Wizz Air Sprecher Andras Rado. Dank des Zusatzangebotes WIZZ Flex lasse sich jeder Flug bis zu drei Stunden vor dem Abflug umbuchen oder stornieren. Sowohl Sonnenanbeter als auch Aktivurlauber und Städte-Liebhaber werden im breiten Angebots-Portfolio fündig. In Reykjavik die spannende Kultur Islands erleben, die Akropolis in Athen besichtigen, auf Sizilien die perfekte Pizza genießen, die griechischen Inseln entdecken oder an einem der vielen endlosen Strände Fuerteventuras in der Sonne entspannen – das macht Wizz Air in der Sommersaison direkt vom Dortmund Airport aus möglich. Wer einen besonders abwechslungsreichen Urlaub erleben möchte, sollte sich Zypern genauer anschauen. Wen es eher in die Stadt zieht, der wird sich in Wien oder in Budapest mit seinen zahlreichen Sehenswürdigkeiten wohlfühlen.



Das Internet – nicht Gegner, sondern Partner des stationären Einzelhandels.

Foto: SchwerteCity

„Schwerte.City Meine Stadt!“

Privates Projekt: Regionalportal will den Einzelhandel unterstützen beziehungsweise neu beleben.

Im vergangenen Jahr ist das Projekt „Schwerte.City!“ mit dem Ziel gestartet, den regionalen Einzelhandel und ortsansässige Unternehmen in Schwerte zu unterstützen und insbesondere dem Handel neue Impulse zu geben sowie aktiv etwas gegen die Geschäftsschließungen und den Rückgang des Einzelhandels zu tun.

Auf dem Onlineportal „Schwerte.City Meine Stadt!“ (<https://schwerte.city>) findet man in insgesamt über 1.400 Standorteinträgen neben allen Schwerter Unternehmen und Dienstleistern auch Einträge, wie z. B. alle Kfz-Ladesäulen, Tankstellen, Wanderwege oder Sehenswürdigkeiten. Das interaktive Standortverzeichnis ist sowohl konventionell, als auch interaktiv mobil nutzbar. Die zweite Säule des Konzepts „Schwerte.City“ stellt der regionale Onlinemarktplatz „Schwerte.City Mein Shop!“ dar, auf dem alle Schwerter Händler auf

einer Plattform zusammen ihre Produkte anbieten und verkaufen können. Das Schwerter Onlinekaufhaus bietet Kunden so nicht nur eine Übersicht der Vielfalt der Schwerter Händler, sondern erlaubt es ihnen auch, in einem einzelnen Bestellprozess Produkte verschiedener Anbieter zu bestellen, wie man es von großen Verkaufsplattformen her kennt. Mit dem Unterschied, dass hier konsequent nur Händler aus Schwerte zu finden sind.

Das Internet als Chance

Das Internet, so sind sich das Schwerter Startup, die Bürogemeinschaft 1a und die Unternehmer Volker Kranefeld und Thorsten Redmann sicher, ist nicht, wie einige Händler oft denken, der Feind des stationären Einzelhandels, sondern sogar seine einzige Chance. Dabei ist es wichtig zu bemerken, dass es nicht darum geht, die Kunden aus den Geschäften in das In-

ternet zu überführen, sondern darum, die Kunden, die den Onlineeinkauf bevorzugen, wieder zurück zu den regionalen Geschäften zu bringen. Der Einzelhandel in den Städten könne nur dann überleben, so Internet-Dienstleister Thorsten Redmann, wenn er sowohl stationär, als auch online gut aufgestellt sei und alle Händler zusammen sich gemeinsam dieser Aufgabe stellten. Denn der Kunde heute möchte die Wahl haben, wie und wann er einkauft und er wird sich stets den Anbieter suchen, der ihm genau das ermöglicht. Dabei kann der regionale duale Vertrieb Möglichkeiten nutzen, die selbst die großen Plattformen ihren Kunden nicht bieten können. Um genau diese Vorzüge umzusetzen und für den regionalen Handel zu nutzen, hat Schwerte.City zusätzlich noch den eigenen regionalen Lieferdienst „Schwerte.City Main Cargo!“ aufgebaut, der zum Beispiel am Morgen online bestellte Produkte noch am selben Tag zu den Kunden nach Hause liefert oder Kunden, die vor Ort in den Geschäften eingekauft haben, ihre Waren auf Wunsch ebenfalls noch am selben Tag bis vor die Haustür liefert.

Dass die Idee funktioniert, belegen die Verkaufs- und Zugriffszahlen der Angebote und die Tatsache, dass einige Händler mittlerweile immer mehr Verkäufe zusätzlich auch bundesweit tätigen und sich dadurch völlig neue Zielgruppen erschließen konnten.

Urlaubsguru ausgezeichnet

Trotz Corona verlässlicher Dienstleister für Kunden und Community: Deutscher Servicepreis 2021.

Das Onlinereiseportal Urlaubsguru wurde vom Nachrichtensender ntv und dem Deutschen Institut für Service-Qualität (DISQ) mit dem Award „Deutscher Servicepreis 2021“ ausgezeichnet. Trotz der herausfordernden letzten Monate konnte die Qualität in der Kundenbetreuung aufrechterhalten und ausgebaut werden.

Der direkte Austausch mit Kunden und Usern steht bei Urlaubsguru an erster Stelle. „Wir legen viel Wert auf unsere Beziehung zu Kunden und der Community auf den Social-Media-Kanälen. Neben der klassischen Reisevermittlung agiert das Team von Urlaubsguru als Freund und Helfer und ist auch in einer Zeit ohne große Reisen erreichbar“, erklärt Daniel Krahn, Mitgründer und CEO von Urlaubsguru. Grundlage der Auszeichnung sind Kundenmeinungen zum Service per Telefon und E-Mail sowie der Online-service des Anbieters. „Gerade in dieser schwierigen Zeit für die Tourismusbranche freut uns die Anerkennung und Auszeichnung unseres Service besonders“, so Krahn weiter.

Während der letzten Monate war vor allem der Service bei Stornierungen von Reisen aufgrund der Corona-Pandemie gefragt und der Be-

darf an Tipps für die Buchung von Reisen groß. Zudem wurden viele offene Frage zu möglichen Reisezielen verantwortungsvoll beantwortet. Unterstützt wird das Team von einem externen Servicecenter, das sich ebenfalls um die Kundenbeziehungen kümmert. „Wir sind über alle denkbaren Kanäle zu erreichen und nehmen die Anregungen, Sorgen und Wünsche unserer Kunden und User ernst. Wo es geht, werden wir selbst aktiv.

Als Reisevermittler pflegen wir aber auch den Kontakt zu diversen Reiseanbietern, um schnell die passenden Antworten und Lösungen parat zu haben“, erläutert Krahn.

In der Jahresauswertung von ntv und DISQ wurden insgesamt über 1.700 Unternehmen anhand von knapp 12.000 verdeckten Testkontakten und nahezu 90.000 Kundenmeinungen auf ihre Servicequalität geprüft.



Fotos: Urlaubsguru



Über Urlaubsguru

› Im Jahr 2012 hatten Daniel Krahn und Daniel Marx die Idee zu Urlaubsguru und gründeten ein Startup, das günstige Reiseangebote aus dem Internet sucht und diese auf der eigenen Website präsentiert. Inzwischen vermittelt das Onlinereiseportal Pauschalreisen, Städtetrips, Flüge, Hotels und private Unterkünfte. Neben Angeboten liefert das Urlaubsguru-Magazin jede Menge Inspiration für die nächste Reise – egal, ob eine Auszeit am Strand, ein Abenteuertrip oder Kurzurlaub. Mit Millionen monatlichen Websitebesuchern sowie weiteren Hunderttausenden Social-Media-Abonnenten gehört Urlaubsguru zu den reichweitenstärksten Reisewebsites in Deutschland. Urlaubsguru ist ebenfalls in Österreich aktiv und sorgt zudem mit der internationalen Marke Holidayguru in den Niederlanden, Spanien und der Schweiz für unvergessliche Urlaube.



Haus-&-Grund-Präsident Walter Derwald (M.) stellte die neue Geschäftsleitung des Eigentümerverbands vor: Hauptgeschäftsführer Dr. Thomas Bach (l.) und Geschäftsführer Dennis Soldmann.

Foto: Schaper

Kontinuität und Innovation

Haus & Grund Dortmund: Dr. Thomas Bach wurde zum neuen Hauptgeschäftsführer bestellt. Kontinuierlich erfolgreiche Arbeit der letzten Jahrzehnte wird fortgesetzt.

Das neue Geschäftsführungsteam des Eigentümerverbands Haus & Grund Dortmund wurde im Rahmen einer virtuellen Jahresauftaktkonferenz durch den Präsidenten Walter Derwald vorgestellt. Dr. Thomas Bach, seit 20 Jahren stellvertretender Hauptgeschäftsführer und Geschäftsführer der Haus & Grund Immobilien GmbH, wurde zum neuen Hauptgeschäftsführer bestellt.

„Mit Dr. Thomas Bach als neuem Hauptgeschäftsführer setzen wir die erfolgreiche Arbeit der letzten Jahrzehnte kontinuierlich fort“, erläutert Derwald. Unterstützung erhält er dabei von dem 35-jährigen studierten Betriebswirt Dennis Soldmann, der als neuer Verbandsgeschäftsführer und als Geschäftsführer der Haus & Grund Verlag GmbH die Zukunft von Haus & Grund Dortmund gemeinsam mit Dr. Bach gestalten soll. „Dennis Soldmann kann in seinen jungen Jahren bereits auf mehrjährige Erfahrungen in Führungspositionen unter anderem bei der Sparkasse Dortmund zurückgreifen und wird die Digitalisierung des Verbands und dessen zukünftige Ausrichtung innovativ vorantreiben“, so Derwald. „Wir

wollen unseren Mitgliedern weiterhin das notwendige Gehör verschaffen und gleichzeitig unser erstklassiges Dienstleistungsangebot ausbauen“, erklärt Dr. Bach. Dazu zählen die Rechtsberatung der Mitglieder und sämtliche Dienstleistungen rund um die Immobilie, wie Hausverwaltung, WEG-Verwaltung und Immobilienvermittlung, insbesondere aber auch der weitere Ausbau der digitalen Services des Mietvertragsportals haus-und-grund.com.

Private Eigentümer motivieren

Vorstand und Geschäftsleitung sprachen über Themen, die die privaten Eigentümer im Jahr 2021 bewegen werden. Dabei standen der neue Dortmunder Mietspiegel, die Auswirkungen der Corona-Pandemie auf das Mietrecht und die Verbesserung der Wohnraumversorgung in Dortmund im Fokus. „Die Überlegungen von Oberbürgermeister Thomas Westphal, 20.000 neue Wohnungen in den nächsten zehn Jahren zu bauen, sind im Rahmen der städtischen Zielsetzungen zur Versorgung der Bevölkerung mit ausreichendem Wohnraum schon seit längerer Zeit bekannt“, er-

klärt Dr. Bach. „Diese Pläne seien aber weder qualitativ noch quantitativ ohne die Einbeziehung der privaten Eigentümer, die über 60 Prozent aller Mietwohnungen in Dortmund anbieten, umsetzbar. Es müsse bei den bisherigen gemeinsamen Bemühungen von Haus & Grund und der Stadt Dortmund bleiben, gerade die privaten Eigentümer zu motivieren, zusätzlichen Wohnraum zu schaffen“, so Derwald.

Die Stadt Dortmund selbst hat in dem gemeinsam mit Haus & Grund herausgegebenen Flyer zu der Kampagne „Auf Sie kommt es an! – Dortmunder schaffen Wohnraum“ ausdrücklich betont, dass die Schaffung des so dringend benötigten Wohnraums nur mit der Unterstützung der Dortmunder Immobilien- und Grundstückseigentümer möglich ist.

Zusätzliche Chancen sieht Haus & Grund in der Aktivierung von Flächen, die nach heutiger Auffassung im Übergang vom Innen- zum Außenbereich liegen und bereits über eine vorhandene Infrastruktur verfügen. Diese Gedanken würde Haus & Grund weiter gern in Gesprächen mit Oberbürgermeister und Planungsdezernent vertiefen.

SMARTelligent wohnen

Von der Außenlichtsteuerung bis zur Zutrittskontrolle – Das NORDWEST-Smart-Home-Konzept mit hochwertigen Markenprodukten für das Eigenheim ist gestartet.

Ende Januar war es so weit: für das NORDWESTSmart Home-Konzept SMARTelligent fiel der Startschuss. Damit bringt das Dortmunder Unternehmen eine herstellerübergreifende Lösung für Hausautomation auf den Markt. Die Handelspartner können ab sofort, unterstützt von NORDWEST, mit dem Vertrieb beginnen und für die Endverbraucher einen wichtigen Beitrag leisten.

Bereits 2020 sollte das Konzept an den Start gehen, Corona machte allerdings Vor-Ort-Beratungen der Kunden unmöglich. „Wir haben die Zwangspause sinnvoll genutzt und SMARTelligent weiter optimiert“, erklärt Rüdiger Bäcker, der das Konzept bei NORDWEST als Projektmanager weiter vorantreibt.

So wurden zum Beispiel einfach installierbare „Plug-and-Play“-Produkte im Sortiment ergänzt und durch eine intensivere Zusammenarbeit mit dem Kooperationspartner JF Group GmbH/Reichelsheim auch weitere Alternativen zur Zentralsteuerung in das Konzept integriert. Mit dem Handelspartner Layer aus Tettang wurde zudem ein Pilothändler gewonnen, der die (Online-)Distribution von SMARTelligent über verschiedene Vertriebskanäle bundesweit leisten kann und in der Region, um den eigenen Standort, auch mit Beratungs- und Installationsservice vor Ort aktiv ist.

Auf der Website www.smartelligent.de, die ebenfalls Ende Januar live geschaltet wurde, können sich Fachhändler und Endkunden kompakt zu den smarten Möglichkeiten des Konzepts informieren und mit Fachhandelspartnern, die das Konzept anbieten, in Kontakt treten. „Smart Home ist zu einem wichtigen Thema in der Branche geworden. Wir qualifizieren unsere Handelspartner, in diesem Segment Fuß zu fassen, ihre Kunden nachhaltig zu beraten und gemeinsam mit ihnen das Konzept umzusetzen“, so Bäcker weiter. Dazu stehen künfti-



Grafik: NORDWEST

gen SMARTelligent-Partnern auch die Serviceleistungen des Partnernetzwerks von JF weiterhin abrufbar zur Verfügung.

Was ist SMARTelligent?

SMARTelligent bietet ein vollständiges Sortiment hochwertiger Markenprodukte für das Smart Home an, von der Außenlichtsteuerung bis zur Zutrittskontrolle. Die benutzerfreundliche Bedienbarkeit und die am Markt üblichen Übertragungsstandards machen es zu einem smarten Partner für alle Nutzer.

Genutzt werden kann das System über mobile Endgeräte und auch Desktop-PCs. Unterschiedliche Ausbau-

stufen von der reinen InhouseLösung über externe Bedienung bis hin zur Sprachsteuerung sind möglich. „Wichtig zu erwähnen ist, dass SMARTelligent, je nach Betriebsmodus, auch ohne Außenverbindung arbeiten kann. Außerdem lassen sich jederzeit Ergänzungen vornehmen, ohne Inselösungen schaffen zu müssen“, erläutert Projektmanager Bäcker.

So spielt es keine Rolle, welcher Schwerpunkt bei der Hausautomation gesetzt wird bzw. mit welchem der Kunde beginnt. „Ob Heizung, Klima, Beleuchtung, Sicherheit, Beschattung oder Überwachung – hier bietet das Konzept vollkommene Flexibilität in der Nutzung.“

Erfolg durch Innovation

Wie kann der Blick ins Silicon Valley bei der Umsetzung behilflich sein?

VON CLARA DRUMMER, CORPORATE INNOVATION & PARTNERSHIPS MANAGER BEI DER AHK USA – SAN FRANCISCO

Wir leben in einer sich rasch verändernden, global vernetzten Welt, in welcher täglich neue Produkte und Dienstleistungen auf den Markt dringen. Das Silicon Valley gilt als Vorreiter für innovatives Denken und agiles Arbeiten. Neue Geschäftsmodelle und Produkte werden dort in rasanter Geschwindigkeit entwickelt. Vor allem in Themenfeldern wie künstliche Intelligenz (KI), Cyber Security und Plattformökonomie, die in den nächsten Jahren den Erfolg und das Bestehen ganzer Industrien bestimmen werden, gibt die Region den Ton an. Schon jetzt verändert die Querschnittstechnologie KI ganze Branchen, wie z.B. die Automobilindustrie. Digitale Technologien werden im Zuge von Industrie 4.0 auch für produzierende sowie Dienstleistungsunternehmen immer wichtiger, woraus sich neue Möglichkeiten, aber auch Risiken ergeben. Klassische Geschäftsmodelle werden durch Hyper-Digitalisierung und die Etablierung neuer Wertschöpfungsketten auf den Prüfstand gestellt.

Klar ist, dass auch deutsche Unternehmen anpassungsfähig sein müssen, um in der heutigen Unternehmenslandschaft zu den Gewinnern zu zählen. Die gezielte Beschäftigung mit Innovationsmethoden aus dem Silicon Valley darf daher nicht auf die lange Bank geschoben werden. Doch warum lohnt sich das Erlernen dieser Innovationswerkzeuge auch für Ihr Unternehmen?

Erfolgreich bleiben

Nokia, Kodak, Blackberry – diese Firmen gelten als bekannte Beispiele für Unternehmen, die es verpasst haben, sich den Marktgegebenheiten anzupassen. Aufgrund eines erfolgreichen Geschäftsmodells und quartalsweisen Wachstums gingen sie davon aus, dass die Unternehmensstrategie zukunftsicher ist. Der Markt jedoch hat sich



Foto: kasezo/Stock

rasant verändert und diese einst erfolgreichen Unternehmen überholt. Jedes Unternehmen sollte stets die Zukunft im Blick haben, um Disruption frühzeitig zu erkennen. Im Silicon Valley nennt sich dies "Foresight Thinking". Dieses Zukunftsdenken ermöglicht es, Trends im Blick zu behalten, schon jetzt an den "richtigen" Themen zu arbeiten, um auch in Zukunft erfolgreich zu sein.

Investition in Innovation

Wie die Studie „Innovation in a crisis: Why it is more critical than ever“ von McKinsey & Company zeigt, ist der Return on Investment (ROI) für Investitionen in Innovation in Krisenzeiten besonders hoch: Unternehmen, die in einer Krise in Innovation investieren, kommen im Schnitt mit 30 Prozent größeren Wachstumsraten durch die Krise. Unternehmen können sich somit langfristige Vorteile verschaffen, wenn sie Veränderungen und die damit verbundenen Chancen verstehen.

Das Arbeitsumfeld und der Raum für die Entwicklung neuer Ideen entsteht nicht automatisch, sondern muss vorsätzlich und achtsam geschaffen werden. Bald gehören die Hälfte aller

Arbeitnehmer (und übrigens auch Kunden) der Generation der Millennials und Generation Z an. Sie wurden nach 1981 geboren und sind mit digitalen Technologien groß geworden. Folglich ist es wichtiger denn je, mit der Zeit zu gehen, um als Arbeitgeber attraktiv zu bleiben. Nur so kann man die qualifiziertesten Arbeitnehmer für sich gewinnen.

Beschleunigte Digitalisierung

Einer Studie von Twilio zufolge hat die Corona-Pandemie die digitale Transformation um gute fünf Jahre beschleunigt. Für das Silicon Valley ist die Corona-Pandemie weniger disruptiv. Das liegt, neben der starken Präsenz von Tech-Unternehmen, die in dieser Krise naturgemäß mit weniger Einschränkungen als herstellende Industrien zu kämpfen haben, auch an der Geschwindigkeit, mit der sich Unternehmen an Veränderungen anpassen können (der sogenannte „pivot“).

Die Gewinner dieser Krise – Google, Zoom, Twitter, Slack – sitzen im Silicon Valley.

Die Verlierer sind unterdigitalisierte Branchen, die nicht mit schneller Veränderung umgehen können. Deutsche Unternehmen können vom Silicon Valley etwas ganz Besonderes lernen: Veränderung ist eine Chance! Krisen sind Zeiten der Neuerfindung. Innovationsfähigkeit beschreibt die Fähigkeit zur Veränderung. Innovationsmanagement und -entwicklung darf daher keine untergeordnete Rolle spielen, sondern gehört als wichtiger Bestandteil in die Unternehmensstrategie.

- › Dies soll auch der kostenfreie Workshop "Silicon Valley: Mindset, Methoden und Werkzeuge für Ihren Geschäftserfolg" am 21. April um 16 Uhr vermitteln. Dort erfahren Interessierte, wie das Mindset im Silicon Valley aussieht und mit welchen Methoden Innovationen entwickelt werden können. In kleinen Übungen wenden sie die Methoden selbst an, sodass sie diese im Anschluss in ihren Unternehmensalltag integrieren können. Mehr Informationen und Anmeldung unter:

<https://events.dortmund.ihk24.de/svmindset>

Zu alt oder zu jung?

**In jedem Lebensabschnitt vom Mietzins profitieren:
Zukunftsorientierte Geldanlagen als sinnvolle Absicherung.**

Gibt es das perfekte Alter für den Erwerb einer Immobilie? Die Ergebnisse einer Untersuchung des Instituts der deutschen Wirtschaft in Köln (IW) zeigen zumindest, dass das Durchschnittsalter der Deutschen beim Kauf der ersten Immobilie über 40 Jahren liegt. Faktoren wie ein anhaltender Niedrigzins und eine höhere Lebenserwartung nehmen dabei Einfluss auf das verhältnismäßig hohe Durchschnittsalter. „Im mittleren Lebensabschnitt verläuft das meiste bereits in geregelten Bahnen, viele haben bessere finanzielle Voraussetzungen als noch mit Anfang zwanzig. Jüngere sollten aber keinesfalls pauschal von einer Investition in eine Immobilie absehen. Von Mietzinsen lässt sich unabhängig vom Alter profitieren. Ob mit zwanzig, Mitte dreißig oder sechzig Jahren, für jeden gibt es das passende Investment“, so Sebastian Reccius, Vorstandsmitglied der DI DEUTSCHLAND.Immobilien AG.

„Grundsätzlich gibt es kein perfektes Alter für einen Immobilienkauf. Denn das mitgebrachte Eigenkapital bestimmt vornehmlich die Konditionen der Finanzierung. Je nach Einkommen variiert zudem der Zeit-

raum, über den ein Kredit läuft“, erklärt Reccius. Generell gilt es, den Großteil der Summe bis zur Rente zu begleichen. Junge Investoren besitzen für gewöhnlich weniger Startkapital, können aber einen längeren Tilgungsrahmen vereinbaren und haben so ihre Immobilie meist vor der Rente vollständig abbezahlt. Doch schrecken Jüngere oftmals vor dem Kauf von Wohneigentum zurück, da sie fürchten, noch berufsbedingt umziehen zu müssen. Allerdings muss der Zweck für den Immobilienerwerb nicht ausschließlich die Eigennutzung sein. „In einem solchen Fall lohnt sich die Investition in eine Anlage-Immobilie. Gerade junge Investoren profitieren hier von langfristigen Mieteinnahmen.“ Zu den beliebtesten Objekten unter Jüngeren zählen etwa Mikroimmobilien, denn hierbei fallen vor Ort keine Verwaltungsaufgaben an, da Instandhalter oder Pächter diese übernehmen. Somit bleiben die Eigentümer weiterhin mobil.

Für jeden das Passende

In der Regel dient der Immobilienerwerb mit Ende dreißig dem eigenen Bedarf. Dabei muss es sich jedoch

nicht zwangsläufig um ein Objekt für den Alltag handeln. „Immer häufiger investieren junge Familien in Ferienimmobilien. Sie bieten eine attraktive Möglichkeit, das Objekt für den eigenen Urlaub zu nutzen und es in der restlichen Zeit zu vermieten. Zusätzlich besteht durch die Prüfung durch einen Experten vor dem Erwerb kaum das Risiko eines Fehlkaufs“, erläutert Reccius. Entscheiden sich allerdings Investitionswillige ab fünfzig dazu, ein Objekt zu erwerben, liegen meist andere finanzielle Voraussetzungen vor als bei Jüngeren. Unabhängig vom Alter erweist sich eine zukunftsorientierte Geldanlage in jedem Fall als sinnvoll. Beim Erwerb einer Pflegeimmobilie profitieren Anleger beispielsweise nicht nur vom Mietzins, sondern auch von einem bevorzugten Belegungsrecht. Bei einem freien Platz in der Residenz rücken der Investor oder nahe Angehörige im Bedarfsfall an die vorderste Stelle auf der Warteliste. „Wie bei so vielem spielt das Alter auch beim Immobilienerwerb nur eine untergeordnete Rolle, ein ‚zu jung‘ oder ‚zu alt‘ gibt es hier nicht“, schließt Reccius. Weitere Informationen unter: www.deutschland.immobilien



Vorstandsmitglied Sebastian Reccius gibt Tipps zum Immobilienerwerb. Foto: DI DEUTSCHLAND.Immobilien AG

Über die DI DEUTSCHLAND.Immobilien AG

- › Die DI DEUTSCHLAND.Immobilien AG hat sich auf den professionellen Vertrieb von Immobilien als Kapitalanlage spezialisiert. Bereits seit über 20 Jahren ermöglicht das Unternehmen aus Hannover privaten Investoren den Zugang zu Anlage-Immobilien. Auf dem Onlineportal www.deutschland.immobilien finden Interessierte eine große Auswahl an bundesweiten Immobilienangeboten aus den Anlage-Klassen Pflege, Rendite, Denkmal, Ferien, Mikro/Student und Betreutes Wohnen. Die einzigartige Filter- und Sortierfunktion auf dem Marktplatz hilft Investoren dabei, schnell und einfach die passende Immobilie zu finden. Für eine umfassende Beratung stehen erfahrene Experten bundesweit beratend zu den Themen Immobilien und Anlage zur Verfügung.
- › Privatpersonen, Immobilienvermittler und Bauträger haben die Möglichkeit, Anlage-Immobilien über den Marktplatz von DEUTSCHLAND.Immobilien zum Verkauf anzubieten, und profitieren dabei von einer transparenten Verkaufs-Abwicklung sowie einem sicheren Verkäuferschutz. Das Unternehmen entwickelt, plant und realisiert außerdem eigene Immobilienprojekte, vor allem in den Bereichen altersgerechtes Wohnen und Pflege. Dafür bringt es als Koordinator die richtigen Projektpartner zusammen und kümmert sich anschließend um den Vertrieb.
- › Die DI DEUTSCHLAND.Immobilien Gruppe gehört mehrheitlich dem MLP-Konzern.

52 Prozent Zuneigung weltweit

Weniger Leidenschaft und Statussymbol, dafür mehr Pragmatismus: Der Stellenwert des Autos verändert sich. Und ein E-Auto ist inzwischen weniger eine Prinzipien- als eine Kostenfrage.



Grafik: Consors Finanz

Elektro- und Hybridfahrzeuge werden beliebter. Aber die Wahl der Antriebsart bleibt abhängig vom Einkommen.

Fortschritte bei der Elektromobilität, staatliche Umweltregulierungen und das stärkere Bewusstsein der Verbraucher für Klimaschutz: All das hat bereits in den vergangenen Jahren eine Verkehrswende in Gang gesetzt. Auch während der Coronakrise setzt sich dieser Trend fort: Alte Nutzungsgewohnheiten werden weiter infrage gestellt, und umweltfreundliche Alternativen rücken deutlicher in das Blickfeld der Konsumenten.

Dieser Wandel ist besonders in den Städten zu beobachten. 76 Prozent der Deutschen und 82 Prozent der Verbraucher weltweit begrüßen den Ausbau nachhaltiger Mobilität zulasten des innerstädtischen Autoverkehrs. 73 Prozent halten Maßnahmen, den städtischen Autoverkehr zu reduzieren, für notwendig. Doch es sind auch weiterhin 55 Prozent weltweit, die nicht ohne ein Auto leben wollen. So die Ergebnisse des Internationalen Automobilbarometers von Consors Finanz.

Nutzung vor Besitz

Gerade in Zeiten großer Unsicherheit vermittelt das Auto für 76 Prozent weltweit und 65 Prozent der Befragten in Deutschland noch immer Schutz. Geschätzt werden aber vor allem der praktische Nutzen und die mit dem Auto verbundene Freiheit und Unabhängigkeit. Das Verhältnis zum eigenen Auto ist dagegen immer weniger von Leidenschaft geprägt. 52

Prozent weltweit zeigen zwar eine Zuneigung zum Auto, jedoch nur 25 Prozent behaupten, dass sie es lieben.

Bereits seit Längerem zeichnet sich ab, dass Autofahrer mehr Wert darauf legen, ein Fahrzeug nutzen zu können, als es tatsächlich zu besitzen. Schon im Automobilbarometer 2017 gaben 80 Prozent aller Befragten an, auf das Eigentum eines Autos künftig verzichten zu können, aber nur 17 Prozent auf dessen Nutzung. Damit verliert das Auto auch seine Bedeutung als Statussymbol. Laut Automobilbarometer sank in Deutschland die Verbundenheit zum Auto von 7,1 2017 auf 6,1 Punkte 2020. Damit liegt es hinter dem eigenen Heim (8,0) und dem Smartphone (6,3).

Gewinner in der Krise

Während der Pandemie hat sich zugleich die Trendwende zur Elektromobilität forciert. Krisenbedingt sind die Autoneuzulassungen zurückgegangen. Lediglich 32 Prozent der Befragten weltweit und 23 Prozent in Deutschland planen in den nächsten zwölf Monaten den Kauf eines Fahrzeugs. Das sind deutlich weniger als 2019 mit 41 Prozent bzw. 34 Prozent. Umweltfreundliche Antriebsarten erweisen sich jedoch als die klaren Gewinner in der Krise. 2020 hatte bereits jeder vierte Neuwagen in Deutschland einen alternativen Antrieb, nicht zuletzt dank staatlicher Unterstützung. Und laut Automobilbarometer wollen 38 Prozent der Deutschen, die ei-

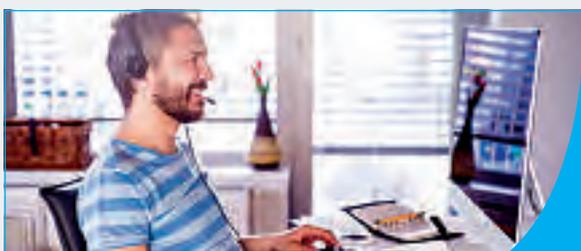
»Eine Verkehrswende erfordert neues Denken bei Konsumenten, Autoindustrie und in der Politik.«

**Gerd Hornbergs,
CEO von Consors Finanz**

nen Kauf planen, ein reines Elektroauto oder Hybridfahrzeug auswählen. Weltweit wollen das sogar 43 Prozent.

Doch nicht jeder, der will, kann sich einen sauberen Antrieb leisten. Durch Corona haben viele Verbraucher ein knapperes Budget. Weltweit haben rund ein Drittel der Befragten weniger Geld für das nächste Auto zur Verfügung. 28 Prozent der Geringverdiener würden daher auf einen umweltfreundlichen Antrieb verzichten.

„Die diesjährige Studie zeigt, dass sich das Bewusstsein der Verbraucher für gesellschaftlichen Wandel und damit auch für eine Verkehrswende weltweit weiter geschärft hat“, sagt Gerd Hornbergs, CEO von Consors Finanz. „Hier geht es nicht mehr nur um eine Antriebswende. Intensive Diskussionen über die Umverteilung des öffentlichen Raums, sanftere Mobilitätsnutzung und neue Verkehrsinfrastrukturen haben bereits begonnen. Eine Verkehrswende erfordert aber neues Denken bei Konsumenten, Autoindustrie und in der Politik. Ohne eine grundlegende Änderung der regulatorischen Rahmenbedingungen lässt sie sich nicht realisieren.“



Telefonieren im Homeoffice!

- ✓ schnelle und kurzfristige Einrichtung
- ✓ Verknüpfung mit Ihrem Smartphone
- ✓ größte Flexibilität
- ✓ Betrieb und Wartung durch DOKOM21
- ✓ keine Investitionskosten
- ✓ sofortige Verfügbarkeit von neuen Nebenstellen

Jetzt informieren:
 0231.930-94 02
www.dokom21.de/telefonanlage

DOKOM21

Anschlussprobleme

Nur wenigen Elektroauto-Interessierten steht eine Ladesäule in der Nähe zur Verfügung. Viele Kommunen bemängeln die Wirtschaftlichkeit und scheuen die Investition.

Jeweils 39 Prozent der Kommunen gaben an, Nachfrage und Finanzmittel reichten nicht dafür aus.

ADAC-Umfrage zum Thema Ausbau der Ladeinfrastruktur für Elektromobilität

Immerhin die Hälfte derer, die in den kommenden zwei Jahren die Neuanschaffung eines Pkw planen, kann sich die Anschaffung eines Fahrzeugs mit alternativem Antrieb vorstellen. Das ist das Ergebnis einer ADAC-Umfrage unter mehr als 2.600 Menschen und über 400 Kommunen zur Antriebswende sowie zur vorhandenen und geplanten Ladeinfrastruktur.

Konkret plant danach jeder sechste Befragte die Anschaffung eines Fahrzeugs mit einem Antrieb jenseits von Benzin oder Diesel. Klarer Favorit unter den verfügbaren alternativen Antrieben ist das Elektrofahrzeug, über das sich die Befragten zusätzlich recht gut informiert fühlen: Jeder dritte Befragte

gab an, sehr gut oder gut über elektrische Antriebe informiert zu sein, während das Wissen über Erdgas (11 Prozent) und Wasserstoff (10 Prozent) deutlich niedriger ist.

Entsprechend hoch ist die Erwartungshaltung an den Ausbau der Ladeinfrastruktur durch die Kommunen. Die Errichtung von mehr Ladesäulen im öffentlichen Straßenraum erwartet fast die Hälfte der Elektroauto-Interessierten. Für zwölf Prozent sollte die oberste Priorität der Kommunen bei der finanziellen Förderung privater Wallboxen liegen. Jeder Zehnte erwartet von den Kommunen in erster Linie eine Elektrifizierung des städtischen Fuhrparks mit Müllfahrzeugen und Dienstwagen.

Einen hohen Bedarf an Ladesäulen sehen Elektroauto-Interessierte im privaten wie im öffentlichen Umfeld: 56 Prozent der E-Interessierten nennen private Stellplätze in Garagen als wichtigsten Standort, 53 Prozent den öffentlichen Straßenraum. Aktuell steht aber erst 26 Prozent aller Befragten eine Ladesäule in der Nähe zur Verfügung. Auch am Arbeitsplatz (43 Prozent), entlang Autobahnen (40 Prozent) und an Supermärkten (39 Prozent) sollten mehr Ladesäulen stehen. Tankstellen werden dagegen mit 28 Prozent ver-



Foto: PVMDesign/Adobe Stock

Hygieneberatung und Pandemie-Management

www.praevent.de

Antigen- und PCR-Tests für Ihr Unternehmen.

Kurzfristig. Flexibel. Schnell.



gleichsweise wenig genannt. Vorhandene Elektro- bzw. Hybridfahrzeuge werden ganz überwiegend zu Hause am eigenen Stellplatz, seltener im öffentlichen Straßenraum und beim Arbeitgeber aufgeladen.

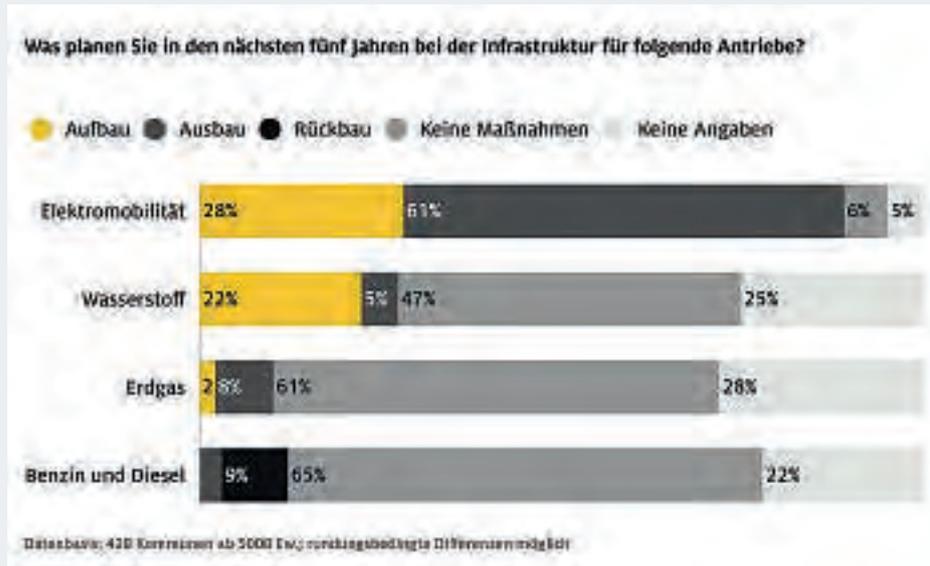
Zurückhaltung beim Kauf eines E-Autos entsteht vor allem durch die geringe Reichweite der Fahrzeuge. 36 Prozent der E-Interessierten benennen sie als die höchste Hürde. Für jeden Fünften sind es an oberster Stelle zu hohe Anschaffungskosten, für jeden Neunten fehlende Lademöglichkeit am privaten Stellplatz und für jeden Zwölften die unzureichende öffentliche Ladeinfrastruktur.

Auch Kommunen fokussieren stark die Elektromobilität: Knapp zwei Drittel der befragten Kommunen gaben an, dass öffentliche Ladestationen bereits in Betrieb bzw. in den nächsten zwölf Monaten fest geplant sind. Dagegen verfügt nur jede dritte Kommune über öffentliche Tankstellen mit Erdgas, und nur jede zwanzigste kann mindestens eine öffentliche Wasserstoff-Tankstelle vorweisen. In den nächsten fünf Jahren wollen 28 Prozent der Städte und Gemeinden die Infrastruktur für E-Mobilität auf- und 61 Prozent ausbauen. Den Aufbau einer Wasserstoffinfrastruktur planen bereits 22 Prozent der Orte. Zum Vergleich: Nur jede fünfzigste Kommune setzt auf Erdgas. Jede elfte rechnet mit Rückbau des Infrastrukturangebots für Benzin und Diesel. Die Kommunen sehen mehrere Gründe, warum Auf- und Ausbau der Ladeinfrastruktur für Elektromobilität nur langsam vorankommen. Jeweils 39 Prozent gaben an, Nachfrage und Finanzmittel reichten nicht dafür aus. 34 Prozent sagen, dass für sie als Betreiber der Infrastruktur die Wirtschaft-

lichkeit noch nicht gegeben sei. Aus Sicht des ADAC sollte neben dem Ausbau der öffentlichen Lademöglichkeiten auch der privaten Ladeinfrastruktur in Mehrfamilienhäusern mehr Aufmerksamkeit gewidmet werden.

Dortmund: 400 neue Ladepunkte bis Ende 2021

In Dortmund stehen aktuell rund 200 öffentlich zugängliche Ladepunkte für Elektrofahrzeuge zur Verfügung. Davon befinden sich aktuell 86 Ladepunkte im öffentlichen Raum, die gemäß der Straßenverkehrsordnung und dem Elektromobilitätsgesetz entsprechend gekennzeichnet sind. Diese Standorte können Elektrofahrzeuge 24/7 kostenfrei nutzen. Der Aufbau weiterer 400 Ladepunkte an Straßenlaternen ist bis Ende 2021 vorgesehen.



Neue Antriebe: Diese Infrastrukturinvestitionen planen die Kommunen.

Grafik: ADAC

WIR BAUEN AUF VIELFALT.
ALS MENSCHEN FÜR MENSCHEN.

Seit 100 Jahren setzen wir auf Zuverlässigkeit. Das bleibt auch so.

Industrie- und Gewerbebau für alle Branchen. Römerstraße 113 59075 Hamm www.heckmann-bau.de

HECKMANN

JAHRE 100 1921

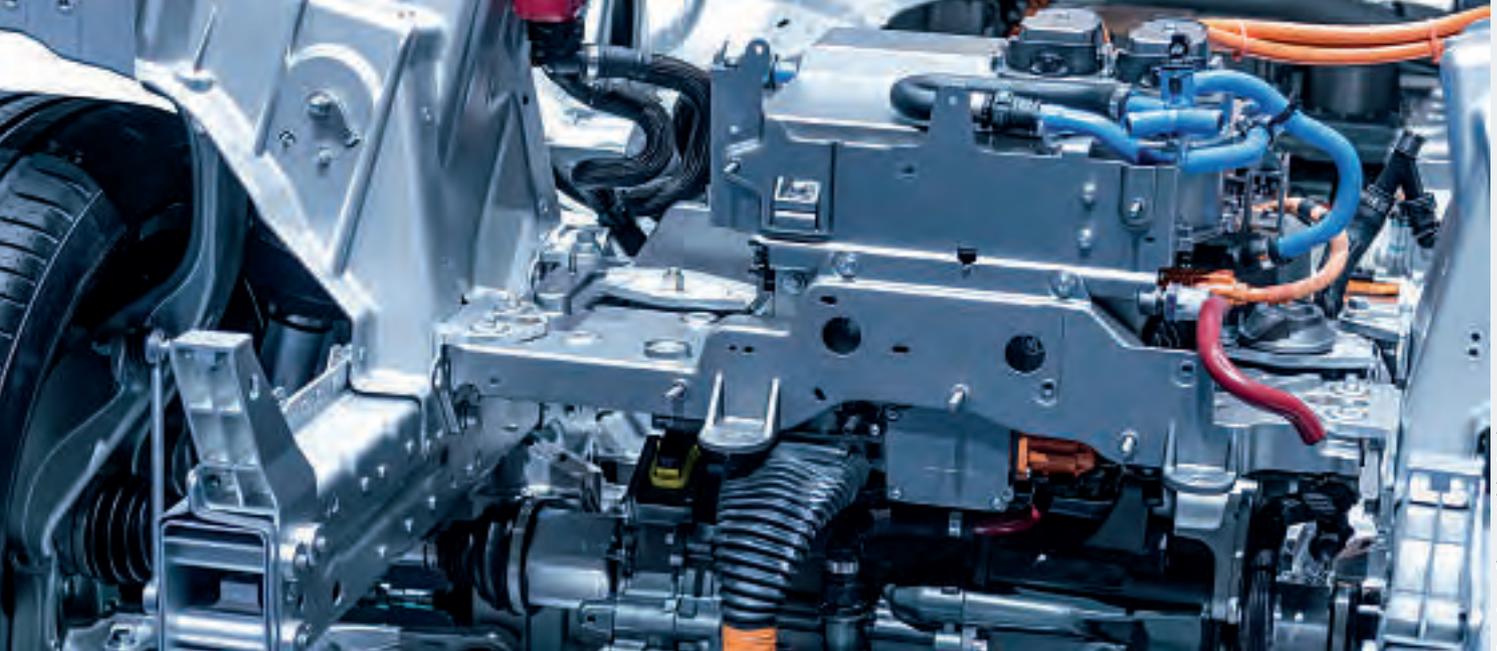


Foto: Sergii Chernov/Adobe Stock

Digitale Produktionsplanung

Die Elektromobilitätswende ist da. Automotive-Unternehmen sollten jetzt ihre Lieferketten und Produktionsabläufe optimieren, um wettbewerbsfähig zu bleiben.

Mit dreistelligen Zuwächsen bei den Neuzulassungen in Deutschland zeigt die Elektromobilität ihre wachsende Verbreitung. Alleine im Oktober wurden 21.188 Elektro-Pkw neu zugelassen – ein Wachstum von 260 Prozent gegenüber dem Vorjahresmonat. Parallel hat BMW angekündigt, die Produktion von Verbrennungsmotoren aus Deutschland abzuziehen, zumal die kommende Euro-Norm 7 einem Großteil der konventionellen Antriebe die Lebensgrundlage entzieht.

„Diese beschleunigte Entwicklung setzt die Industrie unter Druck, Prozesse neu zu denken und an die neuen Konzepte anzupassen. Vor allem im ERP-Bereich sind diese Auswirkungen zu erwarten“, sagt Christian Biebl, Geschäftsführer von Planat. Das Softwareunternehmen ist auf die ERP-Prozesse in der Zuliefer- und Automobilbranche spezialisiert; FEPA von Planat ist als ERP/PPS-Werkzeug (Enterprise Resource Planning/Produktionsplanung und -steuerung) bei zahlreichen Unternehmen im Einsatz, auch in der Elektromobilität.

Für die fertigenden Unternehmen in der Automotive-Industrie wird es in den kommenden Jahren ums Überleben gehen, um dem Wettbewerb aus Übersee nicht zum Opfer zu fallen. Laut Kraftfahrtbundesamt konnte Tesla im Oktober einen Zuwachs in

„Eine prozessorientierte Software ist nötig und muss unmittelbar skalierbar sein, um bei dem zu erwartenden Wachstum mithalten zu können.“

Christian Biebl, Planat

den Fahrzeugzulassungen in Deutschland von 82,7 Prozent erzielen. Eine Besonderheit der Elektromobilität ist der Grad an Vernetzung, der nötig ist, um effizient arbeiten zu können. Bei konventionellen Antrieben sind die Strukturen der Komponenten-Lieferanten erprobt, während die Infrastruktur um E-Mobility noch entsteht. Beteiligte aus den verschiedensten Bereichen arbeiten zusammen, um Hersteller, Zulieferer von Batterien und Technologien, Flottenbetreiber, Infrastrukturanbieter und Servicedienstleister zu vereinen. Zahlreiche Unternehmen in diesem Bereich beginnen als Startups.

„Eine prozessorientierte Software ist nötig und muss unmittelbar skalierbar sein, um bei dem zu erwartenden Wachstum mithalten zu können. Prozesse und ERP müssen sich gegenseitig optimieren, zudem wird der Vernetzungsgrad zwischen Unternehmen wachsen“, sagt Christian Biebl. Optimale Produktionsabläufe sind der

Schlüssel zu Wettbewerbsfähigkeit, zumal ein ERP-System auch gleichzeitig als Industrie-4.0-Hub gelten kann. Eine medienbruchfreie Integration von Drittsystemen und eine intuitive Bedienung sind dabei wesentliche Aufgaben, um so agil wie möglich arbeiten zu können.

Elektrische Nutzfahrzeuge

Das Münchner Unternehmen Evum Motors steht für eine neue Art des Nutzfahrzeugs: Mit Allrad- und Elektroantrieb vereint das aCar Ökonomie und Ökologie. Der vielseitige und robuste E-Transporter ist die neue Stufe für umweltfreundliche Gewerbefahrzeuge. Innerhalb von nur zwei Monaten wurde FEPA von Planat als ERP/PPS-Lösung implementiert. „Wir benötigen ein System, das einen sinnvollen Standard bietet, aber auch Raum für Customizing. FEPA hat uns und unsere Berater voll überzeugt, unsere Prozesse darüber abbilden, optimieren und in Zukunft skalieren zu können“, sagt Michael Kinne, kaufmännischer Leiter von Evum Motors. „Es bedarf keiner Gigafactory, um die Prozesse und Strukturen, die zur Fertigung eines elektrischen Fahrzeuges nötig sind, erfolgreich zu etablieren. Es bedarf intelligenter Systeme, die optimal auf den Einsatzzweck in produzierenden Unternehmen mit Zulieferstruktur ausgerichtet sind“, ergänzt Planat-Chef Christian Biebl.

Autonomes Saubermachen

Für seine selbstfahrende Kehrmaschine erhält das Berliner Startup Enway die Zulassung in Singapur. Jetzt beginnt der Praxistest auf den Straßen – zunächst mit Beifahrer.

Die autonome Kompaktkehrmaschine „Donner“ hat den Zulassungstest für den Einsatz auf öffentlichen Straßen bestanden – in Singapur. Die Nationale Umweltbehörde beginnt mit Probeeinsätzen der autonomen Kehrmaschinen, um den Stadtstaat sauberer und nachhaltiger zu machen. Entwickelt wurde „Donner“ von einem Konsortium um den Berliner Softwarehersteller Enway und den Schweizer Kehrmaschinenhersteller Bucher Municipal. Das Fahrzeug basiert auf dem voll-elektrischen Modell CityCat 2020ev. Das Team in Singapur bietet die vorhandene Enway-Technologie für den öffentlichen Gebrauch an.

Die selbstfahrenden Reinigungsroboter werden während ihres Einsatzes über ein Tele-Operations-Center fernüberwacht, wo auch Reinigungswege und -zeiten festgelegt und gegebenenfalls angepasst werden. Während der



Mithilfe von Sensoren und Kameras kann sich „Donner“ im Straßenverkehr bewegen.

Foto: Enway

Probeeinsätze müssen die autonomen Kehrmaschinen einen Sicherheitsfahrer an Bord haben, gemäß der strengen Betriebsprotokolle. Tests auf öffentlichen Straßen werden schrittweise durchgeführt und gesteigert bis zu regelmäßigen Zeiten, in denen die au-

tonome Kehrmaschine parallel zum täglichen Verkehr reinigt. Der Einsatz autonomer Technologien soll die Produktivität der Straßenreinigung verbessern und die Straßennutzung optimieren. Das Projekt wird vom National Robotics Program Office im Rahmen des Stipendiums Autonomous Environmental Service Vehicles for Singapore unterstützt.

Enway wurde Anfang 2017 in Berlin gegründet und hat 35 Mitarbeiter an den Standorten Berlin und Singapur. Das Unternehmen entwickelte eine Technologieplattform für hochpräzise autonome Arbeitsmaschinen, mit welcher Kehrmaschinen selbstständig Straßen, Fabriken oder Groß-

lager reinigen. Die Fahrzeuge reagieren dynamisch auf Veränderungen und Hindernisse. Enway kooperiert mit etablierten Unternehmen und integriert die Technologie für den autonomen Betrieb in existierende Maschinen.



BMS
Industriebau.



**Neubau eines
Multifunktionsgebäudes
für die Sedus Systems
GmbH in Geseke**

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



Mehr individuelle Mobilität

Die Nutzung des eigenen Fahrzeugs hat seit April 2020 deutlich zugenommen – der öffentliche Nahverkehr und Shared Mobility verlieren dagegen an Attraktivität.

Der durch die Corona-Pandemie befeuerte Trend hin zur individuellen Mobilität setzt sich weiter fort: 87 Prozent der Verbraucher weltweit bevorzugen die Nutzung eines eigenen Fahrzeugs, um sicher unterwegs zu sein – am Anfang der Pandemie im April 2020 waren es 57 Prozent. Zudem ist der Anteil der Verbraucher, die in den nächsten zwölf Monaten ein eigenes Auto kaufen möchten von 35 Prozent auf nun 46 Prozent angestiegen, bei deutschen Verbrauchern von 25 auf nun 39 Prozent. Die Nutzung eines eigenen Autos wird als Schutz vor der Verbreitung von Infektionen gesehen. Dies geht aus dem aktuellen Report des Capgemini Research Institute „Shifting gears: Covid-19 and the fast-changing Automotive Consumer“ hervor. Für das nun erschienene Update der im April 2020 durchgeführten Studie zum Verhalten beim Autokauf im Zeitalter der Pandemie wurden erneut mehr als 11.000 Verbraucher aus elf Ländern befragt.

Die anhaltende Covid-19-Pandemie und die erneuten Lockdown-Bestimmungen haben die Verbraucher davon abgehalten, öffentliche Verkehrsmittel oder Shared-Mobility-Angebote zu nutzen. Mit Blick auf das noch nicht absehbare Ende der Pandemie gaben 87 Prozent der Verbraucher weltweit und 82 Prozent in Deutschland an, dass ihre Sicherheit und ihr körperliches Wohlbefinden sowie das ihrer Familien am besten durch ein eigenes Fahrzeug gewährleistet ist. Fahrgemeinschaften wollen nun 81 Prozent der Verbraucher aufgrund von Gesundheits- und Sicherheitsbedenken vermeiden, im April 2020 waren dies noch 42 Prozent (Deutschland: 81 Prozent heute vs. 28 Prozent im April 2020).

Inzwischen ziehen 78 Prozent der befragten Verbraucher weltweit ihr eigenes Fahrzeug den öffentlichen Verkehrsmitteln vor, in Deutschland liegt der Anteil nun bei 74 Prozent. Diese

Verschiebung wird sich voraussichtlich auf den Absatz von Fahrzeugen auswirken, denn 72 Prozent der Verbraucher sagen, dass sie es mehr als vor der Pandemie schätzen, jederzeit auf ein eigenes Fahrzeug zurückgreifen zu können.

Kaufabsicht bei jüngeren Verbrauchern am größten

Die Absicht, ein Auto kaufen zu wollen, ist weltweit in fast allen Märkten gestiegen und wird durch eine Kombination aus günstigen Autokrediten, staatlichen Anreizprogrammen für Elektrofahrzeuge sowie dem Wunsch angetrieben, den öffentlichen Nahverkehr und Shared-Mobility-Angebote zu vermeiden. Außerdem ist im Zuge der wirtschaftlichen Erholung nach der Pandemie mit einer steigenden Nachfrage nach Autos zu rechnen. Die Capgemini-Studie zeigt, dass jüngere Verbraucher den Trend zum eigenen Auto anführen: 59 Prozent der 18- bis 35-Jährigen erwägen, in den nächsten zwölf Monaten ein Auto zu kaufen, verglichen mit 46 Prozent in allen Altersgruppen. Aber auch Leasing- und Abo-Angebote gewinnen an Attraktivität: Über ein Drittel (36 Prozent) der Verbraucher weltweit möchte lieber ein Auto-Abo abschließen oder ein Auto leasen als es zu kaufen. Bei den 18- bis 35-Jährigen liegt dieser Anteil weltweit bei 49 Prozent, in Deutschland sogar bei 62 Prozent.

Im Zuge der Pandemie sind aber auch Hygienefeatures wichtiger geworden. So wünschen sich 85 Prozent der weltweit befragten Verbraucher heute ein Fahrzeug, das z.B. Luftfilter, Indikatoren für die Luftqualität und den Einsatz sterilisierender UV-LED-Leuchten bietet – im April 2020 lag dieser Anteil noch bei 49 Prozent.

Die Studie zeigt, dass 56 Prozent derjenigen, die den Kauf eines Fahrzeugs in Erwägung ziehen, ihre Wünsche im Vergleich zum vorigen Jahr heruntergeschraubt haben: Sie bevorzugen nun eher ein Auto im un-

teren Preissegment (ein kleines Auto oder eines mit weniger Ausstattung) und legen mehr Wert auf Nutzen und Funktionalität. Dies wird den Margendruck für die Automobilhersteller erhöhen. Zudem wird sich voraussichtlich der Wettbewerb in den Segmenten der Klein- und Einstiegsfahrzeuge verschärfen, da die Automobilhersteller auf neu aufgelegte Ausführungen bestehender Baureihen drängen, um dem Verbraucherinteresse gerecht zu werden. Die Studie hat allerdings auch ein kleines, aber beachtliches Segment von Käufern (21 Prozent) identifiziert, das bereit ist, mehr für Premium-Funktionen zu bezahlen, wie z.B. zusätzlichen Platz, vernetzte Dienste und eine sprachbasierte Steuerung. Die Ausrichtung auf dieses Premium-Segment verspricht eine höhere Profitabilität und kann dazu beitragen, den Margendruck im Einstiegssegment auszugleichen.

Die Studie macht deutlich: Automobilhersteller müssen offen sein für neue Trends. Sie müssen Funktionen und Dienstleistungen anbieten, die den gesundheitsbewussten Käufer ansprechen, gleichzeitig aber auch für den preisbewussten Käufer attraktiv bleiben. Um dies zu erreichen, gilt es, ihre Produktportfolios zu überarbeiten, um neue Kundensegmente anzusprechen, den Kunden personalisierte Leasing- und Abo-Pakete anzubieten sowie mit Rabatten oder einfachen Finanzierungsmöglichkeiten Kaufanreize zu schaffen.

Digitale Interaktionen beim Autokauf

Die Pandemie hat dazu geführt, dass die Automobilhersteller den Direktvertrieb über digitale Kanäle weiter ausgebaut haben. Erfreulicherweise wollen die Verbraucher diese Kanäle auch weiterhin und während des gesamten Kaufprozesses nutzen – von der Suche nach ersten Informationen bis zum Aftersales. Die Studie zeigt, dass fast die Hälfte (49 Prozent) der



Das eigene Auto: teuer, aber vom Wunsch angetrieben, den öffentlichen Nahverkehr und Shared-Mobility-Angebote zu vermeiden.

Foto: shantihesse/Adobe Stock

Verbraucher nur noch Onlinekanäle nutzen möchte, um nach Informationen über Autos zu suchen, vor der Pandemie waren es 39 Prozent. In den letzten Monaten ist auch das Interesse am Einsatz von AR/VR-Technologien stark gestiegen: 85 Prozent der Befragten bevorzugten AR/VR-Tools, um Modelle, Farben und Funktionen bei der Auswahl eines Autos zu vergleichen. Autohäuser bleiben ein wesentlicher Teil des Markenerlebnisses und physische Interaktionen werden in be-

stimmten Bereichen sicherlich wieder zunehmen: So möchten mehr als sieben von zehn befragten Verbrauchern in ein Autohaus gehen, um vor dem Kauf spezifische Fragen zu klären; sie möchten dies auch künftig tun, wenn aus Sicherheitsgründen nichts dagegenspricht. Zudem bevorzugen 80 Prozent beim Kaufabschluss eine persönliche Interaktion mit einem Verkäufer im Autohaus.

„Die Corona-Pandemie hat die Erwartungen an die Mobilität verän-

dert. Die Verbraucher möchten zunehmend mit dem eigenen Fahrzeug unterwegs sein, legen mehr Wert auf Gesundheits- und Sicherheitsaspekte und bevorzugen digitale Interaktionsmöglichkeiten beim Fahrzeugkauf. Auf diese neuen Bedürfnisse muss sich die Automobilindustrie einstellen“, sagt Rainer Mehl, Executive Vice President im Bereich Automotive bei Capgemini und Co-Autor der Studie. „Die Pandemie hat sich kurzfristig auf die Nachfrage ausgewirkt, beschleunigt nun aber wesentliche langfristige Trends wie die Digitalisierung, Elektrifizierung und vernetzte Fahrzeuge. Für Automobilhersteller gilt es, überzeugende Fahrerlebnisse wie vernetzte Dienste und Fahrerassistenzfunktionen zu entwickeln, und neue Wege finden, um Kaufanreize im Omnikanalumfeld zu schaffen und die Nachfrage zu beleben. Mit gezielten Angeboten wie flexiblen Finanzierungsmöglichkeiten können sie neue Kundensegmente erreichen – was für ihre nachhaltige Erholung dringend notwendig wäre.“



Umsteigen in die Mobilität der Zukunft.



[sparkasse-dortmund.de](https://www.sparkasse-dortmund.de)

Mit innovativen Konzepten und Finanzierungslösungen.

Neue Anforderungen, große Chancen!
Gemeinsam mit den Experten der Deutschen Leasing beraten wir Sie zur Mobilität von morgen. Individuell, flexibel, zukunftsorientiert

Deutsche Leasing 

Wenn's um Geld geht

 **Sparkasse
Dortmund**

Staubsauger ist kein „super Helfer im Kampf gegen Corona“

In Zeiten einer durchweg recht großen Besorgnis in weiten Bevölkerungskreisen angesichts der nach wie vor grassierenden Covid-19-Pandemie liegt es fast schon auf der Hand, dieses Thema auch mit Werbeaktionen zu adressieren. Dies ist nur zu verständlich, da insbesondere der stationäre Einzelhandel durch die Lockdown-Maßnahmen besonders stark in Mitleidenschaft gezogen wird. Erfreulicherweise ist dies auch nicht pauschal unzulässig. Allerdings gelten selbstverständlich auch in diesem Zusammenhang die allgemeinen Grundregeln des Wettbewerbsrechts und hier insbesondere das Irreführungsverbot. Wird dies nicht beachtet und somit unlauterer Wettbewerb betrieben, müssen schlussendlich die Gerichte einschreiten.

So hat jüngst mit Anerkenntnisurteil vom 11. Januar 2021 (Az.: 11 O 573/20) das Landgericht (LG) Stuttgart entschieden, dass die Werbung für einen Staubsauger als wirksames Mittel gegen das Coronavirus irreführend war. Die Beklagte hatte in einem Zeitungsartikel über den von ihr vertriebenen Staubsauger u. a. erklärt, dass dieser „ein super Helfer im Kampf gegen Corona“ sei. Eine renommierte Wettbewerbschutzorganisation sah dies jedoch völlig anders und bewertete die Werbung als irreführend, da ein Staubsauger systembedingt nicht geeignet sei, die Luft von Viren zu befreien. Noch bevor es zum Termin zur mündlichen Verhandlung der Sache vor Gericht kam, gelangte schließlich auch die Beklagte zu der Einsicht, dass dem nicht wirksam zu begegnen sein dürfte, und erkannte den Unterlassungsanspruch daher an.

Quelle: Zentrale zur Bekämpfung unlauteren Wettbewerbs e.V.

Datenschutz: EuGH soll über Schadenersatz bei Bagatelverstößen entscheiden

Wie das Bundesverfassungsgericht (BVerfG) in einem aktuellen Beschluss (vom 14. Januar 2021, Az.: 1 BvR 2853/19) entschieden hat, muss die Frage nach



Tipps zum Thema Recht

möglichen Schadenersatzansprüchen nach der DS-GVO (2016/679/EU) in bestimmten Fällen dem Europäischen Gerichtshof (EuGH) vorgelegt werden. Auslöser dieses Beschlusses war eine Entscheidung des Amtsgerichts (AG) Goslar. Dieses hatte eine Schadenersatzforderung wegen der Zusendung einer unerwünschten Werbe-E-Mail im Herbst 2019 abgewiesen (Urteil vom 27.09.2019, Az.: 28 C 7/19). Begründet wurde die Klageabweisung damit, dass es sich um eine „Bagatelle“ gehandelt habe. Gegen diese Entscheidung war der klagende Rechtsanwalt vorgegangen und hatte eine Verfassungsbeschwerde anhängig gemacht. Diese war zulässig, weil aufgrund des geringen Streitwerts eine Berufung nicht möglich und der ordentliche Rechtsweg mit der amtsgerichtlichen Entscheidung folglich bereits erschöpft war.

Das BVerfG entschied nun, dass das Verfahren an den EuGH hätte abgegeben werden müssen, um zu klären, ob auch bei einem Bagatelverstoß ein Anspruch nach der DS-GVO bestehe oder nicht. Da dies nicht erfolgt sei, habe das AG Goslar mit seiner Klageabweisung das Recht des Klägers auf den gesetzlichen Richter, das grundrechtsgleiche Recht aus Art. 101 Abs. 1 Satz 2 GG, verletzt. Aus diesem Grund verwies das BVerfG die Sache zur erneuten Verhandlung und Entscheidung an das AG Goslar zurück.

Quelle: www.bundesverfassungsgericht.de

Werbung mit hoheitlichen Symbolen ist meist unzulässig

In einem außergerichtlichen Verfahren hat die Zentrale zur Bekämpfung unlauteren Wettbewerbs e.V. erfolgreich ein Sicherheitsunterneh-

men auf Unterlassung in Anspruch genommen, das in seiner werblichen Kommunikation für sein Produkt- und Dienstleistungsangebot in sozialen Medien ein Emblem verwendet hatte, das den Bundesadler und den Schriftzug „Bundesministerium für Arbeit und Soziales“ aufwies.

Beanstandet wurde, dass hoheitliche Symbole der verwendeten Art regelmäßig geschützt sind und ihre Verwendung den Ministerien vorbehalten ist sowie denjenigen, die über eine ausdrückliche Berechtigung hierzu verfügen. In aller Regel – so auch hier – sind privatwirtschaftlich tätige Unternehmen gerade nicht dazu befugt, unter Hinweis auf ein (Bundes- oder Landes-)Ministerium sowie mittels Verwendung des Bundesadlers für ihre Produkte und/oder Dienstleistungen zu werben. Denn eine Zusammenarbeit des Ministeriums mit dem werbenden Unternehmen bestand hier nicht. Das Bundesministerium für Arbeit und Soziales (BMAS) hatte lediglich Grafiken und Unterlagen zu einer Meinungsumfrage an die Presse gegeben. Aus diesen Unterlagen wiederum hatte das Unternehmen einige der erhobenen Daten und das Emblem des BMAS entnommen und das Ganze werblich kombiniert mit den eigenen Produkten und Dienstleistungen über seine Social-Media-Kanäle kommuniziert. So entstand der irreführende Eindruck, es bestünde eine Kooperation zwischen dem Unternehmen und dem Ministerium. Dies hat die Wettbewerbszentrale zu Recht beanstandet. Da die von ihr geforderte strafbewehrte Unterlassungserklärung vom Unternehmen abgegeben und die Werbung in den sozialen Netzwerken entfernt wurde, konnte die Angelegenheit erfolgreich außergerichtlich beigelegt werden.

Quelle: Zentrale zur Bekämpfung unlauteren Wettbewerbs e.V.



Nicht ganz grün: Nebenwirkungen der Energiewende

E-Autos, Wind- und Sonnenenergie: Das Zeitalter der fossilen Brennstoffe geht zu Ende. Gleichzeitig steigt der Bedarf an anderen Rohstoffen – ein Milliardengeschäft mit Folgen für die Umwelt. Seltene Erden, Grafit, Kupfer oder Lithium stecken heute noch in vielen Hightechprodukten wie Smartphones oder Laptops, aber auch in E-Autos oder Windkraftanlagen. Doch beim Abbau werden Umweltauflagen und Arbeitsschutz oftmals nicht eingehalten.

Foto: ZDF/Denizo **Mi, 17.3., ZDFinfo, 18.45 Uhr**



Pläne, Träume, Pandemie

Ein Corona bremst eine ganze Generation aus: Junge Menschen zwischen 16 und 29. Eigentlich würden sie jetzt mit der Ausbildung beginnen, ein Studium aufnehmen oder den ersten Job suchen. Man nennt sie auch Generation Corona. „Exakt – Die Story“ hat einige von ihnen fast ein Jahr begleitet. Was wird aus ihren Träumen und Plänen? Der Wirtschaftswissenschaftler Prof. Dr. Ulrich Walwei vom Institut für Arbeits- und Berufsforschung (IAB) in Nürnberg spricht von einer langanhaltenden Krisenzeit für junge Erwachsene. Prof. Dr. Klaus Hurrelmann von der Hertie School of Governance warnt: „Große Probleme werden die weniger gut ausgebildeten, vor allem männlichen Jugendlichen haben, wie bereits in der Wirtschaftskrise 2009/2010.“ Was wird aus Plänen und Träumen – trotz Pandemie?

Foto: MDR/Mia Media **Mi, 17.3., MDR, 20.45 Uhr**

Baustelle Bürokratie – Warum Großprojekte scheitern

Zu spät, zu teuer, zu komplex: Wenn der Staat baut, droht oft Chaos. Ob in Berlin, Hamburg oder Stuttgart – Experten sind sich einig: Der Fehler bei deutschen Groß-

projekten liegt im System. Komplizierte Genehmigungsverfahren, Planungschaos und endlose Gerichtsverfahren – die Bürokratie steht deutschen Großbaustellen häufig im Weg. Für europäische Infrastrukturvorhaben bedeutet das: Die Nachbarländer bauen, Deutschland plant noch.



Großprojekte können fristgerecht fertiggestellt werden – das zeigen Beispiele wie etwa der Schweizer Gotthard-Basistunnel.

Foto: ZDF/AlpTransit **Do, 18.3., 3sat, 20.15 Uhr**

Bürokratie als Herrschaftsform

Die Bürokratie handelt nach Vorgaben der Politik. Es ist eine legale Herrschaftsform. Projekte können durch Bürokratie beschleunigt, aber auch verzögert oder verhindert werden. Bürokratie folgt politischen und wirtschaftlichen Interessen – aber auch ihren eigenen. Auffallend ist, dass eine Reihe von Großprojekten wie der neue Berliner Flughafen offensichtlich an der Mechanik ihrer eigenen Umsetzung scheitern. Ein großer Teil der Verzögerungen, so die Analyse, beruht auf dem Anwachsen von Vorschriften und der Bürokratie.

Do, 18.3., 3sat, 21.00 Uhr

Rettet Davos die Welt?

Regisseur Marcus Vetter begleitet den 81-jährigen Gründer des umstrittenen Weltwirtschaftsforums über den Zeitraum von zwei Jahren bei seinen Bemühungen, sein Leitmotiv umzusetzen: den Zustand der Welt zu verbessern. Als Klaus Schwab der Klimaaktivistin Greta Thunberg nach ihrem Auftritt beim World Economic Forum (Wef) in Davos 2019 einen Brief schreibt, beginnt ein Dialog zwischen den Generationen, der Hoffnung gibt.

Do, 18.3., SWR, 0.15 Uhr

Flugverkehr: Alternativen

Der Flugverkehr wird nach der Corona-Pandemie wieder deutlich zunehmen. Umso wichtiger wird es, ihn klimafreundlicher zu gestalten. Wie lässt sich die Umwelt- und vor allem die Klimabelastung durch das Fliegen reduzieren? Was versprechen neue Technologien? Wo heißt es umsteuern, Alternativen finden, verzichten? Auch wenn die Maschinen in den letzten Jahren



effizienter geworden sind: Das Flugzeug ist nach wie vor das Verkehrsmittel mit den höchsten Treibhausgas-Emissionen pro Personenkilometer. Etwa 300 Millionen Tonnen Kerosin werden jedes Jahr auf unserem Planeten verfliegen. Am DLR Institut für Verbrennungstechnik in Stuttgart erforscht ein Team, wie sich klimafreundlicheres Kerosin designen lässt. Wie reagiert das neue Kerosin auf Reiseflughöhe? Das haben die NASA und das DLR in einer Messkampagne getestet.

Foto: HR/Bilderfest **Mo, 22.3., ARTE, 16.55 Uhr**

Härter, reicher, besser, Südkorea!

Südkorea gehört zu den größten Volkswirtschaften der Welt. Die Nachrichten aber werden von Kriegsdrohungen des nördlichen Bruderstaates bestimmt. Wie leben die Menschen damit? Und wie gehen sie mit dem starken Erfolgs- und Leistungsdruck in ihrer Gesellschaft um? Bballi, bballi – immer schneller und schneller muss es im Arbeitsleben gehen. In Südkorea wird mehr und länger gearbeitet als fast überall sonst auf der Welt. Die südkoreanische Maxime lautet: „Höher, schneller, weiter“. Es herrscht ein gnadenloser Erfolgs- und Leistungsdruck.

Foto: ZDF/Thomas Reichart

Die, 30.3., ZDFinfo, 5.30 Uhr

Der Vormarsch des Sojas

Die Fleischproduktion nimmt weltweit zu. Und damit der Sojabedarf. Ganze Regenwälder verschwinden, um Platz für den Anbau zu schaffen. Experten warnen vor Konsequenzen der Fehlentwicklungen. Tonnenweise wird das proteinreiche Futtermittel für Schweine in die ganze Welt verschifft. Fleischkonzerne gefährden damit Umwelt und Bevölkerung. Sie produzieren Unmengen an Gülle, die das Grundwasser gefährden. Kleinbauern werden verdrängt. Wenige mächtige Firmen beherrschen den Markt für Fleisch und Futtermittel. Chinesische Konzerne schlucken ihre amerikanischen Konkurrenten und übernehmen deren rücksichtslose Produktionsmethoden.

Di, 6.4., 3sat, 22.25 Uhr

Kurzfristige Programmänderungen sind möglich.



Foto: Robert Kneschke / Thinkstock

Dozenten gesucht!

Oder besser gesagt: Wir suchen Sie!

In der Beruflichen Bildung garantieren IHK-Abschlüsse seit jeher einen hohen, mess- und vergleichbaren Qualitätsstandard. Ob während oder nach der Berufsausbildung, mit der IHK-Weiterbildung ist man immer einen Schritt weiter als die anderen.

Unsere Lehrgänge der höheren Berufsbildung bieten sowohl im kaufmännischen als auch im gewerblich-technischen Bereich vielfältige Entwicklung- und Karrieremöglichkeiten. Nicht zuletzt tragen qualifizierte Dozenten maßgeblich zur diesem Status Quo und der Erfolgsführung bei.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir – speziell für einige Bereiche – freiberufliche Dozenten auf Honorarbasis, denn uns ist bewusst: Kein Abschluss ohne Sie!

Sie verfügen über ein umfangreiches Fachwissen mit eigenem praxisnahem Bezug?

Sie verstehen es, dieses Wissen erwachsenengerecht und zielführend zu vermitteln?

Sie setzen Ihre Empathie – ebenso wie wir – als Selbstverständlichkeit voraus, um zu den Teilnehmern eine konstruktive und partnerschaftliche Beziehung aufzubauen?



Foto: IHK zu Dortmund

Bringen Sie darüber hinaus bereits Erfahrungen als Dozent/in in der Erwachsenenbildung mit und verfügen über die notwendigen methodischen und didaktischen Kenntnisse?

Und, liegt Ihr Schwerpunkt in mindestens einem dieser Bereiche?

- › Naturwissenschaftliche Grundlagen
- › Fertigungs- oder Montagetechnik
- › Elektrotechnik
- › Technische Zeichnungen
- › Europäische und internationale Wirtschaftsbeziehungen

- › Bilanz- und Steuerpolitik des Unternehmens
- › Finanzwirtschaftliche Steuerung des Unternehmens
- › Umweltmanagement
- › Vorbereitung „Projektarbeit“ Gepr. Betriebswirt (IHK)
- › Unternehmensführung

Dann freuen wir uns auf Sie und Ihre Bewerbung! Diese richten Sie bitte ausschließlich per E-Mail an: weiterbildung@dortmund.ihk.de.

www.ihkdo-weiterbildung.de

IHK.DIE WEITERBILDUNG

Das Programm März/April 2021

Seminare

Präsentationstechnik: Reden vor Publikum – AZUBI-aktiv
16.3.2021

Buchführung für Einsteiger und Wiedereinsteiger
16.3.2021

Update Zoll und Außenwirtschaftsrecht
18.3.2021

Was schreibe ich denn nun? Aktuelle geschäftliche Korrespondenz in der Ausbildung – leicht gemacht! – AZUBI-aktiv
18.3.2021

Projektmanagement
19.3.2021

Exportwissen kompakt
22.3.2021

Vorbereitung auf die Sachkenntnisprüfung im Einzelhandel
22.3.-24.3.2021

Fair Play in Konflikten – schwierige Situationen souverän meistern
22.3.2021

Verkaufsseminar für Auszubildende: Auf den Kunden eingehen – mit Begeisterung verkaufen – AZUBI-aktiv
25.3.2021

MS Excel 2010 für Windows – Basisseminar
14.4.2021

Moderne Korrespondenz – Geschäftliche Briefe, E-Mails und Texte zeitgemäß und wirkungsvoll formulieren
15.4.-16.4.2021

MS Excel 2010 für Windows – Aufbau-seminar
15.4.2021

MS PowerPoint 2010 für Windows – Präsentationen erstellen
16.4.2021

Knigge für Ausbilder
19.4.-21.4.2021

Wirkungsvolle Chefentlastung – Optimierung der Zusammenarbeit
21.4.2021

E-Mail-Etikette! Korrespondieren – sprachlich korrekt, stilsicher und leserorientiert
22.4.2021

Digitaler Personalmanager (VWA)
23.4.-2.7.2021

Stilsicher auf dem beruflichen Parkett – AZUBI-aktiv
26.4.2021

Das neue WEG-Recht – Alles rund um die WEG-Reform 2020
26.4.2021

Telefontraining: Der gute Draht zum Kunden – AZUBI-aktiv
27.4.2021

Richtiger Umgang mit Kunden – AZUBI-aktiv
28.4.2021

Basisseminar Lohnsteuerrecht
29.4.2021

Sozial und kompetent – Softskills – AZUBI-aktiv
29.4.2021

Grundlagenseminar – Lebensmittelhygiene
29.4.2021

Lehrgänge zur Vorbereitung auf IHK-Prüfungen

Geprüfter Logistikmeister
20.3.2021-11.11.2023

Erwerb der Ausbildereignung – KOMPAKT ONLINE
22.3.-26.3.2021

Gepr. Immobilienfachwirt/-in (IHK) (Live Online Seminar)
13.4.2021-6.10.2022

Geprüfter Bilanzbuchhalter (VO 2015)
13.4.2021-3.9.2022

Berufskraftfahrer – Vorbereitung auf die Abschlussprüfung
15.4.-24.4.2021

54. Industriemeisterlehrgang Metall – Kooperation mit der IHK zu Bochum
17.4.2021-11.11.2023

Erwerb der Ausbildereignung – Vollzeit
19.4.-4.5.2021

Erwerb der Ausbildereignung
21.4.-2.7.2021

IHK-Zertifikatslehrgänge

Social Media Manager (IHK) – Online Lehrgang
9.4.-7.6.2021

Fachkraft für Controlling (IHK) – online Training
20.4.-12.7.2021

Online Recht (IHK) – Live Online Lehrgang
21.4.-21.7.2021

Social Media Manager (IHK) ADVANCED LEVEL – Online Lehrgang
23.4.-31.5.2021

Social Media Manager (IHK)
27.4.-29.6.2021

Office-Manager (IHK)
16.4.-11.6.2021

Online Marketing Manager (IHK) – Online Lehrgang
30.4.-28.6.2021



Das neue WEG-Recht

Das vorliegende Seminar gibt einen systematischen Überblick über die Änderungen, erklärt welche Folgen die Änderungen für die Verwaltungspraxis mit sich bringen und gibt Handlungsempfehlungen. Das Seminar findet am 26. April statt. Weitere Infos unter

www.ihkdo-weiterbildung.de oder bei Rolf Kämper, Tel. 0231 5417-314, r.kaemper@dortmund.ihk.de



Freiverkäufliche Arzneimittel

Außerhalb von Apotheken dürfen nur sogenannte „freiverkäufliche Arzneimittel“ vertrieben werden. Einzelhändler, die diese Arzneimittel an Endverbraucher abgeben möchten, benötigen geschultes und geprüftes Personal. Die nächste Vorbereitung auf die IHK-Prüfung startet am 22. März 2021. Infos unter

www.ihkdo-weiterbildung.de oder bei Nadine Dominiak, Tel. 0231 5417-307, n.dominiak@dortmund.ihk.de

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 5417-499, Fax 0231 5417-8330, info@dortmund.ihk.de, www.ihkdo-weiterbildung.de.

RUHR Wirtschaft

Herausgeber:

Industrie- und Handelskammer zu Dortmund

Hauptgeschäftsstelle:

Industrie- und Handelskammer zu Dortmund
Märkische Straße 120, 44141 Dortmund
Tel. 0231 5417-0, Fax 0231 5417-109
www.dortmund.ihk24.de

Zweigstelle Hamm:

Industrie- und Handelskammer zu Dortmund
Zweigstelle Hamm, Ostring 15, 59065 Hamm
Tel. 02381 92141-0, Fax 02381 92141-23

Redaktion:

Gero Brandenburg
Annika Roß
Tobias Schucht
ruhrwirtschaft@dortmund.ihk.de

Verantwortlich für den Inhalt des redaktionellen Teils: Gero Brandenburg, g.brandenburg@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
Tel. 0231 5417-256 / -257

Gestaltung:

YODESIGNS kreative medienproduktion
Peter Johansmeier, Dortmund

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: 30.925 (IVW III/2020)

ISSN: 0343-1452

Redaktionsschluss
dieser Ausgabe: 26. Februar 2021
Ausgabedatum: 15. März 2021

Verlag und Druckerei:

LENSINGMEDIA Verlag Lensing-Wolff GmbH
& Co. KG, Dortmund

Anzeigenservice:

Kirsten Gerold (verantwortlich) / Peter Wille
LENSINGMEDIA Verlag Lensing-Wolff GmbH
& Co. KG, Pressehaus,
Westenhellweg 86-88, 44137 Dortmund
Tel. 0231 9059-6420
Fax 0231 9059-8605
peter.wille@lensingmedia.de
Derzeit ist die Preisliste Nr. 38
vom 1. Januar 2021 gültig.



Foto: Robert Churchill/Thinkstock

Existenzgründung in Hamm

Digitale Veranstaltung am 16. März.

Seit Beginn der Corona-Pandemie bieten wir unseren Beratungstag für Existenzgründer in digitaler Form an. Für die Teilnahme wird ein PC/Laptop, Smartphone oder Tablet mit Internetzugang benötigt. Eine Anmeldung zum Webinar ist erforderlich. Die Beratungstage in Hamm bieten für Gründerinnen und Gründer eine erste Informationsmöglichkeit rund um das Thema Selbstständigkeit. Die Fachleute der Gründungs- und Mittelstandsoffensive Hamm –

von A wie Arbeitsagentur über I wie Industrie- und Handelskammer bis W wie Wirtschaftsförderung – stellen den Ablauf einer Gründung vor und geben praktische Tipps für die Umsetzung. Behandelt werden Themen wie Businessplan, Finanzierung und auch Gründungskonzept.

› Weitere Informationen gibt es auf der IHK-Homepage oder bei Anke Schule-Altenmethler, Tel. 02381 92141 514, a.schulze@dortmund.ihk.de.

IHK-Steuerberatersprechtag

Digitale Veranstaltung am 21. April.

Bereits vor dem Start in eine Selbstständigkeit als auch nach der Gründung eines Unternehmens sollten Sie sich einen Überblick über betriebliche Steuerarten verschaffen. Um erste Einblicke in das komplexe Thema zu bekommen, bie-

tet die Industrie- und Handelskammer zu Dortmund in Zusammenarbeit mit der Steuerberaterkammer Westfalen-Lippe einen Sprechtag als Einstiegsberatung an. In einem vertraulichen Einzelberatungsgespräch von bis zu einer halben Stunde haben Sie die Möglichkeit, steuerliche Fragen mit einem Steuerberater zu besprechen.

Das kostenfreie und unverbindliche Angebot richtet sich an Existenzgründer, Jungunternehmer und potenzielle Nachfolger, die bislang noch nicht steuerlich beraten wurden. Diese Erstinformation ersetzt nicht die reguläre Begleitung Ihrer selbstständigen Tätigkeit durch einen Steuerberater.

› Eine Anmeldung ist online möglich über dortmund.ihk24.de.



Foto: Bernadasv / Thinkstock



Foto: pobjar/Stock

Seminar zur EU-Verordnung über IVDR

Gesundheitswirtschaft – Onlineseminar am 19. Mai.

Die Umsetzung der ab dem 26. Mai 2022 geltenden Verordnung (EU) 2017/746 über In-vitro-Diagnostika (IVDR) ist mit großen Herausforderungen für Hersteller, Laboreinrichtungen, Benannte Stellen sowie weitere Akteure der Diagnostikbranche verbunden.

Im Onlineseminar wird Prof. Dr. Heike Wachenhausen, Rechtsanwältin, auf die wichtigsten Fragestellungen eingehen und Empfehlungen zur Umsetzung und Einhaltung der recht-

lichen Anforderungen der IVDR auf europäischer und nationaler Ebene geben. Das kostenlose DIHK-Onlineseminar zum neuen europäischen / nationalen Rechtsrahmen für In-vitro-Diagnostika mit Prof. Dr. Heike Wachenhausen findet am 19. Mai 2021, von 10:00 bis 11:30 Uhr online statt.

› **Anmeldung sind bis zum 7. Mai 2021 möglich unter: https://event.dihk.de/online_seminar_ivdr, Anmeldecode: Diagnostik**

Steuerliche Forschungsförderung

Virtuelle Roadshow mit Terminen im März.

Unternehmen, die bei ihren Forschungs- und Entwicklungs- (FuE-) Aktivitäten von öffentlichen Mitteln profitieren möchten, steht neben der klassischen Projektförderung nun auch eine steuerliche Förderung offen. Wie sie in der Praxis

funktioniert, erfahren Interessierte ab März bei einer virtuellen Roadshow. Informationen dazu vermitteln die neu geschaffene Bescheinigungsstelle Forschungszulage (BSFZ) und das Bundesfinanzministerium. Die Teilnehmer erhalten eine Einführung in die steuerliche Forschungsförderung und das Forschungszulagengesetz. Danach geht es im Detail um das Antragsverfahren bei der BSFZ (Formular, Prüfkriterien, Beispiele für FuE-Tätigkeiten) und um den Antrag auf Forschungszulage beim Finanzamt. Die Roadshow-Termine:

- › **Westdeutschland:**
18. März, 14:30 bis 16 Uhr
 - › **Norddeutschland:**
22. April, 15:30 bis 17 Uhr
- www.bescheinigung-forschungszulage.de



Foto: Pra-chid/Stock

Veranstaltungen der IHK zu Dortmund

Workshop „Wettbewerbsfähig nach Corona“

30. März 2021

Webinar

Fabian Lauer

Tel. 0231 5417-229

f.lauer@dortmund.ihk.de

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





Orchester Digital

Außergewöhnliche Zeiten verlangen außergewöhnliche Lösungen: Da wir gerade nicht live für Sie spielen können, bringen wir die Musik zu Ihnen nach Hause - kontaktlos, digital und wie immer wunderbar musiziert.

Weitere Informationen:
www.tdo.li/orchesterdigital

theaterdo.de/philharmoniker/orchester-digital/
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 —



... 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 53,50 / 12 à 48,50 Euro + 19% Mehrwertsteuer

Alles! rund um   **0231 / 527654**
 Fax: **553020**

 **Professionelle App-Entwicklung** **0231 / 98538090**
 www.AppPlusMobile.de

Alu-Fahrergerüste **0231 / 315030**
 Weise **31503-20**
 Miet-Service Verkauf GERÜSTBAU - LEITERFABRIK

 **0231 / 5569700**
 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 / 55697040**
 www.ballonzauber.de

 **Pandemieschutz** **0231 / 5898366**
 Mundschutz | Faceshields | Desinfektion
 Spender | Schnelltests | Aufkleber uvm.
 www.bbf24.de

Böhmer **02378 / 9293-0**
 seit mehr als 55 Jahren im Immobilienmarkt
 BÖHMER & Immobilien **9293-29**
 www.immobilien-boehmer.de

 **02389 / 927582**
 Ihre professionelle Werbeagentur für
 • Webseiten • Online-Shops
 • Webanwendungsentwicklung
 BTW MARKETING, Burgstraße 27, 59368 Werne
 WWW.BTW-MARKETING.DE

Büro-Möbel **0231 / 861077-0**
 Schüssler Objekt-Einrichtungen
 BÜRO-EINRICHTUNGSHAUS
 Eisenhüttenweg 7 • 44145 Dortmund **861077-29**

FAHNENTEX **0231 / 54509644**
 Gerade jetzt - Fahnen reinigen, ausbessern, reparieren.
 Fax: **578246**
 www.fahnentex.de

Fliesen-Centrum **0231 / 562090-0**
 Linnenbecker
 Niedersachsenweg 12
 44143 Dortmund
 http://www.linnenbecker.de **562090-88**

GABELSTAPLER CENTER KAMEN **02307 / 208-150**
 An der Seseke 30 • 59174 Kamen
 info@gabelstapler-center.de
 Fax: **208-111**
 www.gabelstapler-center.de

GABELSTAPLER HYUNDAI HEAVY INDUSTRIES EUROPE **02303 / 41021**
KOOP für Gabelstapler
 ■ Verkauf Neu + Gebrauchte ■ Miete
 ■ Service ■ Ersatzteile ■ Schulung
 www.koop-gabelstapler.de **49283**

GABELSTAPLER STILL GmbH **0231 / 9361115**
 Verkauf / Miete / Gebrauchte
 Werksniederlassung Dortmund
 Breisenbachstr. 106, 44357 Dortmund **9361170**

Glaserei Fenster Service **02304 / 86660**
 GLAS UND RAHMEN
 www.glas-und-rahmen.de
 Kreisstr.41 • 44297 Dortmund **830396**

RUHR Wirtschaft **0231 / 463346**
 Das regionale Unternehmermagazin
 Fachkompetenz.

 **FÜR DAS BESSERE ARBEITEN.** **0231 / 562209-0**
 www.hees.de
 Hannöversche Str. 22, 44143 Dortmund **56220999**

 **Dipl.-Ing. TECKLENBORG GmbH** **02389 / 7981-0**
 Verkauf - Miete - Service - Schulung
 Schemmelweg 2, 59368 Werne a. d. Lippe
 Fax: **7981-94**
 www.tecklenborg.de

Gebäude-Service **05204 / 9147-0**
 STOLL Gebäude-Service **9147-47**
 Infrastrukturelles FM, Unterhaltsreinigung,
 Baureinigung, Hausmeisterdienste,
 Fassadenreinigung, Glasreinigung, Winterdienst

 **0231 / 921027-0**
 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 **21973**

Hochdruckreiniger Nass- und Trockensauger **0231 / 124068**
 KÄRCHER KÄRCHER STORE MOSER
 Wambeler Hellweg 36 • 44143 Dortmund
 Fax: **124339**
 www.kaercherstore-moser.de

hotel ambiente **0231 / 477377-0**
 WOHNEN & TAGEN **477377-10**

 **0521 / 137878**
 Objektbewachung
 Infrastrukturelle Dienstleistungen
 Pförtnerdienste
 Bestreifung & Schließdienst
 Fax: **137880**
 August-Bebel-Str. 20, 33602 Bielefeld

INTRADUCT **0231 / 952045-0**
 Fachübersetzungsbüro für alle Sprachen
 diplomierte Dolmetscher & Übersetzer
 Fachübersetzungen Gerichtsstr. 19 • 44135 Dortmund
 & Dolmetscherdienst info@intraduct.de • www.intraduct.de **952045-28**

 **SCHRADER** **02301 / 91251-0**
 Industriefahrzeuge GmbH & Co. KG
 59439 Holzwickede • Wilhelmstr. 20
 Fax: **91251-15**
 www.schrader-lindestapler.de

OCC **0231 / 9860538**
 Office Competence Center
 Beraten - Planen - Einrichten
 Am Brambusch 17, 44536 Lünen
 Fax: **9860517**
 www.occ.info

 **02307 / 2874422**
 Managementsysteme zur Erfolgsentwicklung:
 ISO 9001, ISO 14001, IATF 16949
 Aufbau, Pflege und Zertifizierung
 im TECHNO-PARK KAMEN, Lünener Str. 212, 59174 Kamen
 www.PROERGBNIS.DE

PROTEUS LIFT GmbH **02381 / 544700**
 Hubwagen Montagelifte
 Hubtische Deichselstapler
 Küferstraße 17 • 59067 Hamm
 Fax: **544709**
 info@proteus-lift.de • www.proteus-lift.de

Rolladen DAME **02304 / 2538000**
 Rolladen, Markisen + Reparaturen
 preisgünstige Motorantriebe auch
 zum nachträglichen Einbau
 oder **0231 / 6104973**
 www.Rolladen-Dame.de

Technische Gase Großhandel **0231 / 54523180**
 CAGOGAS GmbH - Flughafenstr. 151
 44309 Dortmund - www.cagogas.de
 Propangas, Technische Gase, Treibgas, usw.
 Supergünstig für Handel und Gewerbe!!!!
 Fax: **54523189**

ZWIEHOFF REISEN **0231 / 463346**
Businesstransfer
 Incentive - Gruppenplaner
 www.zwiehoff.de
 info@zwiehoff.de



Ladezeit:
20 Minuten
auf 80%*

EINER VON BEIDEN IST SCHNELL GELADEN.

Kompromisslos elektrisch – lade deinen Mercedes-Benz Sprinter einfach und schnell so wie du es brauchst.

*Mit einem 80 kW DC Kabel

**Alle Werte netto zzgl. MwSt. Aktion gültig vom 01.02.2021 bis 30.11.2021 bei allen teilnehmenden Senger-Standorten. Wir behalten uns vor das Angebot bei Erreichung des Kontingents vorzeitig zu beenden. eSprinter inkl. 35 kWh Serien-Batterie. Vertragslaufzeit 24 Monate, Kündigungsfrist 3 Monate zum Ende des Monats. Einmalige Startgebühr i. H. v. 337 Euro netto. 1.250 Kilometer/Monat inklusive. Mehrkilometer gegen Aufpreis. Selbstbeteiligung von 1.500 Euro. Die Angebotsrate 949 Euro bezieht sich auf einen Brutto-Listenpreis von maximal 65.000 Euro. Anbieter: Mercedes-Benz AG, Mercedesstraße 120, 70372 Stuttgart.

eSprinter
jetzt für

949 Euro pro Monat**
im flexiblen Abo erhältlich

**SENGER**

Senger Südwestfalen GmbH
Dortmunder Str. 84-90, 59067 Hamm

Tel.: 05971- 7913 4195
www.auto-senger.de

V O L V O



0,5% 
DIENSTWAGEN-
STEUER

Zeit, umzuschalten.

Der Volvo V60 Recharge T6 AWD Inscription für Ihr Business.

Unsere Plug-in Hybrid-Technologie verbindet die Vorzüge eines Verbrennungsmotors mit einem leistungsstarken Elektromotor. Das ist nicht nur umweltfreundlich, sondern bietet auch maximalen Fahrspaß bei minimalem Verbrauch. Lassen Sie sich elektrisieren und entdecken Sie die Plug-in Hybrid-Modelle von Volvo. Jetzt erhältlich – inklusive Volvo Hybrid Bonus.

IM GESCHÄFTSKUNDEN-LEASING FÜR

266 € /^{Monat}_(netto)¹

INKL. 5.625 € VOLVO HYBRID BONUS²

Jetzt Probefahrt vereinbaren.

Kraftstoffverbrauch Volvo V60 Inscription Expression Recharge T6 AWD Geartronic, 186 kW (253 PS) + 65 kW (88 PS), Hubraum 1.969 cm³, 1,6 l/100 km, CO₂-Emissionen 36 g/km, Stromverbrauch: 16,8 kWh/100 km (im kombinierten Testzyklus), CO₂-Effizienzklasse: A+. Die Verbrauchs- und Emissionswerte wurden nach dem WLTP-Prüfverfahren ermittelt und gemäß der gesetzlichen Bestimmung zur besseren Vergleichbarkeit auf NEFZ-Werte umgerechnet. Die Kfz-Steuer wird seit dem 1.9.2018 bereits nach den in der Regel höheren WLTP-Werten berechnet.

¹ Ein Gewerbe-Leasing-Angebot der Volvo Car Financial Services – ein Service der Santander Consumer Leasing GmbH (Leasinggeber), Santander Platz 1, 41061 Mönchengladbach – für einen Volvo V60 Inscription Expression Recharge T6 AWD Geartronic, 8-Gang Automatik-Getriebe, Benzin-Hybrid, Hubraum 1.969 cm³, 186 kW (253 PS) + 65 kW (88 PS), monatliche Leasingrate 266,00 Euro, bei einer Laufzeit von 36 Monaten, 10.000 km Laufleistung pro Jahr, einer Leasing-Sonderzahlung von 3.750,00 Euro. Angebot inkl. Überführungskosten i. H. v. 806,72 Euro, zzgl. Zulassungskosten und zzgl. gesetzlicher Umsatzsteuer. Ausgeschlossen sind spezielle Kundengruppen wie z. B. Taxis, Fahrschulen und Mietwagen. Bonität vorausgesetzt. Gültig bis 30.06.2021. ² Der Volvo Hybrid Bonus/Umweltbonus beträgt insgesamt 5.625,00 Euro. Der Anschaffungspreis berücksichtigt den Herstelleranteil des Volvo Hybrid Bonus/Umweltbonus i. H. v. 1.875,00 Euro. Die Leasing-Sonderzahlung entspricht in ihrer Höhe dem staatlichen Anteil des Umweltbonus und wird i. H. v. 3.750,00 Euro auf Antrag vom Bund gewährt. Detaillierte Informationen finden Sie unter www.bafa.de. Beispielfoto eines Fahrzeugs der Baureihe, die Ausstattungsmerkmale des abgebildeten Fahrzeugs sind nicht Bestandteil des Angebots.

Premium Cars Peters GmbH &
Co. KG

Hannöversche Straße 44
44143 Dortmund

Tel. 0231/912040-88
www.volvocars-haendler.de/premium-cars