



www.dortmund.ihk24.de

FÖRDERUNG FÜR AUSBILDUNGSBETRIEBE
Prämien für von Corona betroffene Unternehmen verdoppelt

NEUES LEBEN AUF HISTORISCHEM GRUND
Late Night Concepts in Lünen

BLICKPUNKT: WIRTSCHAFT WELTWEIT
Start.up! Germany Tour feiert Jubiläum

RUHR Wirtschaft

Das regionale Unternehmermagazin

Juni 2021



Ehrenamtliches Engagement stärkt die Wirtschaft

IHK-Kampagne zeigt aktive Unternehmerinnen und Unternehmer



A man in a grey 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 grey 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 hoffnungsvoller Neustart

Es heißt oft, dass Krisen die Stärken und Schwächen einer Gemeinschaft schonungslos offenlegen. Wenn das zutreffend ist, können wir als IHK-Organisation von Glück reden, denn wir sind sehr gut aufgestellt. Das große ehrenamtliche Engagement vieler Unternehmerinnen und Unternehmer hat wesentlich dazu beigetragen die Wirtschaft in der härtesten Krise seit Jahrzehnten vor größeren Schäden zu bewahren. Deshalb möchten wir Danke sagen und haben zusammen mit den anderen IHKs in Deutschland und dem Deutschen Industrie- und Handelskammertag (DIHK) die Social-Media-Kampagne #GemeinsamUnternehmen gestartet. Vielleicht sind Ihnen bereits einige Wirtschaftsvertreterinnen oder -vertreter bei Facebook, LinkedIn oder Instagram aufgefallen. Wenn ja, sparen sie nicht mit einem „Gefällt mir“. Auf den Einsatz, die Tatkraft und die guten Ideen des Ehrenamts können wir uns jederzeit verlassen (siehe auch Seite 28).

Nach den anstrengenden und wenig erfreulichen letzten Monaten mehren sich nun die Anzeichen für ein nachhaltiges Abflauen der Pandemie. Allerdings ist es notwendig, den langersehten Neustart vieler Unternehmen mit starken Hilfsmaßnahmen zu flankieren. Zusammen mit der IHK Nord Westfalen haben wir deshalb am 17. Mai ein 11-Punkte-Papier vorgestellt, in dem die wichtigsten Forderungen an Bund, Land und Kommunen aufgeführt werden. Darin geht es unter anderem um die Förderung

der Außengastronomie, die befristete Liberalisierung des Ladenöffnungsrechts und Sonderverkäufe in den Innenstädten und Stadtteilzentren (Seite 26).

Wichtig ist uns auch, die Innovationskraft der Unternehmen zu belohnen. Dies gilt aber nicht nur in Pandemiezeiten. Mit Oliver Kaczmarek, dem bildungs- und forschungspolitischen Sprecher der SPD-Bundestagsfraktion aus dem Kreis Unna, haben wir im Interview des Monats darüber gesprochen, warum sich viele kleine und mittelständische Unternehmen bei der Beantragung von Fördermitteln schwer tun. Und, welche Aufgaben die Politik erledigen muss, damit finanzielle Mittel auf unbürokratischem Weg schneller bei den Betrieben landen. Am Ende geht es bei diesem Thema um die Wettbewerbsfähigkeit und die Zukunft unserer Wirtschaft (siehe Seite 14).

Diese Zukunft ist auch davon abhängig, ob es uns gelingt, neue Formen der Mobilität nutzbar zu machen. Die IHK ist hierbei zusammen mit der Wirtschaftsförderung der Stadt Dortmund schon lange aktiv. Die Kooperationspartner haben vor wenigen Tagen erneut ihre Cargobike-Testwochen gestartet. Unternehmen aller Größenordnungen und aller Branchen sind herzlich eingeladen, sich von unseren Experten beraten zu lassen und die modernen und leistungs-



Heinz-Herbert Dustmann und Stefan Schreiber

starken Elektro-Lastenräder zu testen. Wir freuen uns über Ihr Interesse! Lesen Sie dazu auch Seite 20.

Eine Fortsetzung erlebt bald auch unsere „Start.up! Germany Tour“. Wie seit 2017 üblich, wollen wir in diesem Jahr erneut junge und innovative Gründer aus der ganzen Welt mit etablierten Unternehmen aus der Region und dem Ruhrgebiet zusammenbringen. Bislang haben sich Teilnehmerinnen und Teilnehmer aus 38 Ländern angemeldet – ein neuer Rekord! Während der erste Teil der Tour weitgehend digital stattfindet, wird es im Herbst auch Präsenztermine und Live-Veranstaltungen hier bei uns vor Ort geben. Weitere Informationen dazu – sowie zur NRW-Außenwirtschaft – in unserem Blickpunkt „Wirtschaft weltweit“ ab Seite 10.

Wir wünschen Ihnen eine anregende Lektüre. Hoffen wir alle, dass sich die Pandemiesituation weiter entspannt und bitte bleiben Sie oder werden Sie gesund!

Heinz-Herbert Dustmann, IHK-Präsident

Stefan Schreiber, IHK-Hauptgeschäftsführer

BLICKPUNKT WIRTSCHAFT WELTWEIT

10 Start.up! Germany Tour feiert Jubiläum

In schwierigen Zeiten ist die Pflege internationaler Kontakte wichtiger denn je. Zum fünften Mal reisen ausländische Startups in die IHK-Region und vernetzen sich mit der lokalen Wirtschaft. Im Jubiläumsjahr wird die Tour noch einmal größer und innovativer.

12 11. IHK-Außenwirtschaftstag NRW wird digital



INTERVIEW

14 »Eine bunte Förderlandschaft«

Vielen Unternehmen fehlt es an Eigenkapital, um innovativen Ansätze erfolgreich zu entwickeln. Hierfür gibt es Fördermittel von Bund und Ländern. Aber der Weg durch den Förderdschungel ist unübersichtlich. Die Ruhr Wirtschaft hat hierüber mit Oliver Kaczmarek, dem bildungs- und forschungspolitischen Sprecher der SPD-Bundestagsfraktion aus dem Kreis Unna, gesprochen.



RUBRIKEN

- 3 **Editorial**
- 6 **Bild des Monats**
- 8 **Trends**
- 16, 40, 47 **Kompakt**
- 18 **Kurz berichtet**
- 30 **Wirtschaftsjunioren**
- 44 **Jubiläen**
- 45 **Glückwunsch**
- 64 **Tipps zum Thema Recht**
- 65 **Wirtschaft im TV**
- 67 **IHK-Weiterbildungsprogramm**

- 68 **Impressum**
- 69 **IHK-Veranstaltungskalender**

BLICKPUNKT WIRTSCHAFT WELTWEIT

INTERVIEW

- 14 **»Eine bunte Förderlandschaft«**
Oliver Kaczmarek

WIRTSCHAFT REGIONAL

- 16 **25 Jahre Fritz-Effekt**
- 16 **Urlaubsguru ausgezeichnet**
Subhead
- 17 **Sicher durch unsichere Zeiten**
NORDWEST Handel

- 20 **Neue Mobilität für die Wirtschaft nutzbar machen**
CargoBike Dortmund
- 22 **Schuldenfalle Internet vermeiden**
Creditreform Dortmund
- 23 **DOKOM21 unterstützt Schachtage**
- 24 **Vom Familienunternehmen zur Unternehmensfamilie**
100 Jahre Heckmann
- 26 **„Neustart mit eigenen Maßnahmen flankieren“**
Appell der IHKs aus Dortmund und Münster an Kommunen
- 27 **11-Punkte-Papier für erfolgreichen Neustart der Wirtschaft**



WIRTSCHAFT REGIONAL

20 Neue Mobilität für die Wirtschaft nutzbar machen

CargoBike Dortmund startet in die zweite Runde der Testwochen für Lastenräder.



WIRTSCHAFT REGIONAL

32 Zahlungsverkehr im Baugewerbe: Schneller und transparenter

Weniger Liquiditätsengpässe und Insolvenzrisiken: BIMcontracts begleicht Rechnungen automatisiert.



WIRTSCHAFT REGIONAL

48 Neues Leben auf historischem Grund

Veranstaltungsspezialist Ingo Kaiser hat in Lünen den „Erlebnisreich-Campus“ geschaffen – und das mitten in der Pandemie.

- 28 **Ehrenamtliches Engagement stärkt die Wirtschaft**
Social-Media-Kampagne der IHK zu Dortmund
- 31 **Grundsteuer im Vergleich**
Haus & Grund
- 32 **Schneller und transparenter**
Zahlungsverkehr im Baugewerbe
- 34 **Partnerschaft verlängert**
Fraunhofer-Institut und DB Schenker
- 35 **Nachhaltig Handeln leicht gemacht**
- 36 **Innovationen ... Sicherheit**
Hidden Champion: SIBA
- 38 **Deutlich mehr Förderung für Ausbildungsbetriebe**

- 40 **KI und Digitalisierung made im Revier**
evocenta GmbH
- 41 **VOLKSWOHL BUND erfolgreich**
Geschäftsjahr 2020
- 42 **„Natur auf Zeit“**
Bundesnaturschutzgesetz
- 43 **Starker Arbeitgeber in Krisenzeiten**
GREEN IT
- 44 **„TSC-Mobil“ mit Stern**
TSC Eintracht
- 44 **Zilla Medienagentur ausgezeichnet**
- 46 **Kennzahlen aus der Cloud**
CANEI digital

- 48 **Neues Leben auf historischem Grund**
Erlebnisreich-Campus
- 50 **Berufserfahrung sichtbar machen**
ValiKom
- 51 **Innovative Logistiklösungen**
Wilo
- 52 **Sport im Dortmunder Hafen**
- 53 **Umsatzsteuer fällt häufiger an**

SONDERTHEMA

- 54 **Bauen + Erhalten / Gewerbliche Immobilien / BGM – Betriebliches Gesundheitsmanagement**



Traumstart im Finale

Mit einem hochverdienten 4:1-Sieg gewann Borussia Dortmund Mitte Mai zum fünften Mal den DFB-Pokal. Im Finale gegen RB Leipzig schossen Erling Haaland und Jadon Sancho die Borussen mit jeweils zwei Toren zum Sieg. Mit einem Traumstart von drei Toren in der ersten Halbzeit ging es in die Pause. Anschließend kamen die Leipziger nochmal stark zurück. Es reichte jedoch nur für einen Treffer durch Leipzigs Dani Olmo. In der 87. Minute fiel das vierte und damit das Siegtor für die Schwarz-Gelben. Foto: Alexandre Simoes / Borussia Dortmund



Westfälische Kaufmannsgilde Video-Dinner mit Sternekoch



Zu einem ganz besonderen Event trafen sich die Mitglieder der Westfälischen Kaufmannsgilde am 24. Mai. Es gab ein Video-Dinner mit Sternekoch Michael Dyllong (Palmgarden, VIDA,

IUMA). Während sich die gut 50 Teilnehmerinnen und Teilnehmer eines von sechs köstlichen Menüs (Bild) am heimischen Ess- oder Schreibtisch mit einem leckeren Wein schmecken ließen, stellte sich Dyllong den Fragen von WKG-Vorsitzerin Gabriele Kroll, Geschäftsführer Gero Brandenburg und den Gästen. Dyllong erzählte ausführlich und kurzweilig über seinen Weg in die Top-Gastronomie, warum er viele Koch-Shows kritisch sieht, wieso viele globale Trends ihren Ursprung in London haben und was seine Kinder zuhause am liebsten essen. Übrigens ist die gelegentliche Currywurst auch in den Augen des Sternekochs ein Muss in unserer Heimat. Seine Restaurants öffnen nun wieder ihre Pforten.

www.vida-dortmund.com



Sonderausstellung im Naturmuseum

Warum sind die meisten Saurier keine Dinosaurier? Wie besiedelten Saurier erfolgreich Luft, Land und Wasser? Gibt es noch heute Saurier? Diese und andere Fragen beantwortet die Ausstellung „Saurier – Erfolgsmodelle der Evolution“ im Naturmuseum Dortmund anschaulich, spannend und fundiert. Die Sonderschau ist bis zum 6. März 2022 zu sehen. Im Mittelpunkt steht der Reichtum an Lebensformen, Lebensweisen und Lebensräumen. Die Besucher gehen auf eine Zeitreise von den frühesten Sauriern, die vor 300 Mio. Jahren lebten, bis zu den heutigen Schildkröten, Echsen, Schlangen und Krokodilen. Dabei zeigen Saurier eine Vielfalt, die die meisten Menschen bisher wohl nur den Säugetieren zuordneten. Tickets und Infos unter naturmuseum-dortmund.de. Foto: Roland Gorecki

Minispaten öffnet Flaschen

In diesem Jahr ist Dicke & Partner zum siebten Mal für einen speziell entwickelten Werbeartikel mit einem Promotional Gift Award ausgezeichnet worden. Für den renommierten Spatenhersteller Idealspaten Bredt GmbH & Co. KG in Herdecke wurde eine Miniatur eines Ide-

alspatens hergestellt, der zusätzlich die Funktion eines Flaschenöffners hat. Die verwendeten Materialien sind Edelstahl und Holz. Für die Entwicklung und Fertigung wurde ca. ein Jahr benötigt. Es war wichtig, dass der Minispaten so dicht wie möglich an das Original herankommt, um den Markenwerten der Firma gerecht zu werden. Dazu wurde z.B. der Wasserverlust des Holzes vom Kunden abgefragt, denn wenn das Holz schrumpft, wird der Stiel locker. Ebenso waren die Biegung des Spatens sowie die Position und Größe des Markenlogos wesentliche Themen bei der Ausarbeitung des Produkts. So ist ein Produkt entstanden, welches 100-prozentig zum Unternehmen passt, hochwertig hergestellt, mit praktischer Nutzanwendung und einem charmanten Bezug zu Arbeit und Freizeit. Foto: Bredt



EM-PROGNOSE FÜR FRANKREICH

Am 11. Juni startete die Fußball-Europameisterschaft. Der Favorit: Frankreich mit einer Gewinnwahrscheinlichkeit von 14,8 Prozent.

Das zeigt ein internationales Forschungsteam bestehend aus Andreas Groll und Franziska Popp, beide TU Dortmund, sowie Forschenden der TU München, Universität Gent, Universität Innsbruck und Hochschule Molde, Norwegen. Ihre Prognose kombiniert dabei mehrere statistische Modelle für die Spielstärken der Teams mit Informationen über die Teamstruktur (etwa Marktwert, Vereinsspiele-Performance einzelner Spieler) sowie sozio-ökonomische Faktoren (Bevölkerung und BIP).

Startup-Konferenz

RuhrSummit geht in die nächste Runde

Früher als üblich startet der RuhrSummit 2021: Deutschlands größtes B2B-Event für Digitalisierung und Startups lädt Interessierte weltweit zu einer hybriden Konferenz am 29. und 30. Juni ein. Im vergangenen Herbst fand die Veranstaltung ausschließlich virtuell statt, in diesem Jahr soll es neben digitalen Elementen auch – unter Berücksichtigung der Coronaregeln – Möglichkeiten für die Teilnehmer geben, sich in Präsenz kennenzulernen und auszutauschen. Der hybride Charakter des Events ermöglicht die Verschmelzung der deutschlandweiten Startup-Szene mit europäischen und internationalen Startup-Hotspots.

Die IHKs im Ruhrgebiet sind unter Federführung der IHK zu Dortmund auch in diesem Jahr Partner des RuhrSummits. Neben der Verknüpfung mit der Start.up! Germany Tour (siehe Seite 10) bringen sich die IHKs an zahlreichen weiteren Stellen ins Programm ein. So moderiert Dominik Stute, Referatsleiter Auslandsmarkterschließung & New Economy der IHK zu Dortmund, in diesem Jahr ein Panel zum Thema Internationalisierung von Startups. Darüber hinaus stehen die IHKs als Experten zur Verfügung und unterhalten einen ei-

genen virtuellen Stand. Nach dem Veranstaltungserfolg 2020, bei dem 3.150 Teilnehmerinnen und Teilnehmer aus 30 Ländern zusammenkamen, werden für 2021 noch mehr Teilnehmende erwartet. Der Schwerpunkt liegt auf Trendthemen wie Smart City, Smart Industry und E-Health. Startups mit digitalen Geschäftsmodellen treffen auf neugierige Investoren und Unternehmen. Die Schirmherrschaft übernimmt erneut NRW-Wirtschaftsminister Prof. Dr. Andreas Pinkwart.

Tickets: ruhrsummit.de



Cineworld Lünen öffnet wieder

Die Kinobranche ist eine derjenigen Branchen, die die Pandemie mit am härtesten getroffen hat. Nun teilt die Geschäftsführung mit, dass der Betrieb zum 1. Juli wieder aufgenommen werden soll. „Wir planen seit Wochen mit diesem Datum. Vor wenigen Tagen haben auch die Kinoverbände offiziell mitgeteilt, dass dieses Datum der Startschuss für die deutsche Kinobranche insgesamt sein soll“, so Meinolf Thies. Dass alle Kinos zu einem einheitlichen Termin wiedereröffnen ist deshalb sehr wichtig, weil sonst die Filmverleiher keine Planungsgrundlage und keine flächendeckende Plattform haben, ihre neuen Filme erfolgreich zu starten. Ohne einheitlichen Termin wäre die fatale Folge, dass auch die großen Starts mit Hitpotenzial weiter zurückgehalten würden, was wiederum den Kinos die Wirtschaftlichkeit entziehen würde. Foto: Cineworld Lünen

Weniger Einbürgerungen als im Vorjahr

Im Jahr 2020 wurden im IHK-Bezirk Dortmund 1.711 Ausländerinnen und Ausländer eingebürgert und erhielten damit die deutsche Staatsangehörigkeit. Das waren 24,1 Prozent weniger Einbürgerungen als im Jahr zuvor (2019: 2.254). Im Jahr 2000 betrug die Zahl der Einbürgerungen noch 4.542. Der größte Rückgang war in Dortmund (-28,4 Prozent) zu verzeichnen. Vor zwei Jahren sind 1.345 Einbürgerungen registriert worden, im vorigen Jahr waren es 963. Im Kreis Unna ist die Zahl der Eingebürgerten um 20,6 Prozent und im Kreis Unna um 13,5 Prozent zurückgegangen. Das Statische Landesamt (IT.NRW) weist darauf hin, dass die Einbürgerungszahlen im Jahr 2020 durch Sondereffekte der Corona-Pandemie beeinflusst sind. Zur Eindämmung der Corona-Pandemie wurden ab Mitte März 2020 auch in den Einbürgerungsbehörden Maßnahmen zur Kontaktreduzierung umgesetzt, sodass weniger Termine vergeben werden konnten. Die Ergebnisse aller NRW-Städte und Gemeinden sind auf der Homepage des Statistischen Landesamtes (www.it.nrw) abrufbar.

› **Ansprechpartner: Ralf Bollenberg,**
Tel. 0231 5417-106, r.bollenberg@dortmund.ihk.de



Die Start.up! Germany Tour 2019: Teilnehmer aus der ganzen Welt zusammen mit IHK-Präsident Heinz-Herbert Dustmann (vorne, Mitte) vor dem IHK-Gebäude.

Fotos: IHK/Stephan Schütze

Start.up! Germany Tour feiert Jubiläum

In schwierigen Zeiten ist die Pflege internationaler Kontakte wichtiger denn je. Zum fünften Mal reisen ausländische Startups in die IHK-Region und vernetzen sich mit der lokalen Wirtschaft. Im Jubiläumsjahr wird die Tour noch einmal größer und innovativer.

VON DOMINIK STUTE



Seien Sie dabei!

Sollten Sie als Unternehmen Interesse daran haben, an der Start.up! Germany Tour teilzunehmen und spannende innovative Startups aus der ganzen Welt kennenzulernen, dann melden Sie sich gerne bei **Dominik Stute**, Tel. 0231 5417-315, d.stute@dortmund.ihk.de. Ihre Beteiligung kann vom reinen Zuschauen über Einzelgespräche bis hin zur Präsentation Ihres Unternehmens reichen.

Es sind beeindruckende Zahlen: 267 teilnehmende Startups aus mehr als 40 Ländern mit über 2.500 Verbindungen zu Unternehmen, Multiplikatoren und Institutionen aus Nordrhein-Westfalen. Das ist die bisherige Bilanz der vergangenen vier Start.up! Germany Touren, die seit 2017 jährlich stattgefunden haben. Die Tour verfolgt zwei Ziele: Auf der einen Seite erhalten die lokalen Unternehmen die Möglichkeit, zahlreiche innovative Startups aus der ganzen Welt auf einen Schlag zu sehen und mögliche Kooperationen mit ihnen anzubahnen. Auf der anderen Seite bekommen die Startups einen Einblick in die Vorzüge des Standorts NRW und viele Hilfestellungen dabei, den hiesigen Markt zu erschließen. Auf diese Weise sind in den letzten Jahren mehrere Kooperationen durch die Tour entstanden, welche im Verbund der IHKs im Ruhrgebiet, Düsseldorf und Köln, dem DIHK sowie den Deutschen Auslandshandelskammern unter Federführung der IHK zu Dortmund organisiert wird.

38 Länder sind dabei – Rekord!

Im Jubiläumsjahr wird die Tour auf allen Ebenen noch ein Stück umfangreicher. 38 Länder haben bisher ihre Teilnahme zugesagt – ein neuer Rekord! Es werden Startups

aus Hightech-Nationen wie den USA, Israel oder Singapur genauso dabei sein wie Startups aus Ländern, die einem vielleicht nicht sofort in den Sinn kommen: Dazu zählen etwa Ghana, Argentinien oder Kroatien. Die Erfahrung der letzten Jahre zeigt aber, dass es eigentlich in allen Ecken der Welt spannende Innovationen gibt, die ihren Weg zur Tour und damit nach NRW finden.



Mit dem Ministerium für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie des Landes NRW sowie Germany Trade and Invest sind gleich zwei neue Partner mit an Bord, die sich in diesem Jahr in die Tour einbringen. NRW.Global Business (vormals NRW.INVEST) bleibt der Tour erhalten und geht damit als Partner ebenfalls ins fünfte Jahr.

Etablierte Formate werden ausgebaut, neue Formate kommen hinzu

Nach drei Touren in Präsenz fand bereits die Tour im vergangenen Jahr wegen der Corona-Situation komplett digital statt. Auch in diesem Jahr wird die Tour digital sein, jedoch mit einem hybriden Abschlussevent. Die etablierten Formate bleiben erhalten: Beim Reverse Pitch stellen sich beispielsweise namhafte Unternehmen den ausländischen Gästen vor und bieten Möglichkeiten zur Kooperation an. Auch die Startups haben an mehreren Stellen die Möglichkeit, sich zu präsentieren und Gespräche mit den Unternehmen aus NRW zu führen.

Neu ist in diesem Jahr ein großer internationaler Pitch: Jedes der 38 teilnehmenden Länder darf ein Startup entsenden, welches in einem regionalen Vorentscheid antritt. So messen sich beispielsweise die besten asiatischen Startups untereinander. Die 15 besten dieser 38 Startups werden am 17. November nach NRW zum großen Finalevent eingeladen. Mit der Unterstützung des NRW-Wirtschaftsministeriums erhalten diese Startups nicht nur einen Zuschuss zu ihren Reisekosten, sondern können im Finale weitere Preisgelder gewinnen. Sowohl das Finale als auch die fünf regionalen Vorentscheide werden weltweit gestreamt, sodass jeder Interessierte daran teilnehmen kann.

Im Vorfeld der Tour erwartet die ausländischen Startups ein umfangreiches Vorprogramm. Hierzu zählen über zehn Webinare sowie Events in NRW, zu denen die Gründer exklusiv eingeladen werden. Los ging es bereits am 8. Juni mit dem Webinar „Startup ecosystem NRW: Key players and possible connections“, das von NRW.Global Business angeboten wurde. Wie auch beim Finalevent war NRW-Wirtschaftsminister Prof. Dr. Andreas Pinkwart mit dabei und hieß die Jungunternehmen willkommen.



RuhrSummit goes hybrid

Zu den externen Events zählt unter anderem der RuhrSummit – Deutschlands größte B2B-Startup-Konferenz. Die Start.up! Germany Tour und der RuhrSummit hatten von Anfang an eine enge Partnerschaft, die auch in diesem Jahr fortgeführt wird. Die diesjährige Konferenz findet am 29. und 30. Juni hybrid statt, sodass auch einige Besucher live vor Ort sein dürfen. Teilnehmer der Start.up! Germany Tour bekommen kostenfreien Zugang zum spannenden Programm und haben darüber hinaus die Möglichkeit, sich beim Pitchwettbewerb zu präsentieren. Darüber hinaus gibt es auf dem RuhrSummit ein Smart City Panel, auf dem ehemalige Startups der letztjährigen Touren aus Brasilien, Finnland und der Slowakei ihre innovativen Lösungen präsentieren.



Die Start.up! Germany Tour 2020:

Angesichts der Corona-Pandemie fand der Reverse Pitch in der Bochumer Jahrhunderthalle statt und wurde als Livestream übertragen. Auf dem Bild: Moderator Dominik Stute (IHK, I.) und Mirco Grübel (Perpetuo GmbH).



11. IHK-Außenwirtschaftstag NRW wird digital

Die von den 16 IHKs in Nordrhein-Westfalen durchgeführte größte Fachkonferenz zum internationalen Geschäft geht in die nächste Runde: Am 23. September findet der coronabedingt um ein Jahr verschobene 11. IHK-Außenwirtschaftstag NRW digital statt – mit einem spannenden Programm und dem deutschen Ex-Außenminister Sigmar Gabriel.

Die Covid-19-Pandemie, internationale Handelskonflikte, Lieferkettenprobleme und viele weitere globale Veränderungen stellen die Außenwirtschaft vor große Herausforderungen. Das bereits vor Corona festgelegte Motto „Weltmarktrührer“ mit dem Untertitel „global erfolgreich mitmischen“ ist daher aktueller denn je. Die Botschaft: Nicht jedes Unternehmen kann Weltmarktführer sein. Aber

wer rührig, mutig und vorbereitet ist, der kann sich mit seinen Produkten und Leistungen neue, internationale Märkte erobern und so neue Wachstumspotenziale erschließen – auch nach Corona. Wer das tut, der wird zum „Weltmarktrührer“. Die Konferenz bleibt auch bei digitaler Ausrichtung eine der größten dieser Art in Deutschland – avisiert mit 1.000 Teilnehmenden und mehr. Sie wird

Starke Unterstützung von Sponsoren

Die Konferenz wird von zahlreichen Unternehmen und Institutionen unterstützt. Für weitere Interessenten, die sich als Sponsor oder Aussteller platzieren möchten, steht Marc Meckle (Tel. 0201 1892-240, marc.meckle@essen.ihk.de) gerne zur Verfügung. Wir danken bereits an dieser Stelle unseren Sponsoren:



federführend von der IHK zu Essen organisiert. Der Außenwirtschaftstag wird live aus der Philharmonie in Essen gestreamt. Referenten, Moderatoren und Vertreter aus der Politik sind für die Eröffnung sowie die Diskussionsrunden und Fachforen vor Ort, um einen besonderen Konferenzcharakter zu erzeugen. Für die Teilnehmenden wird es eine rein virtuelle Veranstaltung: Über eine zentrale Veranstaltungsplattform können sie sich in Fachforen informieren, die digitale Messe besuchen und die weiteren Konferenzangebote wahrnehmen. In einer Networking-Area haben die Teilnehmenden die Chance, sich zu vernetzen und neue Geschäfts- und Gesprächspartner zu finden.

Neun Fachforen, ein eigenes Angebot für Startups, eine virtuelle Fachmesse mit rund 40 Ausstellern sowie die AHK-Lounge mit Vertretern von über 60 deutschen Auslandshandelskammern (AHKs) erwartet die Teilnehmenden! In den Fachforen sind von Themen wie Wachstumsmärkte, Exportkontrolle, Europäische Handelspolitik und Lieferketten über Finanzierung, digitale Geschäftsmodelle und Management von Auslandseinsätzen bis hin zu Länderforen zu China und den USA alles dabei.

Keynote Speaker ist Sigmar Gabriel, Direktor der „Atlantik-Brücke“ und Außenminister a. D. Die bekannte Nachrichtensprecherin Kay-Sölve Richter führt professionell durch das Programm. Premiere: Neu ist die „Start-up-Area“ mit drei eigenen Fachforen und weiteren Beratungsangeboten. Hier wird sich alles um die Internationalisierung von jungen Unternehmen drehen.

Zum Ablauf der Konferenz

Das Hauptprogramm des 11. IHK-Außenwirtschaftstags NRW-Digital findet am 23. September statt. Am Folgetag (24. September) wird es durch Fachbeiträge der Hauptsponsoren abgerundet. An beiden Tagen sind ausgiebige Zeitfenster zum Netzwerken und zum Besuch der Fachmesse vorgesehen. Die unternehmensindividuellen Beratungsgespräche in der digitalen AHK-Lounge werden mit Blick auf die verschiedenen Zeitzonen von Mittwoch bis Freitag angeboten.

Die Veranstaltungsdetails sind abrufbar unter

www.ihk-aussenwirtschaftstag-nrw.de

IHK: NRW bleibt nach turbulentem Jahr zweitstärkstes Exportland

Außenwirtschaftsreport 2020/2021 erschienen.

Den neuen Außenwirtschaftsreport NRW 2020/2021 haben die Industrie- und Handelskammern (IHK) in NRW unter Federführung der IHK zu Dortmund jetzt herausgegeben. Neben wichtigen außenwirtschaftlichen Kennzahlen zeichnet er ein regionales Stimmungsbild der Geschäftssituation und -perspektive in den verschiedenen Ländern. „Ein turbulentes Jahr liegt hinter der Wirtschaft in Nordrhein-Westfalen. Die Auswirkungen der Corona-Pandemie, die Folgen des Brexit, Handelskonflikte mit China und den USA sowie der schleichende Protektionismus haben die Wirtschaft NRW im Jahr 2020 geprägt und

das Exportvolumen auf den niedrigsten Stand seit zehn Jahren gebracht“, sagt Heinz-Herbert Dustmann, Präsident der IHK zu Dortmund. Mit 176,2 Mrd. Euro ist die Exportsumme um neun Prozent gegenüber 2019 gefallen. Dennoch: Nordrhein-Westfalen bleibt zweitstärkstes Exportland in Deutschland.

Zu den wichtigsten Hauptabnehmern für NRW-Exporteure zählen die Niederlande (19,1 Mrd. Euro Exportvolumen) und Frankreich (14,7 Mrd. Euro), gefolgt von der Volksrepublik China (12,1 Mrd. Euro), die damit die USA im Handelspartner-Ranking abgelöst hat. Auf Rang acht gerutscht ist das Vereinigte Königreich (8,9 Mrd. Euro). Seit dem Brexit zeigen sich laut der aktuellen IHK-Umfrage „Going International“ die Zunahme von Zollbürokratie, Logistikproblemen und tarifärer Handelshemmnisse als schwerwiegende Hürden für die Wirtschaft. Der Wandel unter den



Heinz-Herbert Dustmann



Wulf-Christian Ehrich

Abnehmerländern zeigt: Während die Handelsbeziehungen in einigen Regionen wieder Fahrt aufnehmen, sind andere Märkte für NRW-Unternehmen schwerer zugänglich.

„Der Brexit und die Pandemie haben auch in der Außenwirtschaft ein Umdenken angestoßen, welches die NRW-Wirtschaft jetzt aktiv nutzen muss, um international wettbewerbsfähig zu bleiben. Denn das Exportgeschäft ist mehr als eine wichtige Stütze für die Unternehmen und den Wirtschaftsstandort NRW“, betont Wulf-Christian Ehrich, stellvertretender Hauptgeschäftsführer der Industrie- und Handelskammer (IHK) zu Dortmund in seiner Funktion

als Fachpolitischer Sprecher Außenwirtschaft von IHK NRW.

Um neue Wege aufzuzeigen, informieren die IHKs vor Ort über innovative Geschäftsmodelle, Kooperationen mit Startups oder Investitionen in digitale Technologien. „Als enger Partner stehen die IHKs mit Beratungsleistungen, Fachveranstaltungen, der Ausstellung außenwirtschaftlicher Bescheinigungen sowie der Organisation von Unternehmerreisen und Messebeteiligungen – derzeit digital – bereit“, so Ehrich abschließend. In Zahlen: 2020 wurden 102.190 individuelle Beratungen zu außenwirtschaftlichen Themen sowie 447 Veranstaltungen seitens der IHKs durchgeführt. Die Zahl der ausgestellten elektronischen Ursprungszeugnisse hat sich im Vergleich zum Vorjahr auf 194.176 verdoppelt. Der Außenwirtschaftsreport NRW 2020/2021 ist verfügbar unter: <https://www.ihk-nrw.de/taetigkeitsfelder/international>

»Eine bunte Förderlandschaft«

Vielen Unternehmen fehlt es an Eigenkapital, um innovative Ansätze erfolgreich zu entwickeln. Hierfür gibt es Fördermittel von Bund und Ländern. Aber der Weg durch den Förderdschungel ist unübersichtlich. Die Ruhr Wirtschaft hat hierüber mit **Oliver Kaczmarek**, dem bildungs- und forschungspolitischen Sprecher der SPD-Bundestagsfraktion aus dem Kreis Unna, gesprochen.

»KMU sind der Herzschlag unseres Wirtschaftssystems. Wir haben deshalb eine Förderdatenbank ins Leben gerufen.«



Herr Kaczmarek, besonders kleinere und mittelständische Unternehmen (KMU) tun sich bei der Beantragung von Fördermitteln schwer. Viele Unternehmen mit berechtigtem Interesse ziehen gar nicht erst in Betracht, eine Förderung zu beantragen. Woran liegt das Ihrer Meinung nach?

Gerade viele kleine und mittelständische Unternehmen verfügen nicht oder nur in sehr begrenztem Maße über die personellen Kapazitäten, die für eine erfolgreiche Antragstellung und der Recherche nach geeigneten Fördermöglichkeiten benötigt werden. Hinzu kommt, dass die Förderlandschaft in Deutschland zwar ausgesprochen umfangreich, dafür aber auch sehr ausdifferenziert, regional unterschiedlich und komplex ist. Vor diesem Hintergrund kann es passieren, dass Unternehmen auf die Beantragung von Fördermitteln verzichten. Dies ist selbstverständlich nicht die Intention der Politik. Für mich ist klar: Kleine und mittelständische Unternehmen sind der Herzschlag unseres Wirtschaftssystems. Wir haben deshalb unter anderem eine Förderdatenbank ins Leben gerufen, die weitestgehend alle zur Verfügung stehenden Förderprogramme des Bundes, der Länder und der Europäischen Union enthält. Hier können Unternehmen über die Webseite www.foerderdatenbank.de auch nach Region und Thema differenziert nach geeigneten Förderprogrammen suchen.

Welche Rahmenbedingung muss die Politik verändern, damit es für KMU leichter wird?

Einen wirklich dringenden Handlungsbedarf gibt es beim Thema Digitalisierung auch bei Verwaltungsvorgängen wie Antragsverfahren. Hier wollen und müssen wir im Bereich des E-Governments weiter voranschreiten, sodass Antragsdaten auch auf elektronischem Wege rechtssicher und datenschutzgerecht, aber auch einfach und unkompliziert eingereicht und weitergeleitet werden können. Im Rahmen des Gesetzes zur Verbesserung des Onlinezugangs zu Verwaltungsleistungen, mit welchem sich Bund, Länder und Kommunen verpflichten, bis Ende 2022 ihre Verwaltungsleistungen über Verwaltungsportale auch digital anzubieten, wollen wir insgesamt 575 Verfahren digitalisieren und zukünftig online anbieten. Einen weiteren Abbau von Bürokratie streben wir mit dem im April 2021 verkündeten Registermodernisierungsgesetz an, mit dem zu-

künftig bereits in Registern gespeicherte Angaben und Nachweise nicht immer wieder erneut eingegeben werden müssen. Für mich ist vor allem wichtig dabei, dass ich mit der IHK und den Betrieben im Austausch über Erfahrungen und Verbesserungsvorschläge bleibe. Nur so können wir die Förderkulisse bedarfsgerecht weiterentwickeln. Ich bin froh, dass die IHK zu Dortmund, die für meinen Wahlkreis zuständig ist, sofort den weiteren und langfristigen Austausch zugesagt hat.

Gibt es auch Dinge, welche aus Ihrer Sicht von den Unternehmen geändert werden müssen, um mehr Erfolg bei der Einwerbung von Fördermitteln zu haben?

Ich glaube, die Unternehmen an sich sind hier gut aufgestellt, aber sie brauchen natürlich, wie angedeutet, personelle Kapazitäten, die es ihnen erlauben, sich ausgiebig mit den vorhandenen Fördermöglichkeiten und der Formulierung von Anträgen zu beschäftigen. Hier sehe ich auch die Industrie- und Handelskammern als wichtige Verbündete und Ansprechpartner für die kleinen und mittelständischen Unternehmen. Auch die genannte Förderdatenbank kann die Suche nach geeigneten Förderprogrammen erleichtern und verkürzen.

Welche Förderprogramme sind aus Ihrer Sicht schon heute gut für KMU geeignet und warum?

In Deutschland verfügen wir über eine sehr bunte und weitreichende Förderlandschaft. Grundsätzlich kommt es immer sehr darauf an, was für ein Unternehmen ich habe und wo und in welchem Bereich ich Unterstützung benötige. Eines der wichtigsten Förderprogramme ist sicherlich das ZIM, das Zentrale Innovationsprogramm Mittelstand. Es ist speziell auf die Bedürfnisse kleiner und mittelständischer Unternehmen ausgerichtet, technologie- und branchenoffen und regionsunabhängig. Sehr spannend und überaus sinnvoll finde ich auch die Investitionszuschüsse im Rahmen der Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur“ (GRW). Hier ist das Ziel, kleine und mittelständische Unternehmen in strukturschwachen Regionen zu unterstützen und Anreize zur Schaffung von dauerhaften Arbeitsplätzen vor Ort zu setzen. Ein wichtiges Programm für unsere Region.

Interview von Dominik Stute/Gero Brandenburg



Oliver Kaczmarek, MdB

Oliver Kaczmarek ist bildungs- und forschungspolitischer Sprecher der SPD-Bundestagsfraktion. Er wurde 1970 in Kamen geboren. Dem Bundestag gehört er als direkt gewählter Abgeordneter für den Wahlkreis Unna I seit 2009 an. Zuvor war er als Referent im Schulministerium NRW tätig. Seit 2005 ist Oliver Kaczmarek Vorsitzender des SPD-Unterbezirks Unna und seit 2017 Mitglied des SPD-Parteivorstands.

Infos und Angebote der IHK

Die IHK zu Dortmund unterstützt ihre Unternehmen mit Informationen und Beratungsangeboten dabei, sich im Förderdschungel zurechtzufinden. Auf der IHK-Webseite www.dortmund.ihk24.de/foerdermoeglichkeiten erhalten Interessierte eine Übersicht über Ratgeberportale, Infos zu Förderungen speziell für junge oder bestehende Unternehmen sowie fachspezifische Fördermöglichkeiten (etwa für den Verkehrs- und Bildungsbereich). Darüber hinaus setzt sich die IHK gegenüber Politik und Verwaltung aktiv dafür ein, die Förderprogramme wirtschaftsnah und unbürokratisch aufzusetzen.



25 Jahre Fritz-Effekt

Eine große Jubiläumsfeier konnte coronabedingt noch nicht stattfinden. Dennoch ließ es sich IHK-Hauptgeschäftsführer Stefan Schreiber (l.) nicht nehmen, den beiden Gründern der Fritz-Effekt GmbH, Burkhard (Mitte) und Volker Fritz, eine Urkunde anlässlich des Jubiläums zu überreichen. Wer mehr über das Unternehmen erfahren möchte: In der Februar-Ausgabe der Ruhr Wirtschaft gibt es ein großes Interview mit den Geschäftsführern. dortmund.ihk24.de

Kompakt

WIHOGA DORTMUND „Hospitality Management“

Im Rahmen des zweijährigen Assistent/innen-Bildungsgangs „Hospitality Management“ werden (Fach-)Abiturienten und BWL-Affine nicht nur für die Gastronomie und Hotellerie, sondern für jede kaufmännische Tätigkeit bestens qualifiziert. Somit interessieren sich schon seit einigen Jahren und besonders jetzt während der Pandemie auch größere Arztpraxen und -kliniken, Steuerberater- und Rechtsanwaltskanzleien, Autovermietungen, Autohäuser, Verwaltungen und moderne Industrieunternehmen usw. für diese praxisnahe Ausbildung. Zugangsvoraussetzung für die vollschulische Berufsausbildung „Staatl. gepr. Kaufmännische(r) Assistent(in)“ mit Schwerpunkt Hospitality Management ist das Abitur oder der schulische Teil des Fachabiturs. Daher ist der Bildungsgang auch eine hervorragende Alternative für Menschen, die nicht (mehr) sicher sind, ob ein Studium der richtige Weg für sie ist. Unterrichtsfächer sind vor allem Betriebswirtschaftslehre, Marketing, Volkswirtschaftslehre, Wirtschaftsrecht, Wirtschaftsinformatik und Revenue-Management. Spannend und praxisnah ist diese Ausbildung durch fünf vierwöchige Praxisphasen im Stil eines dualen Studiums. Der nächste Durchgang startet am 18. August. Freie Plätze sind noch vorhanden. Beratung und weitere Informationen persönlich in der WIHOGA Dortmund, Am Rombergpark 40, telefonisch unter 0231 792207-0 oder wihoga.de

Urlaubsguru ausgezeichnet

Deutschlands bestes Onlineportal.

Gesamtsieger der Kategorie „Reiseschnäppchen“ mit Rundumservice für den nächsten Urlaub: Das Onlinereiseportal Urlaubsguru ist nicht nur Ratgeber für Reisende, sondern bietet einen umfassenden Service. Informieren, vergleichen, entscheiden und buchen – Kunden finden auf der Website alle relevanten Inhalte für den nächsten Urlaub. Eine Kundenbefragung des Deutschen Instituts für Service-Qualität und des Nachrichtensenders ntv hat jetzt ergeben, dass Urlaubsguru zu den besten deutschen Onlineportalen gehört und die Kategorie „Reiseschnäppchen“ anführt. Vor allem durch einen qualitativ hochwertigen Kundenservice und eine hohe Weiterempfehlungsquote konnte sich das Reiseportal von den Wettbewerbern abheben.

„Onlineportalen wird häufig vorgeworfen, dass sie sich aus der Verantwortung ziehen, wenn es Rückfragen, Schwierigkeiten oder Probleme gibt. Unsere Experten sind über diverse Kanäle zu erreichen und kümmern sich um die Anliegen. Ein guter und vertrauensvoller Austausch mit unseren Kunden ist uns sehr wichtig“, erklärt Annika Hunkemöller, Pressesprecherin von Urlaubsguru. Seitdem erste Länder Touristen in die-

sem Jahr wieder willkommen heißen, kommt vor allem das Social-Media-Team bei den Anfragen kaum noch hinterher. „Jetzt, wo Reisen nach und nach wieder möglich sind, erhalten wir viele konkrete Anfragen zu Angeboten, zur Einreise in unterschiedliche Länder und zu den Bedingungen vor Ort. Unser Instagram-Postfach ist so voll, dass sogar schon Kollegen aus anderen Unternehmensbereichen einspringen und aushelfen. Wir haben den Anspruch, alle Fragen zu beantworten und so zum langersehnten Sommerurlaub in diesem Jahr zu verhelfen“, so Daniel Krahn, CEO und Mitgründer von Urlaubsguru. Die besten Onlineportale wurden in diesem Jahr von insgesamt 44.369 Kundestimmen in 58 Kategorien ausgezeichnet. Abgefragt wurde die Kundenzufriedenheit in den Bereichen Angebot und Leistung, Kundenservice sowie Internetauftritt. Berücksichtigt wurden dabei unterschiedlichste Unterkategorien, wie etwa Qualität und Vielfalt der Dienstleistung, Kontaktmöglichkeiten, Reaktionen auf Kundenanfragen hinsichtlich Beratungskompetenz und Freundlichkeit sowie Informationswert und Usability der Website. Auch die Weiterempfehlungsbereitschaft floss in die Bewertung ein.



Sicher durch unsichere Zeiten

NORDWEST Handel gelang im Jahr 2020 ein Rekordwert und das zweitbeste EBIT in der Unternehmensgeschichte.

Mit 3,8 Mrd. Euro Geschäftsvolumen und damit einem Anstieg von über 14 Prozent ist der NORDWEST Handel AG 2020, trotz der Auswirkungen der Covid-19-Pandemie, ein neuer Rekordwert gelungen. Mit 185 Mio. Euro ist zudem der höchste Lagerumsatz in der Unternehmensgeschichte erzielt worden und mit 11,2 Mio. Euro das zweitbeste Ergebnis (EBIT) nach dem Jubiläumsjahr. Auch die Anzahl der angeschlossenen Fachhandelspartner entwickelte sich erfreulich. Im abgelaufenen Jahr konnte die Anzahl im Konzernverbund um 34 auf nunmehr 1.125 gesteigert werden. Dies bestätigt die enge und vertrauensvolle Zusammenarbeit zwischen NORDWEST und ihren Partnern. „Bei aller Verunsicherung und Ungewissheit hat sich 2020 wieder einmal gezeigt, dass NORDWEST ein verlässlicher Partner ist“, berichtet Jörg Simon, NORDWEST-Vorstand für Haustechnik/Stahl/Finanzen auf der Online-Bilanzpressekonferenz.

Der Geschäftsbereich Stahl erzielt mit einem Geschäftsvolumen von 1.303,3 Mio. Euro einen weiteren Höchstwert und übertrifft den bisherigen Rekordwert aus dem Vorjahr um 6,3 Prozent. Die abgesetzte Tonnage konnte dabei deutlich um 18,5



Jörg-Axel Simon, Mitglied des Vorstands. Foto: NORDWEST

Prozent ggü. dem Vorjahr gesteigert werden. Neben der anhaltend hohen Nachfrage im Bereich Bewehrungsstahl aufgrund intensiver Bautätigkeiten, haben vor allem die Auswirkungen der Covid-19-Pandemie die Entwicklung des Geschäftsbereiches geprägt. Dabei sind die Fachhandelspartner aus dem industriell verarbeitenden Sektor stärker betroffen als die aus dem baunahen Bereich, die sich aufgrund der nach wie vor guten Auftragslage behaupten konnten. Angesichts der unsicheren Preisentwicklungen sind insbesondere im letzten Quartal Lagerdispositionen seitens der Fachhandelspartner vorgezogen worden. Der Geschäftsbereich Bau-

Handwerk-Industrie insgesamt erzielt zum 31. Dezember 2020 ein Geschäftsvolumen von 1.225 Mio. Euro und damit einen durch die Prognose abgedeckten Anstieg um 5,5 Prozent ggü. dem Vorjahreswert. Der Bereich Bau erreicht ein Geschäftsvolumen von 425,8 Mio. Euro und erzielt damit einen Anstieg von 9,4 Prozent ggü. dem Vorjahr. Die Ausweitung des Geschäftsvolumens basiert auf der begonnenen Zusammenarbeit mit neu angeschlossenen Händlern sowie auf der weiter intensivierten vertrauensvollen Partnerschaft mit bestehenden Fachhandelspartnern.

Herausfordernde Lage

Der Geschäftsbereich Haustechnik setzt seine erfolgreiche Entwicklung aufgrund der Neuausrichtung fort und baut das Geschäftsvolumen um 19,2 Prozent auf 256,3 Mio. Euro aus. Die Lage in der Haustechnik-Branche ist weiterhin herausfordernd. Vorübergehende pandemiebedingte Schließungen der Ausstellungen, ein erhöhter Verdrängungswettbewerb, Übernahmeaktivitäten sowie Montageengpässe im verarbeiten-

den Handwerk prägen die allgemeine Geschäftsentwicklung. Vor diesem Hintergrund ist die erreichte Entwicklung im Berichtszeitraum besonders hervorzuheben. Der durch die Factoring-Aktivitäten der TeamFaktor NW GmbH geprägte Geschäftsbereich TeamFaktor/Services kann das Volumen im Vergleich zum Vorjahr nochmals deutlich steigern. Angetrieben durch die Erweiterung des Kundenstamms wird ein Geschäftsvolumen von 1,02 Mrd. Euro und damit ein Anstieg von 39,9 Prozent ggü. dem Vorjahreswert erzielt. Die TeamFaktor NW GmbH hat sich als Spezialdienstleister für das Factoring des PVH am Markt etabliert.



Einblick. Ausblick. Weitblick.

Ob Wirtschaftsdiskussion, 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

Hees Bürowelt gilt als klimaneutral

Für ihr Engagement zur Kompensation von CO₂-Emissionen wurde die Unternehmensgruppe ausgezeichnet.

HEEES hat sich als Ziel gesetzt, durch nachhaltige Innovationen und Investitionen wesentlich dazu beizutragen, der ökologischen und sozialen Verantwortung gerecht zu werden. Diesem Ziel sieht sich die Hees Bürowelt schon lange eigeninitiativ verpflichtet. Mit Gebäudemaßnahmen hat der Bürovollsortimenter mit 400 Angestellten bereits seinen CO₂-Ausstoß konstant und eigeninitiativ gesenkt. Dazu zählen eine gasbetriebene Luft-Wasser-Wärmepumpe, die Nutzung von Abwärme aus dem Rechenzentrum, tageslichtabhängige Beleuchtungsanlagen und die hauseigene Fotovoltaikanlage. Dazu kommt die begonnene E-Mobilisierung des Fuhrparks und die Auswahl nachhaltiger Lieferanten.

Nun hat sich die Hees Bürowelt darüber hinaus dazu entschlossen, auch den nach den Maßnahmen im Gebäudemanagement und Fuhrpark verbliebenen CO₂-Abdruck durch nachhaltige und zertifizierte Klima-

schutzprojekte zu kompensieren. Hierzu unterstützt HEES umfangreich die Projekte der Organisation myclimate, wie beispielsweise das Kocher-Projekt im kenianischen Siaya-Gebiet oder das spannende Solarnergie-Projekt im Bundesstaat Rajasthan in Indien.

„Besonders wichtig ist es uns jedoch, dass diese Maßnahmen zur Kompensation unser verbliebenen

CO₂-Emissionen nicht unseren Antrieb bremsen werden. Wir möchten den Weg der CO₂-Reduktion und -Vermeidung weiterhin konsequent beschreiten“, so Florian und Sebastian Leipold über ihre Bemühung, auch weiterhin den CO₂-Ausstoß des Unternehmens zu senken. Die Auszeichnung erfolgte stellvertretend durch die Kyocera-Vertreter Stephen Schienbein und Nelson Ventura Gomes.



Florian und Sebastian Leipold (r. und 2. v. l.), Geschäftsführer Hees Bürowelt Unternehmensgruppe, mit Stephen Schienbein (2. v. r.), Senior Sales Vertrieb Kyocera Deutschland und Nelson Ventura Gomes (l.), Gebietsverkaufsleiter West Kyocera Deutschland, bei der Übergabe der Auszeichnung.

Foto: Hees Bürowelt

Marx & Marx verstärkt sich mit namhaftem Manager

Christian Hoppe wechselte zum 1. Mai von der HDI Global SE zum unabhängigen Versicherungsmakler.

Wir sind glücklich und stolz, mit Christian Hoppe einen so namhaften Experten und Manager für uns gewonnen zu haben. Er unterstützt uns als Geschäftsführer der Bereiche Industrie und Gewerbe“, so Marx & Marx-Geschäftsführer Christoph Brücher. „Ich freue mich sehr auf die neue Aufgabe und

werde sie mit vollem Einsatz angehen. Neben langjähriger Erfahrung bringe ich umfassende Kenntnisse des Versicherungsmarktes, der nationalen und internationalen Strukturen der Wirtschaft sowie Kompetenz bei der Bewertung und Begrenzung unternehmerischer Risiken mit ein. Davon werden die Kundinnen und

Kunden von Marx & Marx nachhaltig profitieren“, wirft Hoppe einen Blick nach vorne. Der 59-jährige Versicherungsfachwirt verfügt über 39 Jahre Berufserfahrung im industriellen Versicherungsgeschäft. Nach seiner Ausbildung zum Versicherungskaufmann sowie Tätigkeit als Underwriter übernahm Hoppe beim HDI im Jahr 1992 die Leitung der Abteilung „Haftpflicht/Unfall/Rechtsschutz“ bevor er 1999 zum Leiter der Abteilungen Maklervertrieb und Großkunden wurde. Anfang 2009 folgte die Berufung zum Niederlassungsleiter der HDI-Niederlassung Dortmund. In dieser Funktion verantwortete der begeisterte BVB-Anhänger das Geschäft im Bereich mittelständischer Industriekunden in der Region „Westfalen“. Die Zuständigkeit des gebürtigen Kameners erstreckte sich sowohl auf den Direkt- wie auch den Firmenvermittler- und Maklervertrieb.



Marx & Marx-Geschäftsführer Christoph Brücher (l.) freut sich auf die Verstärkung durch Christian Hoppe.

Foto: Stephan Schütze

Neuer Wohnraum für Dortmund

Haus & Grund im Dialog mit Oberbürgermeister Thomas Westphal.

Ein zentrales Anliegen der Stadt Dortmund ist, Wohnraum zu schaffen. Unser Ziel sind 2.000 Wohneinheiten pro Jahr. Dazu ist eine gemeinsame Kraftanstrengung aller am Wohnungsmarkt tätigen Akteure nötig“, so Oberbürgermeister Thomas Westphal zur Einbeziehung der privaten Haus-, Wohnungs- und Grundeigentümer mit Blick auf die Neubaupläne der Stadt und zur künftigen Vergabe von Baulandflächen. „Gute Konzepte für die Mieterinnen und Mieter sind das wichtigste Argument für den Verkauf von Baulandflächen und für die Auswahl möglicher Bauherren“, erläutert Westphal anlässlich eines Besuchs bei Haus & Grund Dortmund. Der Präsident des Eigentümerverbands, Walter Derwald, hatte den Oberbürgermeister nach seiner Wahl zu einem persönlichen Meinungsaustausch eingeladen und zeigte sich nach dem Gespräch zufrieden. „Ich freue mich, dass der Oberbürgermeister unserer Einla-



Haus-&-Grund-Präsident Walter Derwald (2. v. r.) mit Oberbürgermeister Thomas Westphal (2. v. l.) und den Geschäftsführern Dr. Thomas Bach (r.) und Dennis Soldmann (l.).

Foto: Haus & Grund

derung gefolgt ist und die Relevanz der privaten Eigentümer für den Dortmunder Wohnungsmarkt ausdrücklich bestätigt hat. Die privaten Vermieter sind vor allem an guten Mietverhältnissen interessiert und verzichten eher auf den einen oder anderen Euro, wenn stattdessen der Mieter länger in der Wohnung bleibt“, so

Derwald. Haus & Grund und Stadt Dortmund sehen in dem Gespräch eine gute Grundlage für einen weiteren intensiven Austausch im Hinblick auf das gemeinsame Ziel zur Verbesserung der Wohnraumversorgung. „Die privaten Eigentümer können hierzu einen wichtigen Beitrag leisten“, so Derwald.

Attraktive Unternehmenskultur

QuinScape GmbH zählt zu den besten Arbeitgebern in Deutschland und der ITK-Branche.

Die in Dortmund ansässige QuinScape GmbH zählt in diesem Jahr zu den Siegern des „Great Place to Work“-Wettbewerbs. Zum fünften Mal in Folge platzierte sich das auf Datenanalyse spezialisierte IT-Service-Unternehmen in den Kategorie Nordrhein-Westfalen, IT-Branche und Beste Arbeitgeber Deutschlands. „Wir freuen uns sehr über das wiederholt hervorragende Zeugnis, welches uns unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter über anonymisierte Befragungen und Bewertungen ausgestellt haben“, zeigt sich Geschäftsführer Dr.-Ing. Thomas Biskup hocherfreut.

Basis für die Auszeichnungen „Great Place to Work® 2021“ sind anonymisierte Befragungen bzw. Bewertung seitens der Angestellten, ergänzt um eine Prüfung der Qualität und Attraktivität der Arbeitsplatzkultur durch das unabhängige „Great



Wiederholt erhielt das Unternehmen ein „hervorragendes Zeugnis“. Foto: QuinScape

Place to Work®“-Institut. Ausgezeichnet werden nur Unternehmen, die aus Sicht ihrer Beschäftigten eine besonders gute und attraktive Unternehmenskultur sowie motivierende Rahmenbedingungen bieten. „Seit April 2020 arbeitet ganz QuinScape aus dem Homeoffice. Alle unsere Arbeitsplätze sind remote. Und trotz-

dem klappt alles wie am Schnürchen und wir haben es alle gemeinsam geschafft, dass sich die Corona-Pandemie nicht negativ auf unsere Unternehmenskultur ausgewirkt hat. Wir sind unsagbar stolz auf unsere Kolleginnen und Kollegen“, kommentiert Dr. Thomas Biskup das vergangene Coronajahr 2020.

Neue Mobilität für die Wirtschaft nutzbar machen

CargoBike Dortmund startet in die zweite Runde der Testwochen für Lastenräder.

»Besonders im Stadtverkehr kann man mit dem Lastenrad Kosten, Zeit und gleichzeitig Emissionen einsparen.«

Wulf-Christian Ehrich,
stellvertretender
IHK-Hauptgeschäftsführer

Nach der erfolgreichen Pilotphase im vergangenen Jahr weitet CargoBike Dortmund, die gemeinsame Initiative von Wirtschaftsförderung Dortmund und Industrie- und Handelskammer (IHK) zu Dortmund, das kostenlose Test- und Beratungsangebot für Dortmunder Betriebe jetzt noch aus. Unternehmen aller Größen und aus allen Branchen können sich die Schwerlastenräder kostenlos ausleihen und die Vorzüge neuer Mobilität eine Woche lang kennenlernen. CargoBike Dortmund setzt sich seit mittlerweile sieben Jahren für die sinnvolle Integration von Lastenrädern in den Dortmunder Wirtschaftsverkehr ein. Die Grundlage hierfür bildet die gute Beratung der Unternehmen. Alle Interessenten werden zunächst umfassend informiert und erhalten wichtige Hinweise, welches der insgesamt vier E-Lastenradmodelle am besten geeignet ist und wie das Rad in den Geschäftsprozess sinnvoll integriert werden kann.



„Die Mobilität wird sich für unsere Mitgliedsbetriebe in den nächsten Jahren deutlich verändern. Durch konkrete Angebote und Alternativen sollen die Veränderungen zur Chance und nicht zur Einschränkungen werden. Besonders im Stadtverkehr kann man mit dem Lastenrad Kosten, Zeit und gleichzeitig Emissionen einsparen“, macht Wulf-Christian Ehrich, stellvertretender IHK-Hauptgeschäftsführer, deutlich. Um für die Zukunft neue wichtige Erkenntnisse zu gewinnen, werden die diesjährigen Testwochen wissenschaftlich begleitet. „Vorteile und Hindernisse sehen von Branche zu Branche sehr unterschiedlich aus. Wir schauen uns im Rahmen einer wissenschaftlichen Arbeit zusätzlich die konkreten Hindernisse und das Potenzial zweier Branchen genauer an. Deshalb können wir im Moment Pflegediensten und Einzelhändlern, die sich bei uns melden, sogar noch ein erweitertes Angebot machen“, erläutert Ehrich.

Kein Führerschein erforderlich

Friedrich-Wilhelm Corzilius, Geschäftsleiter Kundenservice bei der Wirtschaftsförderung Dortmund, nennt weitere Pluspunkte: „Das Lastenrad kann den Fuhrpark für viele Betriebe sinnvoll ergänzen. Das Potenzial steckt nicht nur in klassischen Lieferfahrten, sondern in allen Außenterminen mit Kunden oder Besorgungsfahrten.“ Zudem, so betont Corzilius, könnten die Räder meist von fast allen Mitarbeitern genutzt werden und trafen den Zeitgeist. „Neben den ökonomischen Vorteilen benötigt man keinen Führerschein für das Lastenrad. Junge Mitarbeiter verfügen häufig nicht mehr über einen Führerschein. Das Lastenrad bietet eine moderne Art der Mobilität, die bei jun-





gen Arbeitskräften sehr gefragt ist. Wir sehen aber auch sehr deutlich die Chancen für Langzeitarbeitslose, über eine Beschäftigung mit niedrigen Eintrittshürden wieder den Weg zurück in den Arbeitsmarkt zu finden.“

Einer der bereits überzeugten Unternehmer ist Ralf Barthel, Inhaber des Weinfachhandels Weinblatt in Dortmund-Aplerbeck. Barthel hatte 2020 an den Testwochen teilgenommen und daraufhin ein Lastenrad gekauft. „Schnell, flexibel und ein toller Zuspruch der Kunden“, kann er seine Erfahrungen zusammenfassen. Er stellte in seiner Testphase fest, dass ein vollständiger Ersatz des Lieferwagens nicht möglich ist, das E-Lastenrad aber eine leistungsfähige Ergänzung darstellt. Michael Arndt, Geschäftsführer der Michael Arndt Systemintegration GmbH, testet als Nächster ein Schwerlastrad. „Die Auslieferung sowie die Montage- und Serviceleistungen für hochwertige Medientechnik lassen sich auch mit dem Lastenrad abwickeln. Gerade bei Kunden in der Innenstadt oder in Wohngebieten müssen wir oft weit weg parken und viel schleppen. Mit dem Lastenrad wird dieses Problem nicht auftreten und wir haben alle Werkzeuge, Ersatzteile und Messgeräte nahebei und im Blick. Die neue Form der Mobilität birgt viele Chancen für junge Gründer. Die Firma Antric etwa ist ein Spin-off der Hochschule Bochum, entwickelt E-Räder und wird bereits seit drei Jahren von CargoBike Dortmund unterstützt und begleitet.“

„Wir sind dankbar für die Möglichkeit, unser erstes Modell auf Herz und Nieren testen zu können. Ohne den regelmäßigen Austausch und das Netzwerk von CargoBike Dortmund wäre vielleicht aus der Idee noch keine handfeste Unternehmensgründung

geworden,“ sagt Gründer Moritz Heibrock. Das Unternehmen Citkar aus Berlin hat sich auf dem wachsenden Markt der Lastenradhersteller bereits schon länger einen Namen gemacht und fertigt in Serie. Gründer und CEO Jonas Cremer beteiligt sich gerne an den diesjährigen Testwochen und lobt die Aktivitäten von CargoBike Dortmund ausdrücklich: „Dortmund gehört mit der etablierten Netzwerkstruktur definitiv zu den Toplocations für das Thema Lastenrad in Deutschland. Die IHK und die Wirtschaftsförderung sind anerkannte Partner, die uns bei der Produktverbesserung helfen können.“

› **Ansprechpartner bei der IHK und Wirtschaftsförderung sind**
Stefan Peltzer, Tel. 0231 5417-146
p.peltzer@dortmund.ihk.de
Ralf Finger, Tel. 0231 50-29212,
Ralf.finger@stadtdo.de

Start in die CarboBike-Testwoche (v.l.): Friedrich-Wilhelm Corzilius, Eric Diederich, Annchristin Weiß, Stefan Peltzer, Wulf-Christian Ehrich, Michael Arndt, Ralf Finger und Holger Reddehase.

Fotos: IHK/Stephan Schütze



Schuldenfalle Internet vermeiden

Creditreform Dortmund vermittelt Schülerinnen und Schülern der Marie-Reinders-Realschule Finanzkompetenz.

Allgemeine Geschäftsbedingungen, Besonderheiten von Onlineverträgen, das Widerrufs- und Rückgaberecht, Vertragsklauseln und versteckte Abo-Modelle – bei Geschäften im Internet gibt es viel zu beachten. „Gerade für Jugendliche, die noch wenig Erfahrungen im Geschäftsleben haben, ist hier Vorsicht geboten“, so Wolfgang Scharf, Geschäftsführer der Creditreform Dortmund. In einem Onlineseminar vermittelte er zusammen mit seiner Tochter Romina den Schülerinnen und Schülern der neunten Klassen der Marie-Reinders-Realschule alle wichtigen Informationen zum Thema „Finanzkompetenz – Verträge im Internet“. „Es ist uns eine Herzensangelegenheit, den Jungen und Mädchen gerade in dieser Zeit, in der bereits so viele Veranstaltungen nicht stattfinden können, diese digitalen Kompetenzen und wichtigen Lebenstipps für

ihre berufliche und persönliche Zukunft mit auf den Weg zu geben. Auch wenn es in diesem Jahr – den Umständen geschuldet – nur online stattfinden konnte“, so Scharf.

Folgen wirtschaftlichen Handelns abschätzen

Dass viele Jugendliche und junge Erwachsene Probleme haben, die Folgen ihres wirtschaftlichen Handelns abzuschätzen, zeigt die jährliche Insolvenzuntersuchung der Creditreform. Nach den aktuellen Zahlen aus dem Jahr 2020 sind rund 1,11 Mio. Menschen in Deutschland unter 30 Jahren überschuldet. „Im Vergleich zum Vorjahr hat sich die Lage zwar um rund 303.000 Fälle (21,4 Prozent) Fälle verringert, dennoch sind die Zahlen enorm hoch“, sagt Romina Scharf. Ein Grund aus Sicht der Experten: Häufig können Betroffene nicht abschätzen, was „hinter den Ku-

lissen“ geschieht, wenn sie beispielsweise eine Onlinebestellung tätigen. „Bei der reinen Handhabung der Technik macht der jungen Generation niemand etwas vor“, so Finanzexperte Scharf. „Aber ab wann ein Vertrag zustande gekommen ist und welche Folgen ein vielleicht falscher Klick haben kann, ist für viele nur schwer nachzuvollziehen.“ Was die Schüler beim Vortrag besonders interessierte, war, wie Internethändler die Bonität ihrer Kunden so schnell beurteilen können. Spannend war für sie dabei zu erfahren, dass Unternehmen diese Infos bereits innerhalb von einer Sekunde nach einem Klick des Kaufinteressenten vorliegen haben. Wolfgang und Romina Scharf zeigten den Schülerinnen und Schülern auf, woher diese persönlichen Informationen stammen sowie welche Daten von Unternehmen weitergegeben werden dürfen und welche nicht. Als Kooperationspartner der Marie-Reinders-Realschule unterstützt die Creditreform Dortmund die Schule seit Langem bei Projekten zur Berufsorientierung und zur Stärkung der Finanzkompetenz. Für Schulleiter Jörg Skubinn ist dies besonders wichtig: „Zusätzlich zum vorgegebenen Lehrplan muss Schule immer auch eine zeitgemäße Allgemeinbildung vermitteln. Gerade wirtschaftliche Zusammenhänge, Themen wie Datenschutz und Sicherheit im Internet gehören unbedingt dazu.“
creditreform.de/dortmund mrrdo.com



Nathalie Kehls, Lehrerin an der Marie-Reinders-Realschule, Wolfgang Scharf, Geschäftsführer der Creditreform Dortmund, und seine Tochter Romina (v.l.) gaben den Schülerinnen und Schülern der Realschule wichtige Tipps zu Taschengeld, Onlinegeschäften und Vertragsarten.

Foto: Stephan Schütze

RUHR Wirtschaft
Das regionale Unternehmermagazin

Beilagen – bitte beachten.

Einem Teil dieser Ausgabe liegen Beilagen folgender Firmen bei:

TÜV Nord Akademie, Essen Online-Seminare

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



Helen Waltener (l.), Marketingmitarbeiterin bei DOKOM21, und Stefan Koth, Vorsitzender der Initiative Pro Schach e.V., freuen sich auf die 48. Internationalen Dortmunder Schachtage.

Foto: Roland Kentrup

Dame und König sind digital am Zug

Mit Gigabit-Internetgeschwindigkeit beflügelt DOKOM21 die 48. Internationalen Dortmunder Schachtage.

DOKOM21 unterstützt als Sponsor die 48. Internationalen Dortmunder Schachtage. Mit Gigabit-Internetgeschwindigkeit und einer Anbindung an das DOKOM21-Glasfasernetz beflügelt der regionale Telekommunikationsdienstleister die digitale Gegenwart und Zukunft des renommierten Schachfestivals, das vom 10. bis 18. Juli in Dortmund sowie weltweit im Internet stattfindet. „Bereits seit 2003 unterstützt DOKOM21 als einer der führenden Telekommunikationsdienstleister in der Region erfolgreich die Internationalen Dortmunder Schachtage. Ich freue mich sehr, dass wir in diesem Jahr mit Gigabit-Internetgeschwindigkeit und einer Anbindung an das DOKOM21-Glasfasernetz mit dazu beitragen, dass das international renommierte Schachfestival auch digital zu einem Megaerfolg werden kann“, sagt Helen Waltener, Marketingmitarbeiterin bei DOKOM21.

Die 48. Internationalen Dortmunder Schachtage wollen den Zuschauern auf der gesamten Welt Livebilder und die Partien im Internet präsentieren. DOKOM21 stellt den Schachtagen für die Präsentation der Veranstaltung im Internet eine synchrone Glasfaseranbindung mit einer permanent stabilen Bandbreite von 500 Mbit/s kostenlos zur Verfügung. Zusätzlich stattet DOKOM21 das Pressezentrum und das Organisationsbüro der Schachtage im Kongresszentrum der Westfalenhallen mit einer exklusiven Glasfaserleitung mit 100 Mbit/s im Upload und Download aus. Damit trägt der regionale Telekommunikationsdienstleister dazu bei, die digitale Gegenwart und Zukunft des renommierten Schachfestivals zu sichern. Die Dortmunder Schachtage erfahren in diesem Jahr einen digitalen Schub. Durch die Digitalisierungsinitiative wird das internationale Schachturnier, an dem Weltmeister, Großmeis-

ter, Nachwuchssportler und Amateure gleichermaßen beteiligt sind, noch intensiver zu erleben sein. Im Rahmen des digitalen „Sparkassen Online Open“ können Spielerinnen und Spieler weltweit direkt teilnehmen. Dieses offene Turnier startet bereits am 10. Juli. Der Veranstaltungsleiter der Dortmunder Schachtage Carsten Hensel freut sich, die seit 2003 erfolgreiche Zusammenarbeit mit DOKOM21 fortzusetzen: „Wir sind sehr froh, dass wir wieder auf DOKOM21 als Unterstützer für das Schachfestival mit nationaler und internationaler Bedeutung zählen können. Die Gigabit-Internetanbindung durch DOKOM21 ist für uns eine sehr gute Grundlage, um die digitale Präsenz der Dortmunder Schachtage erfolgreich zu entwickeln und zu gestalten.“





IHK-Hauptgeschäftsführer Stefan Schreiber (r.) gratulierte den Geschäftsführenden Gesellschaftern der Bernhard Heckmann Bauunternehmung (v. l.) Thomas Saerbeck, Milenko Pulic und Martin Karnein zum Jubiläum. Schreiber betonte bei seinem Besuch die besondere Bedeutung der Industrie als tragende Säule der Wirtschaft in der IHK-Region.

Vom Familienunternehmen zur Unternehmensfamilie

100 Jahre Heckmann: 1921 in Hamm mit einem Pferdegespann gestartet – heute eine erfolgreiche Bauunternehmung mit Rundum-Portfolio und 110 Mio. Euro Jahresbauleistung.

VON ULF MÖHRKE

Stillstand gibt es bei Heckmann nicht – vor 100 Jahren ebenso wenig wie heute. Im Mai 1921 gründen die Eheleute Bernhard und Therese Heckmann im Hammer Norden ihr Unternehmen. Die Aufträge zur Reinigung städtischer Entwässerungsgräben und für die Müllabfuhr erledigen sie mit Pferd und Wagen. Von Anfang an erweitern sie ihren Tätigkeitsbereich: Heckmann verlegt Elektrokabel für Zechen und Siedlungen, installiert Abwasserkanäle und baut für die Eisenbahn. Während des Zweiten Weltkriegs liegt der Schwerpunkt auf Reparaturen von Eisenbahnanlagen, nach dem Krieg auf deren Wiederaufbau sowie dem von Industrieanlagen.

Neustrukturierung

Nach dem Tod des Firmengründers übernimmt 1951 sein Sohn Bernhard Heckmann jun. die Leitung. Das Unternehmen macht sich einen Namen im Hoch-, Tief- sowie Eisenbahnoberbau und verlegt Anfang der 1960er-Jahre seinen Stammsitz an die Römerstraße in Bockum-Hövel. Zwischen 1967 und 1989 gehen leitende Funktionen nach und nach an verdiente und kompetente Mitarbeiter über. 1989 entscheidet sich Martin

Karnein, das Angebot zur Übernahme der Geschäftsführung des Unternehmens anzunehmen. Bereits 1985 hatte der Diplom-Bauingenieur die Gründung der Heckmann Bau GmbH & Co. KG initiiert. Karnein nimmt die Neustrukturierung des Unternehmens in Angriff. Unter tatkräftiger Mithilfe von Mitgeschäftsführern und -gesellschaftern entsteht die heutige Heckmann-Unternehmensfamilie – spezialisiert auf Gewerbe- und Industriebau, Kanal- und Straßenbau. Weitere Neugründungen unter dem Dach der Heckmann Bauunternehmung sind die Heckmann Service GmbH & Co. KG (1993), die Heckmann Bauland und Wohnraum GmbH & Co. KG (1994) sowie die Heckmann Bauplus GmbH (2005).

Heute bedient die Bauunternehmung schwerpunktmäßig drei Geschäftsfelder: die öffentliche Hand, Industriekunden und die Energiewirtschaft. Auch für kleinere Aufträge steht Heckmann zur Verfügung. Die Sanierung von Wohn- und Gewerbeimmobilien beispielsweise ist ein Fall für die Heckmann Bauplus GmbH.

Das aus der Diversifizierung entstandene Netzwerk entwickelt sich nicht zu einem „von oben durch-

regierten“ Konzern, sondern zur Heckmann-Unternehmensfamilie. Jede Firma agiert selbstständig auf dem Markt, arbeitet gegebenenfalls jedoch Hand in Hand mit den Schwesterunternehmen. Damit ist die Basis des umfassenden Portfolios und der „Alles aus einer Hand“-Philosophie der Bauunternehmung gelegt. Außerdem hilft die so erworbene Flexibilität den Unternehmen, die mehrjährige Struk-



turkrise der Baubranche um die Jahrtausendwende zu überstehen. In vielen Bereichen geht die Heckmann Bauunternehmung eigene Wege. Als beispielsweise die Fuhrparks vieler Unternehmen der Baubranche zunehmend unrentabel werden, entschließt die Heckmann-Geschäftsführung sich nicht, ihre Lkw komplett abzuschaffen und stattdessen Transportunternehmen zu beauftragen, wie andere es tun. Im Gegenteil: Heckmann spezialisiert sich auf Schwer- und Sondertransporte und bietet diese Spezialtransporte auf dem Markt an. Heute sind die Fahrzeuge der Heckmann Service GmbH nicht nur im eigenen Auftrag, sondern auch für fremde Baustellen und Unternehmen unterwegs. Ähnliches gilt auch für andere Leistungen: Die Hammer warten und reparieren beispielsweise Fremdfahrzeuge in ihrer Werkstatt und versorgen nicht nur ihre eigenen Baustellen mit Treibstoff und Wasser.

Drei Heckmann-Grundsätze

„Bei uns geht es zwar um Maschinen und um Technik, aber das ist nicht das Wichtigste“, sagen die Mitgesellschafter Thomas Saerbeck und Milenko Public. „Es geht zuallererst um Menschen – um die Menschen, die für uns arbeiten, und auch die, für die wir arbeiten – unsere Kunden.“ Aus diesem Credo leiten sich drei Grundsätze der Heckmann-Unternehmensfamilie ab.

Erstens ist es gelebte Heckmann-Tradition, eigene Mitarbeiter:innen zu Mitunternehmer:innen zu machen. Sie wachsen in leitende



»Seit über 30 Jahren bilden wir ganz intensiv aus. Nachwuchssorgen kennen wir nicht, ebenso wenig wie das Problem der Überalterung.«

Martin Karnein, Geschäftsführer

Funktionen innerhalb der Unternehmen und übernehmen damit entsprechende Verantwortung. Manager:innen „von draußen“ gibt es nicht. „Dadurch gewährleisten wir die gemeinsame Philosophie unserer Firmen“, so Karnein. „Sie sind wie Geschwister mit unterschiedlichen Talenten und Charakteren – jedoch mit gemeinsamen Wurzeln und einer Haltung.“

Zweitens setzt Heckmann auch beim gewerblichen Personal auf „Eigengewächse“. „Seit über 30 Jahren bilden wir ganz intensiv aus“, berichtet der Geschäftsführer. Insgesamt rund 60 Azubis – künftige Straßen-, Kanal- und Stahlbetonbauer:innen – stehen bei Heckmann in den Startlöchern. Jedes Jahr starten etwa 20 junge Leute aus der Ausbildung ins Berufsleben – mehr, als jährlich aus dem Unternehmen in den Ruhestand gehen. Karnein: „Nachwuchssorgen kennen wir nicht, ebenso wenig wie das Problem der Überalterung.“

„Unser Wort gilt!“, lautet der dritte Heckmann-Grundsatz. „Mit uns kann

man Millionenprojekte durchführen – ohne Vertrag“, versichert Martin Karnein. „Wir halten uns an Abmachungen. Falls eine Ausschreibung unvollständig ist, sagen wir das dem Kunden sofort und stellen keine nachträglichen Forderungen.“ Dabei pflegt das Unternehmen die Kommunikation der kurzen Wege. „Nicht schreiben, sondern sprechen und lösen“, lautet das Motto. „Bevor wir zig E-Mails hin- und herschicken, greifen wir zum Telefon und reden mit unseren Kunden.“

Baustelle mit Zukunft

Diese Grundsätze funktionieren: Das belegen sowohl die Heckmann-Geschichte als auch die aktuellen Projekte der Unternehmensfamilie. Als Generalunternehmer übernahm Heckmann beispielsweise Hoch- und Tiefbau sowie den Bau der Ausstellungshalle und der Parkplätze für das Hammer Autohaus Ostendorf, eins der größten und modernsten Autohäuser der Region. Im Auftrag der TU Dortmund und des Übertragungsnetzbetreibers Amprion errichtete das Unternehmen ein Testzentrum zur Erforschung der Hochspannungs-Gleichspannungs-Übertragung (HGÜ) im Rahmen der Energiewende.

Und auch als Projektentwickler betätigt sich Heckmann erfolgreich: Für die sechs Villen des Hammer Museumsquartiers mit 180 Wohnungen führte die Bauunternehmung Ausführungsplanung, Projektleitung, Bauleitung und Vertrieb mit eigenen Teams durch. Heckmann ist auch nach hundert Jahren immer noch in Bewegung. Oder wie Martin Karnein treffend sagt: „Vor 100 Jahren war Heckmann bereits eine Baustelle mit Zukunft – und das bleibt auch so!“

Heckmann-Mitarbeiter bei Kanalisationsarbeiten im Jahr 1932.

www.heckmann-bau.de/



Der Heckmann-Firmensitz in Hamm.

Fotos: Heckmann



Foto: iStock

„Neustart mit eigenen Maßnahmen flankieren“

Appell an Kommunen: IHKs Dortmund und Münster stehen zu Gesprächen bereit.

Die Präsidenten der IHK zu Dortmund und der IHK Nord Westfalen haben Mitte Mai gemeinsam an die Kreise, Städte und Gemeinden in ihren IHK-Bezirken appelliert, die Möglichkeiten der neuen NRW-Corona-Schutzverordnung „bis auf den letzten Millimeter auszuschöpfen, um den Neustart der Wirtschaft in den besonders betroffenen Branchen zu unterstützen“. Sowohl Heinz-Herbert Dustmann (IHK Dortmund) als auch Dr. Benedikt Hüffer (IHK Nord Westfalen) zeigten dabei „volles Vertrauen in die kommunalen Spitzenvertreterinnen und -vertreter, dass sie den neuen Schwung jetzt mit zusätzlichen Aktivitäten oder der erweiterten Aussetzung von kommunalen Vorschriften beispielsweise für die Außengastronomie flankieren“. Es gebe mancherorts bereits gute Ansätze und Modelle, die nun flächendeckend umgesetzt werden sollten. Auch die ersten Rückmeldungen aus verschiedenen Kreisen stimmten die Präsidenten zuversichtlich. Sie betonten: „Wir stehen für Gespräche bereit.“

Sehr wohlwollend verfolgten die IHKs das Engagement in den Kreisen und Kreisfreien Städten, „das Bestmögliche für die Gastronomen herauszuholen“. Vor allem müssten nach Meinung der beiden IHKs die Innenstädte wiederbelebt und gestärkt werden. Als Maßnahmen sind dafür aus IHK-Sicht gezielte Stadtmarketing-Aktivitäten zur Stärkung der Erlebnis- und Aufenthaltsqualität notwendig. Beide IHK-Präsidenten dankten der Landesregierung für die Lockerungen durch die Corona-Schutzverordnung: „Wir haben viele Wochen dafür gekämpft und immer darauf gehofft, diese Lockerungen aber angesichts vieler vorangegangener Enttäuschungen nicht erwartet.“ Hüffer sprach von einem „hoffnungsvollen Stufenplan, der die Anstrengungen“ der Unternehmen in den betroffenen Branchen „mit einer konkreten Öffnungsperspektive be-



Heinz-Herbert Dustmann. Foto: IHK /Schütze

lohnt“. Nun müsse alles dafür getan werden, „diese Perspektive abzusichern und dauerhaft und verlässlich Wirklichkeit werden zu lassen“. Allerdings würden die Händler die nun zusätzlich nötigen Negativtests als weitere Eintrittshürde für ihre Kunden empfinden und dies auch deutlich spüren –

hier müsse nachgebessert werden.

Dustmann sah in der neuen Corona-Schutzverordnung ebenfalls einen Schritt in die richtige Richtung. „Allerdings erscheint er uns angesichts stark sinkender Inzidenzwerte zu zögerlich und mutlos“, betonte der IHK-Präsident aus Dortmund. Er forderte darüber hinaus eine unbürokratische und kostenfreie Erweiterung der Flächen für die Außengastronomie einschließlich der notwendigen Maßnahmen zum Schutz gegen Wind, Regen und Kälte. „Für die Startphase und eine begrenzte Phase der Erholung der

Gastronomie sollten bau- und ordnungsrechtliche Regelungen, die eine Außergastronomie behindern, außer Kraft gesetzt werden“, so Dustmann konkret.

Der Dortmunder IHK-Präsident warb auch für eine neue Initiative auf Landesebene, um „dem schwer angeschlagenen innerstädtischen Einzelhandel zusätzliche Umsatzmöglichkeiten durch eine zeitlich begrenzte Ladenöffnung an bestimmten Sonntagen zu ermöglichen“. Es sei auszuloten, ob zusätzliche Sonntagsöffnungen durch begleitende Großevents rechts- und infektionssicher durchgeführt werden könnten. Als weitere Maßnahme für einen erfolgreichen Neustart der Wirtschaft schlagen die IHKs sogenannte „Comeback“-Events in Innenstädten und Stadtteilzentren vor. So soll die Wiedereröffnung von Handel, Gastronomie und Dienstleistungen in den zentralen Einkaufslagen durch attraktive und zugkräftige Veranstaltungen flankiert sowie organisatorisch und finanziell unterstützt werden. IHK-Präsident Dr. Benedikt Hüffer forderte angesichts bleibender Herausforderungen und nicht ausschließbarer Rückschläge, die Modellprojekte in den Kommunen trotz der Lockerungen fortzusetzen, um unbedingt Erkenntnisse für die Zukunft daraus zu ziehen. Hüffer: „Dies gilt insbesondere für Projekte, die mithilfe digitaler Anwendungen dazu beitragen, Kunden- und Besucherströme so sicher wie möglich zu steuern und Infektionsketten deutlich schneller und zuverlässiger nachzuverfolgen.“

Vertrauen wiederherstellen

Die IHKs bieten an, sich an der Auswertung zu beteiligen. Auch im Namen seines Dortmunder Präsidentenkollegen appellierte Hüffer zudem an die Entscheider in den Stadträten und Verwaltungen, „eine bestmögliche Erreichbarkeit der Innenstädte für alle Verkehrsträger sicherzustellen“. Um die Fahrgastzahlen im öffentlichen Personennahverkehr (ÖPNV) zu steigern, müsse aber zunächst das zu Unrecht verloren gegangene Vertrauen in die Infektionssicherheit von Bussen und Bahnen wiederhergestellt werden. In kleineren Städten mit weniger gutem ÖPNV-Angebot könne auch eine zeitlich befristete Aussetzung oder Absenkung von Parkgebühren zusätzliche Besuchsanziehe schaffen.

11-Punkte-Papier für erfolgreichen Neustart der Wirtschaft

IHK zu Dortmund präsentiert ihren Forderungskatalog auf gemeinsamer Pressekonferenz mit der IHK Nord Westfalen am 17. Mai. Hier die einzelnen Punkte in der Kurzversion.

AUSFÜHRLICHE INFOS HIERZU AUF DER IHK-HOMEPAGE

Langfristiger Perspektivplan

Corona wird uns noch längere Zeit begleiten. Es braucht einen konkreten Maßnahmenkatalog, wie der Umgang mit der Pandemie auch über das Jahr 2021 hinaus geregelt wird, um wirtschaftliche Schäden zu verhindern.

Überleben sichern

Viele Unternehmen brauchen für den Restart weitere langfristig angelegte finanzielle Unterstützung, um ihre Geschäftsmodelle zukunftsfähig aufleben lassen zu können.

Konkrete Öffnungsschritte

Die konkreten Details für die unterschiedlichen Branchen werden auf der IHK-Homepage dargestellt.

Starthilfe für die Wiedereröffnung

Es braucht kurzfristige Hilfsangebote für den stationären Einzelhandel und die Gastronomie in der Restartphase (Marketingbudget, Hygiene-Investitionen etc.). Kommunen sollten „Comeback“-Events in Innenstädten und Stadtteilzentren unterstützen.

Kontakt- und Rückverfolgbarkeit vereinheitlichen

Benötigt wird ein einheitliches und einfach anzuwendendes System (z. B. App), das das Infektionsgeschehen zuverlässig rückverfolgbar macht und von Bürgern, Verwaltung (Gesundheitsämter) und Unternehmen genutzt wird.

Innovationen fördern und belohnen

Die Nutzung von Anti-Corona-Technologien in den Unternehmen muss

besser unterstützt werden. Die Installation von z. B. Luftfilteranlagen sollte steuerlich begünstigt werden.

Außergastronomie fördern

Die Flächen für die Außergastronomie sollten unbürokratisch und ohne zusätzliche Kosten erweitert werden können.

Bürokratie-Moratorium

Für die Restartphase sollten die Unternehmen von verschiedenen Regelungen zeitweilig befreit werden.

Befristete Liberalisierung des Ladenöffnungsrechts

Dem stationären Einzelhandel sollte es erlaubt sein, an weiteren Sonntagen zu öffnen, um verlorene Umsätze zu kompensieren.

Größere Unternehmen an der Impfkampagne beteiligen

Die rechtlichen Voraussetzungen müssen geschaffen werden, damit die Betriebsärzte der großen Unternehmen schnell an der Impfkampagne teilnehmen können. Und diese Unternehmen müssen Kostenunterstützung erhalten.

Sonderverkäufe in den Zentren ermöglichen

Der Textileinzelhandel sollte die Möglichkeit haben, seinen Warenbestand früherer Saisons in den Fußgängerzonen (z. B. in Pavillons) im Rahmen von Sonderverkäufen abzusetzen.

Alle Infos gibt es hier:

<https://www.dortmund.ihk24.de/servicemarken/presse/presseerklarung/neustart-mit-eigenen-massnahmen-flankieren-5123158>

Ehrenamtliches Engagement stärkt die Wirtschaft

Social-Media-Kampagne der IHK zeigt aktive Unternehmerinnen und Unternehmer.

Mit der jetzt gestarteten Social-Media-Kampagne #GemeinsamUnternehmen will die Industrie- und Handelskammer (IHK) zu Dortmund gemeinsam mit anderen IHKs eine ermunternde Botschaft in schwerer Zeit senden und den Mehrwert der IHK-Organisation erlebbar machen. Denn in ganz Deutschland engagieren sich Tausende Unternehmerinnen und Unternehmer ehrenamtlich in und über die IHKs – ob bei Standortförderung, Ausbildung oder ganz aktuell bei der Bewältigung von Corona. Auch die bei der IHK zu Dortmund Engagierten erzählen anhand von praktischen Beispielen, wie sie sich als Unternehmerinnen und Unternehmer einbringen. Die Statements werden sowohl vom Deutschen Industrie- und Handelskammertag (DIHK), der Dachorganisation aller IHKs, als auch von der IHK zu Dortmund auf Social-Media-Kanälen wie Facebook, LinkedIn und Instagram gepostet und geteilt. IHK-Hauptgeschäftsführer Stefan Schreiber hat IHK-Mitglieder aus Vollversammlung, Präsidium und Ausschüssen eingeladen, mitzumachen:

„Wir stehen aktuell vor großen Herausforderungen. Die Corona-Pandemie trifft die Wirtschaft mit voller Wucht. In dieser Phase ist es wichtig, dass wir als IHK-Organisation Flagge zeigen für den Mehrwert unternehmerischen Engagements.“ Viele der akuten und langfristigen Probleme ließen sich besser lösen, wenn sich eigene betriebliche Initiativen mit gemeinsamem Handeln verbinden – sowohl innerhalb der Unternehmerschaft selbst als auch im partnerschaftlichen Austausch mit anderen relevanten Akteuren. „Ganz konkret für die ehrenamtliche Arbeit bewerben können sich Unternehmerinnen und Unternehmer aus Dortmund, Hamm und dem Kreis Unna bereits wieder im Herbst 2022. Dann finden wieder die Wahlen zur IHK-Vollversammlung statt“, ergänzt Schreiber. Die auch „Parlament der regionalen Wirtschaft“ genannte IHK-Vollversammlung mit mehr als 80 Vertreterinnen und Vertretern aus allen Branchen und Wirtschaftszweigen, die nicht dem Handwerk angehören, schafft den Legitimationsteppich für die Leitlinien der IHK-Politik vor Ort.



„Aktives Kooperationsmanagement unterstützt die nachhaltige Entwicklung von Unternehmen und hilft Grenzen der Zusammenarbeit im Bildungssystem gezielt zu überwinden.“

Folke Wölfer
Geschäftsführer, KTM METROPOLLE RUHR UG
IHK zu Dortmund

IHK

Gemeinsam Unternehmen



„Wir konzentrieren uns auf die Förderung von jungen Leuten, die wir in Ausbildung, Studium und in der persönlichen Entwicklung begleiten und unterstützen. Dieses Thema liegt mir am Herzen. Deswegen engagiere ich mich ehrenamtlich bei der IHK.“

Adelheid Hauschopp-Francke
Geschäftsführerin, RDS Rohstoffanwendung GmbH
IHK zu Dortmund

IHK

Gemeinsam Unternehmen

„ Wir bilden über Bedarf aus. Wir sehen das als soziale Verantwortung der Gesellschaft und insbesondere den jungen Menschen gegenüber. Und gerade jetzt noch mehr, um der Jugend eine Perspektive zu geben! „

Roland Klein
Geschäftsführender Gesellschafter, Herbolz AG
Vizepräsident der IHK zu Dortmund



„ Ich engagiere mich, weil mir Nachhaltigkeit sehr wichtig ist und wir die Industrie und den Handel mit Nachhaltigkeitsinformationen versorgen müssen. „

Hans J. Hesse
Geschäftsführender Gesellschafter, Hesse GmbH & Co. KG
Vizepräsident der IHK zu Dortmund



„ Bei allen aktuellen Problemen gilt es, den Blick nach vorne zu richten, denn die Zukunft schläft nicht. Insbesondere möchte ich die vielen innovativen Projekte zwischen Hochschulen und Wirtschaft in meiner Stadt Hamm – gerade mit dem neuen Innovationszentrum – begleiten. „

Tursten Cremer
Vizepräsident der IHK zu Hamm
IHK zu Hamm



„ Ich engagiere mich für Innovationen, Bürokratieabbau und Ausbildung, um Arbeitsplätze nachhaltig zu sichern. Zukunftsweisende Stadtentwicklung und Immobilieninvestitionen sind nicht nur die Grundlage für technologischen Fortschritt und gute Lebensqualität, sondern machen zu allem Überfluss auch noch Spaß! „

Franz-Josef Penzling
Geschäftsführer, Harbo-Hausbau GmbH
IHK zu Dortmund



„ Unser Einzelhandel befindet sich in einem Umbruch nie gekannten Ausmaßes. Daher ist es enorm wichtig, dass wir uns gemeinsam für gerechte Bedingungen und lebendige Innenstädte einsetzen. „

Axel Schneider
Geschäftsführender Gesellschafter,
Händlerverein Schmalzer Grain-Outlet
Vizepräsident der IHK zu Dortmund



„ Unternehmerisches Handeln, ehrenamtliches Engagement und Innovationskraft sind in Krisenzeiten ein elementärer Motor, welcher unser gesellschaftliches Leben nachhaltig positiv beeinflussen kann. Dafür setze ich mich im Ehrenamt ein. „

Sebastian Schalkow
Geschäftsführer, Schalkow & Partner GmbH
IHK zu Dortmund



Wirtschaftsjunioren beschreiten neue Wege

Viele Jahre hat das Leuchtturmprojekt „JOBfit“ als große Outdoor-Berufsorientierungsmesse den Veranstaltungskalender der Wirtschaftsjunioren geprägt. Auch das Engagement vieler involvierter HelferInnen, sowohl in der Vorbereitung als auch an dem großen Tag, hat den Verein nachhaltig beeinflusst. Umso schwerer ist die Entscheidung gefallen, das Projekt in seiner bestehenden Form nicht mehr durchzuführen. „Auch in diesen besonderen Zeiten möchten wir uns weiterhin für das wichtige Thema der Berufsorientierung engagieren und haben deswegen neue und unabhängige Projekte kreiert. Wir freuen uns daher sprichwörtlich „mit einem weinenden und einem lachenden Auge“ und sagen stolz: ‚Tschüss, liebe JOBfit!‘“, so Kevin Beyer, Ressortleiter Bildung & Wirtschaft. Vor 22 Jahren fand die JOBfit, die sich zu einer der größten Berufsorientierungsmesse für SchülerInnen der Region entwickelte, zum ersten Mal statt. Seither trafen Tausende SchülerInnen ab der achten Klasse aus dem IHK-Bezirk Dortmund, Hamm und Kreis Unna auf unzählige Unternehmen verschiedenster Branchen. Ideengeber und Mitgründer waren im Jahr 1999 unter anderem Gabriele Kroll und Prof. Dr. Guido Quelle.

Projekt mit Strahlkraft

„Zum Start der JOBfit gab es die Vielfalt an Orientierungsmöglichkeiten und Messeangeboten für SchülerInnen noch nicht. Auch die Workshops im Rathaus hatten damals ein Alleinstellungsmerkmal – wo sonst hätte man sich mal Tipps holen können nach welchen Kriterien man seine berufliche Entwicklung ausrichten sollte? Was liegt einem wirklich, wofür brennt man und was möchte man mehrere Jahrzehnte seines Lebens machen – und zwar gern, mit Überzeugung und Engagement, das von innen kommt. Denn dann ist man er-



Im Jahr 2018 feiert die JOBfit Jubiläum und wurde das 20. Mal ausgerichtet.

Foto: WJ

fahrungsgemäß auch gut und erfolgreich. Dieses Gesamtkonzept wird dazu beigetragen haben, dass dieses tolle Projekt der Wirtschaftsjunioren über mehr als 20 Jahre mit einer Strahlkraft über die Region hinaus erfolgreich war. Ein Dank an die vielen Mitwirkenden im Ehrenamt, die dazu beigetragen haben! Ich bin mir sicher, dass die Junioren in ihrem Ressort „Bildung & Wirtschaft“ zeitgemäße andere Formate finden werden, um weiterhin junge Menschen bei ihrem Weg in ihre berufliche Zukunft zu unterstützen. Dabei wünsche ich ihnen gutes Gelingen!“, so Gabriele Kroll, Vorsitzerin des Westfälische Kaufmannsgilde e.V. und Bereichsleiterin Personal der Sparkasse Dortmund.

„Als wir mit einem Team von seinerzeit fünf Personen die JOBfit im Jahr 1999 aus der Taufe gehoben hatten, ahnten wir nicht, was unsere Nach-Nachfolger daraus machen und dass dieses Format sich über 20 Jahre lang weiterentwickeln würde – alles im Ehrenamt – und dafür bin ich sehr dankbar. Die JOBfit hat einigen

Zehntausend Jugendlichen geholfen, Dutzenden Schulen ein Thema geliefert, sie hat mobilisiert. Alles hat seine Zeit und so ist es nicht zentral, sich an ein Format zu klammern, sondern den Kern der JOBfit weiterleben zu lassen: Vielen jungen Menschen Orientierung auf ihrem Bildungs-Lebensweg zu geben. Ich bin sicher, dass die Wirtschaftsjunioren diesen Fokus mit neuen Inhalten weiter schärfen werden“, resümiert Prof. Dr. Guido Quelle, Geschäftsführender Gesellschafter der Mandat Managementberatung GmbH.

Das Ressort Bildung & Wirtschaft unter Leitung von Kevin Beyer hat bereits neue, innovative und zeitgemäße Ideen entwickelt, um eine nachhaltige Brücke zwischen Bildung und Wirtschaft zu schlagen. Ein Projekt wird schon bald vorgestellt.

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

Grundsteuer im Vergleich

**Dortmund nur im hinteren Mittelfeld:
Haus & Grund fordert Klarheit nach Grundsteuerreform.**

In Dortmund muss eine Familie 60 Prozent mehr Grundsteuer zahlen als eine Familie in der Stadt Gütersloh. Das ist das Ergebnis einer bundesweiten Untersuchung, die der Eigentümerverband Haus & Grund Deutschland beim Institut der deutschen Wirtschaft in Auftrag gegeben hat. „Während die Musterfamilie in Gütersloh nur 323 Euro pro Jahr zahlen muss, zahlt sie in Dortmund 517 Euro“, so Hauptgeschäftsführer von Haus & Grund Dortmund, Dr. Thomas Bach. Dortmund landet im Ranking auf Platz 72 von 100 und rangiert damit nur im hinteren Mittelfeld.

In Dortmund blieb die Grundsteuer seit 2018 zwar stabil, Haus & Grund warnt jedoch vor einer drastischen Steuererhöhung im Rahmen der anstehenden Grundsteuerreform. NRW Finanzminister Lutz Lienenkämper hat Haus & Grund mitgeteilt, dass das Land NRW – im Gegensatz zu vielen anderen Bundesländern – keinen Gebrauch von der Öffnungsklausel des Bundes macht und damit die wertbasierte Grundsteuer nach dem Modell von Bundesfinanzminister Olaf Scholz einführt.

Haus & Grund hatte sich immer für ein wertunabhängiges, auf Grundstücks- und Gebäudeflächen basierendes Flächenmodell und gegen die Umsetzung des komplizierten, teuren und ungerechten Bundesmodells eingesetzt. Insbesondere die Unterscheidung einzelner Anbietergruppen führt zu einer nicht nachvollziehbaren Benachteiligung der Bewohner von Wohnungen privater Eigentümer sowie von Menschen, die in den



Foto: christbignell / iStock

eigenen vier Wänden wohnen. Da die neue Berechnungsmethode Pauschalierungen beinhaltet, die eine individuelle und damit steuergerechte Wertermittlung verhindern, führe das neue Modell vielfach zu einem deutlichen Anstieg der Grundsteuer. „Vor allem bei Gebäuden, die vor 1950 gebaut wurden, und bei Einfamilienhäusern

wird die wertbasierte Grundsteuer zu deutlich höheren Steuerbelastungen führen“, so der Hauptgeschäftsführer.

Durch die Einbeziehung der Bodenrichtwerte in die Wertermittlung werden auch bei Mehrfamilienhäusern deutliche Erhöhungen der Steuerbelastung eintreten. „Hier wird es auf die Kommune ankommen, die mit einer Anpassung des Hebesatzes gegensteuert“, so Bach. Er fordert: „Das Wohnen muss für Mieter und Selbstnutzer bezahlbar bleiben.“ Dies werde durch Einführung der neuen Grundsteuergesetze noch wichtiger. „Wir werden prüfen, ob das Wort von Bundesfinanzminister Scholz gilt: Keine heimlichen Erhöhungen bei der Umstellung!“

Zur Studie: In dem Grundsteuer-ranking werden die 100 nach Einwohnern größten Städte Deutschlands verglichen. Zur Berechnung der Jahresgrundsteuer wurde ein durchschnittlicher Einheitswert für Einfamilienhäuser in Großstädten mit mehr als 100.000 Einwohnern herangezogen. Auf Basis dieses Wertes, einer Grundsteuermesszahl in Höhe von 2,6 Promille und der einzelnen kommunalen Hebesätze im Februar 2021 wurden schließlich die jährlichen Grundsteuerlasten kalkuliert.

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



www.plexiglas-hecker.de
Telefon 0231 9455 201

Dolezych
einfach sicher

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

www.dolezych.de

Scheipers Mühle
Ihr starker Partner für Tier · Garten · Haus · Hof

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

Evliger Str. 66B · 44339 Dortmund
Tel.: 0231/44000-4 · Fax: 0231/44000-322
www.scheipers-muehle.de

BÜHRER+WEHLING
Die Kraft einer starken Lösung

INDUSTRIEBAU

**KONZENTRIERT
REALISIEREN**

Bührer + Wehling realisiert Ihr Projekt in höchster Präzision: Reibungslos. Perfekt getaktet. Budgetoptimiert. Dabei haben wir wirtschaftliche und bauliche Potenziale genau im Blick: Vom ersten Spatenstich bis zur schlüsselfertigen Übergabe.

www.buehrer-wehling.de

Zahlungsverkehr im Baugewerbe

Schneller und transparenter

Weniger Liquiditätsengpässe und Insolvenzkrisen: BIMcontracts begleicht Rechnungen automatisiert.

VON ULF MÖHRKE

Die fortschreitende Digitalisierung verändert auch die Bauwirtschaft. Building Information Modeling (BIM) ermöglicht beispielsweise die digitale Projektplanung und -abwicklung von Bauvorhaben und findet immer mehr Anwender. Allerdings leiden viele Unternehmen der Branche weiterhin unter dem seit Langem bekannten Problem zu langsamer und verspäteter Zahlungen. Deshalb hat das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie 2019 in Zusammenarbeit mit Partnern aus Wirtschaft und Forschung das Forschungsprojekt BIMcontracts ins Leben gerufen. Zahlungen sollen künftig automatisch ausgelöst und somit spürbar beschleunigt werden. Mitte 2022 wollen die Projektpartner eine erste Referenzlösung präsentieren. Der nächste Schritt besteht in der Entwicklung eines breit anwendbaren Geschäftsmodells zur Abwicklung automatisierter Zahlungsverläufe.

Das BIMcontracts-Forschungskonsortium

An dem vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie geförderten Projekt beteiligen sich folgende Konsortialpartner:

- › adesso SE (Konsortialführer)
- › Freundlieb Bauunternehmung GmbH & Co. KG
- › Ruhr-Universität Bochum, Lehrstuhl für Informatik im Bauwesen
- › Universität Duisburg-Essen
- › Kapellmann und Partner Rechtsanwälte mbB
- › proXperts GbR
- › Technische Universität Berlin
- › planen-bauen 4.0

Vereinfachtes Verfahren

Der Grund für den oft zu langsamen Zahlungsverkehr liegt in den „traditionellen“ Abläufen. Ein Beispiel: In der Regel meldet der Nachunternehmer dem Generalunternehmer (GU) die Erledigung einer Teilleistung und stellt ihm die erbrachten Leistungen in Rechnung. Der Bauleiter des GU prüft die Ausführung und streicht bei Mängeln gegebenenfalls Positionen aus der Rechnung. Anschließend wird der geänderte Betrag angewiesen. Das nimmt viel Zeit in Anspruch, zudem kann der Nachunternehmer die Änderungen des überwiesenen Betrags nicht nachvollziehen, es kommt unter Umständen zum Streit zwischen den Vertragspartnern.

BIMcontracts vereinfacht das Verfahren deutlich: Der Nachunternehmer meldet die jeweilige Fertigstellung per App an den Bauleiter. Der prüft die Leistung und gibt die vertraglich festgelegte Zahlung über die BIMcon-



tracts-App auf seinem Smartphone frei. Damit löst er die automatisierte Überweisung aus und der Nachunternehmer erhält sein Geld viel schneller als bisher. Eventuelle Rechnungskürzungen nimmt der Bauleiter ebenfalls per Klick und unter Angabe der Gründe vor. Dadurch erhält der Nachunternehmer völlig transparente Informationen inklusive Begründungen ohne jeden Zeitverlust.

Papierverträge bleiben erhalten

BIMcontracts verbindet BIM-Modelle mit der Blockchain-Technologie und Smart Contracts. Jeder Vertragspartner erhält jederzeit Zugriff auf die digitalen Verträge. Auch BIM-basierte Bauvorhaben werden künftig auf Papierverträgen basieren. Diese analogen Dokumente werden aber um die BIMcontracts-Anforderungen erweitert.

Durch die Übertragung auf die digitale BIMcontracts-Plattform und die Verlinkung mit dem jeweiligen Leistungsverzeichnis sowie dem Abrechnungsplan werden die Informationen in den sogenannten Smart Contract überführt. Das heißt: Wenn eine bestimmte Leistung ausgeführt ist, wird der vereinbarte Betrag automatisch und unverzüglich überwiesen. Ob Zahlungen nach einzelnen Leistungen, nach Vollendung festgelegter Bauabschnitte oder nach Erreichen einer Mindestsumme geleistet werden, bleibt den Vertragspartnern überlassen.

Weitere Infos: <https://bimcontracts.com/>



Foto: Jan Verborg

ternehmen auf diesem Weg mitnehmen, unabhängig von ihrer Größe. Das soll – beispielsweise mit Schulungen – langfristig und schrittweise geschehen, nicht mit der „Digitalisierungskeule“.

Wie weit ist das Projekt bis jetzt gediehen?

Zurzeit befinden wir uns in der Feedback-Phase: Dabei holen wir unter anderem von den Generalunternehmern Rückmeldungen über Abrechnungsmodalitäten ein und organisieren Workshops mit Softwareherstellern oder Banken. Für mich als Praktikerin ist das Feedback der Nachunternehmer natürlich besonders wichtig.

Wie geht es weiter?

Bis Mitte 2022 wollen wir eine Referenzlösung für die automatisierte Verbindung digitaler Projektmodelle mit Smart Contracts entwickeln. Vor dem Gang an den Markt werden wir BIMcontracts zum Geschäftsmodell weiterentwickeln. Die Marke haben wir bereits europaweit schützen lassen – Bedarf besteht nicht nur in der deutschen Bauwirtschaft.



Foto: Sebastian André Kruthoffer

Maria Freundlieb

1989 geboren, schloss Maria Freundlieb 2013 ihr Studium der Psychologie an der Universität Landau mit dem Bachelor of Science (B.Sc.) ab. 2014 folgte der Master of Arts (M.A.) in Global Communications an der American University of Paris, danach die Ausbildung zur Immobilienökonomin am Europäischen Bildungszentrum der Wohnungswirtschaft (EBZ) sowie Tätigkeiten für Projektentwickler. Seit 2017 ist Freundlieb in vierter Generation im Familienunternehmen tätig. Sie leitet das Immobilienunternehmen gemeinsam mit ihrem Vater Michael Freundlieb.

„Eine echte Revolution“

BIMcontracts ist das erste Forschungsprojekt, an dem die Dortmunder Freundlieb Bauunternehmung teilnimmt. Das Unternehmen agiert ebenso als Auftragnehmer wie auch – gegenüber seinen Nachunternehmern – als Auftraggeber. Freundlieb bringt neben praktischen Erfahrungen ein umfangreiches Netz von Nachunternehmern in das Projekt ein. Die Ruhr Wirtschaft sprach mit der Prokuristin Maria Freundlieb über BIMcontracts.

Frau Freundlieb, weshalb beteiligt sich Ihre Bauunternehmung an dem Forschungsprojekt BIMcontracts?

Wir sind überzeugt von dem Potenzial, das in BIMcontracts steckt. Nicht nur Freundlieb, sondern alle Unternehmen der Bauindustrie werden davon profitieren. Es gibt viele Vorteile: Zahlungen werden schneller ausgelöst und eventuelle Einbehalte, etwa wegen Mängeln, werden transparent dargestellt. Dadurch gibt es weniger Liquiditätsengpässe und das Risiko unverschuldeter Insolvenzen verringert sich. Außerdem erhöht sich die Rechtssicherheit: Viele Streitigkeiten lassen sich durch BIMcontracts vermeiden.

Welche Resonanz kommt aus Ihrer Branche?

Viele Unternehmen – große wie auch KMU – setzen große Hoffnungen in

das Projekt. Eine Umfrage belegt, dass mangelnde Transparenz und verspätete Zahlungen zu den größten Problemen unserer Nachunternehmer zählen. BIMcontracts kann das ändern – für die Bauindustrie ist das eine echte Revolution. Das Interesse und die Zustimmung sind deshalb riesig.

Gibt es auch Bedenken?

Als wir BIMcontracts vorgestellt haben, signalisierten unsere Nachunternehmer deutlich, dass ihnen eine einfache, praxistaugliche und intuitiv zu bedienende Software sehr wichtig sei. „Baut bloß keine Luftschlösser!“, hieß es. Das nehmen wir uns natürlich zu Herzen. Die Herausforderung dabei: Der Digitalisierungsgrad ist nicht nur von Unternehmen zu Unternehmen unterschiedlich, sondern auch innerhalb jeder Firma – von Abteilung zu Abteilung. Aber wir wollen alle Un-

Partnerschaft verlängert

Das Fraunhofer-Institut für Materialfluss und Logistik IML und der Logistikdienstleister DB Schenker setzen ihre Forschungszusammenarbeit bis Ende 2023 fort.

Seit 2015 arbeiten sie im gemeinsamen »Enterprise Lab for Logistics and Digitization« an Projekten und Technologien, die die Digitalisierung der Logistik vorantreiben. 2015 war DB Schenker eines der ersten Unternehmen, das sich für die innovative Form der gemeinsamen Forschung von Wirtschaft und Wissenschaft entschieden hat und ein sogenanntes Enterprise Lab am Fraunhofer IML gründete. Vertreter beider Partner arbeiten darin zusammen an technischen Innovationen, die sie im Rahmen des Labs weiterentwickeln und evaluieren.

DB Schenker, der weltweit aktive Logistikdienstleister mit 76.000 Mitarbeitern und Vertretungen in mehr als 130 Ländern, setzt dabei auf Schlüsseltechnologien, die die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens auch in Zukunft sichern sollen. In den ersten sechs Jahren setzten die inter-



Dr. Martin Böhmer (l.), Lab-Manager am Fraunhofer IML, und Dr. Nuri Morava, Lab-Manager bei DB Schenker, werden für weitere drei Jahre die Digitalisierung der Logistik vorantreiben.

Foto: Fraunhofer IML

disziplinären Teams mehr als 35 Projekte und 20 Prototypen für unterschiedliche Anwendungsbereiche um: Unter anderem entwickelten sie ein virtuelles Packtraining und einen Virtual-Reality-Gabelstapler-Simulator. Auch Workshops, Lab-Besuche und Doktorandenprogramme waren Teil des Enterprise Labs. Das Enterprise Lab ist thematisch sehr vielfältig auf-

gestellt und vereint Projekte aus verschiedenen Bereichen wie Landverkehr, Luft- oder Seefracht.

„Wir freuen uns, dass wir die Zusammenarbeit mit DB Schenker verlängern und damit auf mittlerweile neun Jahre gemeinsame Spitzenforschung ausbauen konnten. Das unterstreicht das gegenseitige Vertrauen und die hervorragende Zusammenarbeit der Lab-Partner sowohl auf der Management-, als auch auf der Projektebene“, betont Prof. Michael ten Hompel, geschäftsführender Institutsleiter des Fraunhofer IML. „DB Schenker hat sich als Vorreiter in der Digitalisierung der Logistik einen Namen gemacht. Das Fraunhofer IML ist der ideale Partner für uns, um die besten und innovativsten Lösungen für die Lieferketten der Zukunft gemeinsam zu erarbeiten. Es ist uns gelungen, Wissenschaft mit Logistikexperten zusammenzubringen. Wir freuen uns, dass wir unsere erfolgreiche Partnerschaft für weitere drei Jahre fortsetzen können“, sagt Erik Wirsing, Vice President Global Innovation der DB Schenker AG.

„In den kommenden Jahren werden wir unter anderem einen Schwerpunkt auf das Thema Open Source legen und damit die Logistikprozesse bei DB Schenker weiter digitalisieren“, gibt Dr. Martin Böhmer, Lab-Manager am Fraunhofer IML, einen Ausblick auf die weitere Zusammenarbeit.

RUHR Wirtschaft

Das regionale Unternehmermagazin



www.dortmund.ihk24.de

Sonderthema Juli 2021 Finanzen · Leasing · Versicherung

Fahrzeuge und Mobilität

Leasing- und Abo-Angebote gewinnen an Attraktivität

Mittelstandsfinanzierung

Neue Strategien und alte Hemmnisse in Krisenzeiten

Finanzdienstleistungsbranche

Was trennt Automatisierungs-„Leader“ von „Nachzüglern“?

Firmen, die das redaktionelle Umfeld für ihre Werbung nutzen wollen, bitten wir um Auftragserteilung bis spätestens zum Anzeigenschluss am 16. Juni 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



Laura und Arne Grotenrath liegt Nachhaltigkeit am Herzen.

Foto: Gina Reinholz

Nachhaltig Handeln leicht gemacht

Dortmunder Agentur unterstützt Startups, KMU und Kommunen auf ihrem Weg zu individuellen Nachhaltigkeitszielen.

Plastikfrei, umweltfreundlich, klimaneutral. Nachhaltigkeit kennt viele Begriffe – Laura und Arne Grotenrath kennen sie alle. Im April 2020 gründete das Unternehmerpaar in Berlin „Zero Waste Your Life“, eine Agentur für Nachhaltigkeitsberatung. Spezialisiert ist das seit September in Dortmund ansässige Team auf Themen rund um die Circular Economy und Zero Waste, also Abfallvermeidung.

Gemeinsam mit seinen Auftraggeberinnen und Auftraggebern, dazu gehören insbesondere Startups, KMU und Kommunen, erarbeitet es den Weg zu deren individuellen Nachhaltigkeitszielen. „Aus unserem breiten Dienstleistungsspektrum schnüren wir dann für jeden Bedarf das passende Paket“, erklärt Laura Grotenrath.

Die 28-Jährige hat an der TU Dortmund Angewandte Literatur- und Kulturwissenschaften, Journalistik und Politikwissenschaft studiert. Ihr Geschäftspartner und Ehemann hat an Universitäten in Dortmund und Ber-

lin Physik studiert. Ergänzend dazu haben sich beide in den vergangenen Jahren in diversen Fortbildungen und Projekten einen Expertenstatus in Sachen Circular Economy, CO₂- und Ökobilanzierung, nachhaltige Events und Bildungsangebote erarbeitet. „Der Weg zur Klimaneutralität – im Sinne der Pariser Klimaziele –

ist komplex“, so Arne Grotenrath. Ein wesentlicher Baustein dafür sei die Circular Economy, ein ganzheitlicher Ansatz, Ressourcen im Kreislauf zu halten. Kunden kämen häufig zu „Zero Waste Your Life“ mit dem Wunsch, nachhaltig zu handeln, doch wüssten nicht, wie oder wo sie anfangen sollten. „Wir erheben deshalb den Status quo und konkrete Ambitionen und zeigen die effektivsten und effizientesten Wege auf, die individuellen Ziele zu erreichen.“

Spannende Projekte

„Die sinnvollsten Hebel liegen für jeden unserer Kunden woanders“, erklärt Laura Grotenrath. Relevant seien dafür unter anderem beispielsweise, ob das Kerngeschäft eine Dienstleistung oder ein Produkt, die Hauptwirkungsstätte eine öffentliche Einrichtung oder eine Großveranstaltung sei. „Was wir machen, klingt für viele anfangs etwas abstrakt“, gesteht die Event- und Kommunikationsexpertin und nennt deshalb einige Beispiele vergangener Projekte: „Für einen Fahrradhersteller haben wir im vergangenen Jahr die Versandverpackungen optimiert. Für ein Startup haben wir die CO₂-Einsparungen ihres Produkts im Vergleich zu einem anderen berechnet.“ Und zuletzt, das sei ihr persönliches Highlight bislang gewesen, habe sie als Mitglied der Organisation Circular Berlin 2019 die Projektleitung für die Erstellung des Zero-Waste-Konzepts für den Berliner Bezirk Friedrichshain-Kreuzberg gehabt. „Jetzt freuen wir uns auf weitere spannende Projekte in unserer Wahlheimat, dem Ruhrgebiet.“

zerowasteyourlife.de

HWS

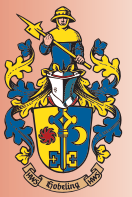
Für Schutz und Sicherheit!

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





Mit SIBA auf Nummer sicher

Vor 75 Jahren ging das Lüner Unternehmen an den Start. Heute gilt es als „Hidden Champion“ und ist der einzige verbliebene Produzent von Sicherungen in Deutschland.

Wir waren die ersten weltweit, die Sicherungen speziell für Fotovoltaikanlagen entwickelt haben. Darauf bin ich noch immer ziemlich stolz.“ Für Bernd Schwegmann senior, zusammen mit seiner Familie Inhaber von SIBA und lange Jahre auch Geschäftsführer des Unternehmens, ist es natürlich nicht überraschend, dass seine Firma die Potenziale des Marktes für regenerative Energien so rechtzeitig erkannt hat. Diesen starken Unternehmergeist brachte Schwegmann senior auch in seine ehrenamtlichen Tätigkeiten als Mitglied der IHK-Vollversammlung (2002 bis 2017), Leiter des Wirtschaftsgesprächs Lünen (2006 bis 2014) sowie bei der Mitarbeit in mehreren IHK-Ausschüssen mit ein. SIBA mit seinen heute rund 400 Mitarbeitern war stets ein klassisches, ingenieurgetriebenes deutsches Unternehmen von Tüftlern. Seine Produkte sind aktuell nicht nur in Solaranlagen, sondern auch in großen Trafos von Energieanlagen ebenso zu finden wie in kleinen elektronischen Sensoren und Geräten für die Industrie.



Der SIBA-Produktionsstandort in Lünen.

Fotos: SIBA

Carl Linz, der das Unternehmen 1946 in Lünen gründete, und sein jüngerer Bruder Otto, der Schwiegervater Schwegmanns, der 1964 die Geschäftsleitung übernahm, waren beide Ingenieure. Dass SIBA es trotz Materialmangels schaffte, bereits ein Jahr nach dem verheerenden Weltkrieg wieder elektrische Sicherun-

gen zu produzieren, lag an der Findigkeit der Brüder. Sie besorgten sich Schmelzsicherungen, die „durchgebrannt“ waren und füllten deren Inneres wieder mit neuem Leben.

Neben Energieanlagen gehörten schnell auch Schaltanlagen zu den zentralen Anwendungsgebieten. Elektrische Sicherungen an diesen Stellen müssen ganz andere Belastungen aushalten als das, was man im eigenen Sicherungskasten in der Wohnung hat – obwohl SIBA auch dafür Produkte liefert. Der Fokus auf anspruchsvolle Schmelzsicherungen führte früh zu einer eigenen Abteilung für Forschung und Entwicklung. Schwegmann kam zwar als Textilkaufmann und Betriebswirt 1970 zunächst in die Buchhaltung von SIBA, packte aber Elektrotechnik auf der Fachschule sowie beim Laborleiter und lernte das Unternehmen intensiv kennen, bevor er 1980 Geschäftsführer wurde. Schwegmanns Engagement imponierte auch dem Schwiegervater, denn der tat nach der Übergabe etwas, was vielen Gründern bei der Unternehmensnachfolge schwerfällt,

nämlich nichts. Der neue Chef nutzte den Freiraum für wegweisende Vorgaben. Den Boom des Digitalen auch in der Industrie vor Augen, übernahm SIBA 1990 die Dortmunder ELU, ein Unternehmen, das kleine und kleinste Sicherungen für die Industrieelektronik herstellte. „Das war sicher einer unserer wichtigsten Meilensteine“, bilanziert Schwegmann. Kein risikoloser, denn die Produkte hatten nur das Prinzip mit ihren großen Schwestern gemein. Komplette neue Herstellungslinien mussten aufgebaut, neue Vertriebsstrukturen eingerichtet werden. Die Firmenübernahme zahlte sich aus, der Produktbereich gehört zu den Stützen des Unternehmens.

Früh international unterwegs

Ebenso wichtig war auch der frühe Schritt in die Internationalisierung. Schon Carl Linz hatte in den Sechzigern ein internationales Netz von Handelsvertretern aufgebaut. Nachfolger Bernd Schwegmann gründete dann mit Hassen Ismail Hassen, einem indischstämmigen Südafrikaner, 1987 in Jeppestown die erste Tochtergesellschaft im Ausland. Inzwischen ist SIBA in elf Ländern weltweit mit Vertriebsgesellschaften vertreten. Auch die nachhaltige Herstellung, die in den Wirtschaftswunderjahren aus der Materialnot geboren wurde, spielt für das Unternehmen eine große Rolle. Schwegmann: „Wir gehörten zu den Gründungsmitgliedern des NH-HH-Recyclingvereins“. Der Verein, in dem Produzenten und Hersteller sitzen, sammelt seit inzwischen mehr als 25 Jahren bundesweit abgeschaltete Sicherungseinsätze von Nieder- und Hochspannungs-Hochleistungsicherungen (NH-, HH-) und verwertet vor allem das darin enthaltene Kupfer und Silber.

Für die Zukunft hat Inhaber Schwegmann seine Firma natürlich längst vorbereitet, indem er selbst 2010 das Zepter an seinen Sohn weiterreichte. Der stellte 2017 erstmals einen zweiten Geschäftsführer ein. Michael Schröer war zwar „familienfremd“, aber schon seit Jahrzehnten im Unternehmen. Bernd Schwegmann junior und Michael Schröer haben nicht nur die Themen Industrieelektronik und erneuerbare Energien vorangetrieben, sondern auch die Digitalisierung. Heute helfen Industrieroboter bei der Fertigung, ein halbau-

tomatisches Hochregallager beschleunigt Kommissionierung und Vertrieb; Supply-Chain- und CRM-Software optimieren Produktionsprozesse und Kundenbetreuung. Viele neue, junge Mitarbeiter tragen diese Entwicklung mit. Das ist in der Produktion ebenso wie auf den Bürofluren zu spüren, wo sich die Menschen über alle Hierarchien hinweg kollegial duzen. Das wäre zu seinen operativen Zeiten vermutlich nicht vorstellbar gewesen, ist aber eigentlich genau im Sinn auch des Seniors.

„Mir war es immer wichtig, dass kein Mitarbeiter mit ‚Bauchschmerzen‘ zur Arbeit kommt“, sagt Schwegmann. Wer Fehler macht, sollte natürlich daraus lernen, aber Wertschät-

zung gegenüber der Belegschaft, das sei das Salz in der Suppe erfolgreicher Unternehmen. Vielleicht ein Grund dafür, warum die Produktion immer am Standort geblieben ist und nie ins Ausland verlagert wurde. In Coronazeiten hat sich das bewährt: „Wir konnten hier zentral alle nötigen Maßnahmen einleiten und sind die ganze Zeit lieferfähig geblieben,“ berichtet Michael Schröer.

Er hat aktuell die alleinige Geschäftsführung inne, denn Bernd Schwegmann Junior muss sich nach schwerer Krankheit länger erholen. Dass auch solche Phasen gemeistert werden können, funktioniert natürlich nur, weil rechtzeitig die richtigen Weichen gestellt wurden.



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



TAROX SYSTEME
www.tarox.de

Microsoft

CASH BACK
 BIS ZU 750€ SPAREN & ZUSÄTZLICHES CASH-BACK SICHERN

GELD-ZURÜCK-AKTION (CASHBACK)
 BUSINESS-SERVER KAUFEN MIT PROFIT.

WINDOWS SERVER 2019 – DAS BETRIEBSSYSTEM WELCHES ON-PREMISES UND DIE CLOUD ZUSAMMENBRINGT.

MEHR INFOS UNTER: WWW.TAROX.DE/CASHBACK **TAROX**



Foto: shironosov/istock

Deutlich mehr Förderung für Ausbildungsbetriebe

Prämien für von Corona betroffene Unternehmen verdoppelt.

Seit dem 1. Juni zahlt es sich für viele Unternehmen doppelt aus, eine Lehrstelle anzubieten, das Ausbildungsplatzangebot aufzustocken oder Auszubildende von anderen Betrieben zu übernehmen: Die Ausbildungsprämie hat sich von 2.000 auf 4.000 Euro und von 3.000 auf 6.000 Euro verdoppelt. Auf diese Änderungen des Bundesprogramms „Ausbildungsplätze sichern“ weisen die Industrie- und Handelskammer (IHK) zu Dortmund sowie die Handwerkskammer (HWK) Dortmund hin. Die wichtigsten Voraussetzungen sind, dass die Unternehmen von den Auswirkungen der Corona-Pandemie betroffen sind, das Lehrstellenniveau des Durchschnitts der vergangenen drei Jahre gehalten oder gesteigert wird und der Ausbildungsbetrieb weniger als 500 Beschäftigte hat.

Neben der Verdopplung der Prämie zahle es sich für Unternehmen sogar dreifach aus, in Ausbildung zu investieren, erläutert Michael Ifland, IHK-Geschäftsführer Fachkräftesiche-



Olesja Mouelhi-Ort, HWK Dortmund.

Foto: HWK Dortmund

rung und Berufliche Bildung: „Wenn die Konjunktur nach der Corona-Pandemie wieder anzieht und das wirt-

schaftliche Leben an Fahrt aufnimmt, werden Auszubildende als Fachkräfte von morgen gebraucht.“ Geschäftsführerin Olesja Mouelhi-Ort von der HWK Dortmund betont, das Handwerk begrüße die Verdopplung der Prämie. Sie komme zur rechten Zeit – die Ausbildungszahlen würden sich erfreulicherweise wieder nach oben bewegen, wenngleich noch nicht auf Vor-Pandemie-Niveau.

„Junge Menschen auszubilden, ist eine große Investition für die Betriebe. Da ist jede Form der finanziellen Unterstützung sehr willkommen, gerade jetzt. Die Verdopplung ist ein wichtiges Signal, mit dem das Engagement der Unternehmer in Krisenzeiten besonders gewürdigt wird. Wir würden uns indes wünschen, dass die duale Berufsbildung dann auch über die Pandemie hinaus weitere Wertschätzung erfährt. Der Bedarf an Fachkräften wird nicht kleiner.“ Die Ausbildungsprämie für Betriebe, die ihr Ausbildungsniveau halten, erhöht sich für das nächste Ausbildungsjahr

von 2.000 Euro auf 4.000 Euro. Die Ausbildungsprämie plus für Betriebe, die ihr Ausbildungsniveau steigern, erhöht sich für das nächste Ausbildungsjahr sogar von 3.000 Euro auf 6.000 Euro. Aber auch der Anreiz, Auszubildende und ihre Ausbilder trotz Kurzarbeit im Betrieb zu halten, ist verbessert worden. Neben dem Zuschuss zur Ausbildungsvergütung gibt es nun auch einen Zuschuss zur Ausbildervergütung. Außerdem wurde ein Lockdown-II-Sonderzuschuss in Höhe von 1.000 Euro für auszubildende Kleinstunternehmen eingeführt, wenn der Ausbildungsbetrieb im aktuellen Lockdown seine Geschäftstätigkeit nicht oder nur noch im geringen Umfang, wie bspw. beim Außerhausverkauf von Restaurants wahrnehmen durfte und die Ausbildung dennoch fortgeführt hat.

Für den Fall, dass ein Ausbildungsplatz wegen Insolvenz des Betriebs verloren geht, wurden auch Verbesserungen bei den Übernahmepremien vollzogen; die Förderhöhe verdoppelt sich auf 6.000 Euro. Gefördert wird jetzt auch die Übernahme von Auszu-



Michael Ifland, IHK zu Dortmund.

Foto: IHK/Isabella Thiel

bildenden, deren Ausbildungsvertrag pandemiebedingt beendet wird. „Wir sind zuversichtlich, dass wir auch mithilfe der Fördermittel des Bundes nach dem zwischenzeitlichen coronabe-

dingtem Rückgang für das kommende Jahr wieder mehr neu eingetragene Ausbildungsplätze verzeichnen können“, so die Einschätzung Iflands. So verzeichne man für den Bezirk in Dortmund, Hamm und im Kreis Unna zum 31. Mai 2021 im Vergleich zum Vorjahr nur noch einen leichten Rückgang von 0,5 Prozent, im Kreis Unna sogar ein Plus von 7,8 Prozent. Ausbildungsbetriebe und auszubildende Einrichtungen können diese Unterstützungen bei den örtlichen Arbeitsagenturen beantragen. Im Rahmen der Antragstellung bestätigt die IHK zu Dortmund die Zahl der durchschnittlich geschlossenen Ausbildungsverträge der vergangenen drei Jahre. Wenn diese Voraussetzungen vorliegen, hat eine Antragstellung Aussicht auf Erfolg.

› Die Ausbildungsberater der IHK zu Dortmund stehen bei allen Fragen rund um die Berufsausbildung telefonisch unter 0231 5417-400 oder per E-Mail unter ausbildungspraemie@dortmund.ihk.de zur Verfügung. Weitere Informationen online unter

dortmund.ihk24.de/ausbildungspraemie

RUHR Wirtschaft
Das regionale Unternehmermagazin



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

KI und Digitalisierung made im Revier

K&K Networks GmbH gründet gemeinsam mit der Sepicon AG und der Evonik Operations GmbH die evocenta GmbH.

Gemeinsam mit der Sepicon AG und der Evonik Operations GmbH hat der in Unna ansässige IT-Dienstleister K&K Networks GmbH die evocenta GmbH gegründet, eine innovative Servicegesellschaft. Das neue Unternehmen hat am 1. Dezember 2020 den operativen Betrieb aufgenommen und soll mithilfe künstlicher Intelligenz herausragende Servicequalität erbringen. Geschäftsbereiche sind neben Entwicklungen im Bereich künstliche Intelligenz (KI) auch Prozessmanagement, Innovationsmanagement und Service Operation Management. Dabei soll vor allem der „Intelligent Service-Desk“ durch den konkreten Einsatz von KI-Techniken für die Kunden zu deutlichen Optimierungen im Serviceumfeld führen. Dadurch können sogenannte „Off- und Nearshore“-Arbeitsplätze, die sich aktuell häufig in Indien, China oder in osteuropäischen Ländern befinden, wieder vermehrt in Deutschland angesiedelt werden.

„Die Beteiligung an der evocenta ist sicher der wichtigste Meilen-

stein für die K&K Networks in den vergangenen zehn Jahren“, so K&K Networks Geschäftsführer und evocenta-Beirat Andreas Tracz. Neben langjährigem Know-how aus dem IT-Servicegeschäft brachte K&K Networks auch eine ganze Reihe erfahrener Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in die neue Gesellschaft ein.

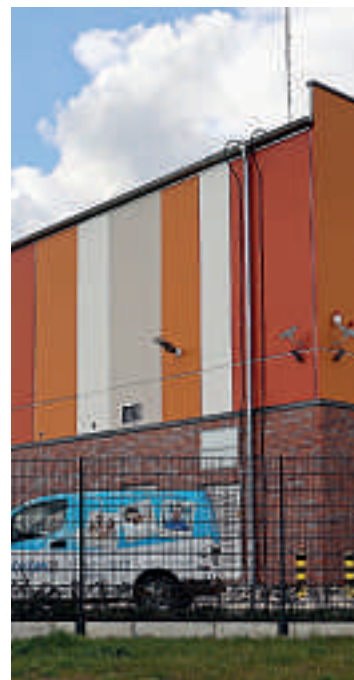
Vor Kurzem besuchte Andreas Tracz das evocenta-Team in den Räumlichkeiten im Wissenschaftspark Gelsenkirchen. Die Geschäftsführung der evocenta informierte ihn dabei über den aktuellen Stand des Ausbaus der IT-Infrastruktur, des weiteren Personalaufbaus und die Service-Hubs in Gelsenkirchen, Kuala Lumpur und Costa Rica. „Was das Management-Team und die Mitarbeitenden hier in kürzester Zeit auf die Beine gestellt haben, ist wirklich beeindruckend und angesichts der komplexen Kundenanforderungen nicht selbstverständlich. Damit wird die evocenta in der IT-Servicebranche erfolgreich neue Maßstäbe setzen“, zeigte sich Tracz sehr zuversichtlich. Bis Ende 2021 wird die evocenta GmbH mehr als 100 Mitarbeiter (bereits bis Ende April 70 Mitarbeiter) beschäftigen. Bis 2023 sind rund 300 Mitarbeiter geplant, sodass sich die evocenta GmbH zu einem relevanten Arbeitgeber in der Region für hochqualifizierte und gut bezahlte Service-Center-Agents, aber vor allem auch für Digitalisierungs- und KI-Experten entwickeln wird. Die evocenta GmbH wird hierfür ein Zentrum zur Forschung und Entwicklung künstlicher Intelligenz ins Leben rufen, das eng mit renommierten Universitäten und Forschungseinrichtungen des Landes (auch im Kammerbezirk der IHK zu Dortmund) zusammenarbeiten wird. Ebenso ist ein Service-Hub für intelligente Service-Center sowie ein Security Operation Center geplant.



K&K Networks Geschäftsführer und evocenta-Beirat Andreas Tracz.

Foto: K&K Networks GmbH

Kompakt



Bundesweiter Digitaltag Virtuelle Tour durchs Rechenzentrum

Im Rahmen des bundesweiten Digitaltags am 18. Juni bietet DOKOM21 eine virtuelle und kommentierte 360-Grad-Tour durch das größte Rechenzentrum des Ruhrgebiets an. DOKOM21 Rechenzentrumsexperte Dipl.-Ing. Thomas Hennecke führt ab 11 Uhr durch die rund halbstündige Tour. Während der virtuellen 360-Grad-Tour werden Expertenwissen und Hintergründe über die sichere Auslagerung von Servern und Unternehmensdaten vermittelt. Arbeitnehmer, Führungskräfte und Bürger können dabei einen Blick hinter die Kulissen des streng gesicherten Rechenzentrums von DOKOM21 werfen. Bei der Tour werden unter anderem technische Aspekte wie eine energieeffiziente Klimatisierung, eine redundante und ausfallsichere Stromversorgung sowie hochmoderne Sicherheits- und Brandschutzsysteme beleuchtet. Zudem wird der neue Internetknoten Ruhr-CIX, der unter anderem in den Rechenzentren von DOKOM21 beheimatet ist, vorgestellt. Zur Anmeldung und für weitere Informationen steht Thomas Hennecke als Ansprechpartner von DOKOM21 per E-Mail gerne zur Verfügung: t.hennecke@dokom21.de

Positive Entwicklung

VOLKSWOHL BUND: Versicherungen schlossen das Geschäftsjahr 2020 erfolgreich ab und verzeichneten dabei weiteres Wachstum.

Bei der Dortmunder Lebensversicherung AG hat sich der Bestand sehr positiv entwickelt. Gute Erträge konnte die VOLKSWOHL BUND Sachversicherung AG verbuchen. Bei der VOLKSWOHL BUND Lebensversicherung a. G. sind 2020 die laufenden Beitragseinnahmen um 0,6 Prozent auf rund 1,3 Mrd. Euro angestiegen, während die Branche hier einen Rückgang um 0,8 Prozent erwartet. Der Neuzugang in Beitragssumme sank beim VOLKSWOHL BUND nur leicht um 1,3 Prozent auf rund 3,4 Mrd. Euro. Insgesamt wuchs der Versicherungsbestand um 0,8 Prozent auf rund 1,5 Mio. Verträge an. Auch 2020 war der VOLKSWOHL BUND als Anbieter von Altersvorsorgeprodukten außerordentlich erfolgreich. 80 Prozent des Neugeschäfts entfielen auf diesen Produktbereich.

Neben den Erfolgen im Neugeschäft konnte der VOLKSWOHL BUND auch im Jahr 2020 seiner Rolle als Rentenversorger gerecht werden. Rund 267 Mio. Euro hat das Unternehmen seinen Versicherten im vergangenen Jahr aus Rentenversicherungen ausgezahlt. Seinen Versicherten hat das Unternehmen im vergangenen Jahr rund 64 Mio. Euro an Leistungen aus Berufsunfähigkeitsversicherungen gezahlt.

Die Kapitalanlagen, die die VOLKSWOHL BUND Lebensversicherung a. G. für ihre Kunden verwaltet, sind 2020 um 7,7 Prozent auf 15,7 Mrd. Euro gestiegen. Die Marktwerte der Kapitalanlagen betragen rund 20 Mrd. Euro. Der Saldo aus Bewertungsreserven und stillen Lasten erhöhte sich erheblich auf mehr als 4,2 Mrd. Euro. Die laufende Durchschnittsverzinsung der Kapitalanlagen betrug erneut 4,1 Prozent. Dabei hat der VOLKSWOHL BUND die Bonität des Bestands an Rentenpapieren auf dem guten Niveau des Vorjahres gehalten. Mit seinen Neuanlagen hat der VOLKSWOHL BUND durch eine weiterhin gute Diversifizierung



Die Hauptverwaltung des VOLKSWOHL BUNDS.

Foto: VOLKSWOHL BUND

trotz der niedrigen Zinsen am Markt eine Rendite von 3,5 Prozent erzielt. Die VOLKSWOHL BUND Lebensversicherung a. G. hat ihr Eigenkapital im vergangenen Jahr um 5,9 Prozent auf 197 Mio. Euro erhöht. 281 Mio. Euro wurden der Zinszusatzreserve zugeführt. Die Solvency-II-Bedeckungsquote betrug 2020 zum Jahresende 295 Prozent.

Die Verwaltungskostenquote blieb mit 1,7 Prozent so niedrig wie im Vorjahr. Trotz Corona-Pandemie lag die Stornoquote – gemessen am laufenden Jahresbeitrag – weiterhin bei nur vier Prozent. 2020 betragen die Beitragseinnahmen der VOLKSWOHL BUND Sachversicherung AG 85 Mio. Euro. Die beiden größten Sparten bilden nach wie vor die Unfall- und die Kfz-Versicherung. Besonders erfolgreich waren erneut die Gewerblichen Deckungskonzepte. Hier stiegen die Beitragseinnahmen im Jahr 2020 um

10,1 Prozent. Die VOLKSWOHL BUND Sachversicherung AG erreichte einen Jahresüberschuss von 12,1 Mio. Euro nach Steuern.

Das Makler-Onlineportal prokundo war im Jahr 2020 in der Unfallversicherung erneut sehr erfolgreich. Die positive Entwicklung wird weiterhin von der Unfallversicherung AusGleich getragen. Das Neugeschäft stieg hier um 41,1 Prozent. Insgesamt verzeichnet prokundo im Geschäftsjahr 2020 Beitragseinnahmen von 11,8 Mio. Euro.

Auch bei der Dortmunder Lebensversicherung AG hat sich das Geschäft positiv entwickelt. Bis Ende 2020 hat das Unternehmen schon fast 25.000 Versicherungsanträge poliziert. Der Neuzugang in laufendem Jahresbeitrag lag bei 6,3 Mio. Euro. Der Bestand an laufendem Beitrag stieg damit zum Ende des Jahres von 16,9 Mio. Euro auf 21,6 Mio. Euro.



Foto: Thinkstock

„Natur auf Zeit“

Drittes Gesetz zur Änderung des Bundesnaturschutzgesetzes (BNatSchG) – Das klingt langweilig, ist es aber ganz und gar nicht!

VON DR. JENS FERBER

Denn hier geht es unter anderem um einen von vielen Betrieben lang ersehnten Schritt Richtung „Natur auf Zeit“. Eine kurze Einschätzung von Rechtsanwalt Gregor Franßen von Kopp-Assemacher & Nusser, Düsseldorf: Im geplanten neuen § 1 Abs. 7 BNatSchG-E heißt es: „Den Zielen des Naturschutzes und der Landschaftspflege können auch Maßnahmen dienen, die den Zustand von Biotopen und Arten durch Nutzung, Pflege oder das Ermöglichen un gelenkter Sukzession auf einer Fläche nur für einen begrenzten Zeitraum verbessern.“

Damit ist das Konzept „Natur auf Zeit“ angesprochen. In einem neuen § 2 Abs. 7 BNatSchG-E will die Bundesregierung noch einmal an das „Natur auf Zeit“-Konzept anknüpfen. In dieser Vorschrift soll die besondere Bedeutung der Bereitschaft zur freiwilligen Mitwirkung und Zusammenarbeit im Bereich des Natur- und Landschaftsschutzes betont werden. Soweit sich der Zustand von Biotopen und Arten aufgrund freiwilliger Maßnahmen verbessert, soll dieser Beitrag bei Entscheidungen der Naturschutzbehörden im Zusammenhang mit der Wiederaufnahme einer Nutzung oder einer sonstigen Änderung des Flächenzustands begünstigend berücksichtigt werden, auch um die künfti-

ge und allgemeine Kooperationsbereitschaft zu fördern. Natürlich reicht der rein programmatische § 1 Abs. 7 BNatSchG-E noch nicht aus, um das Konzept „Natur auf Zeit“ praktisch handhabbar zu machen. Daher plant die Bundesregierung, in der Liste der Verordnungsermächtigungen des § 54 BNatSchG zwei neue Verordnungsermächtigungen zu ergänzen.

„Natur auf Zeit“ bekommt größere gesetzliche Anerkennung

Franßen zieht folgendes Fazit: Positiv ist, dass mit der geplanten Gesetzesänderung das Konzept der „Natur auf Zeit“ eine größere gesetzliche Anerkennung finden wird, als es aktuell der Fall ist. Praktisch vorteilhaft werden die durch die Ermächtigungsgrundlagen des § 54 Abs. 10a und Abs. 10b BNatSchG-E ermöglichten Rechtsverordnungen sein, durch die Ausnahmen von artenschutzrechtlichen Verboten zugelassen werden können. Der Erlass dieser Rechtsverordnungen bleibt abzuwarten, um beurteilen zu können, wie groß der praktische Nutzen insoweit tatsächlich sein wird. Negativ ist es zu bewerten, dass der Gesetzesentwurf insbesondere im Hinblick auf die naturschutzrechtliche Eingriffsregelung der §§ 14 und 15 BNatSchG hinter landesrechtli-

chen Regelungen zurückbleibt, wie es sie beispielsweise in Nordrhein-Westfalen und Sachsen-Anhalt gibt. Bei der Wiederaufnahme einer Nutzung auf einer Fläche, auf der sich „Natur auf Zeit“ entwickelt hat, werden also weiterhin grundsätzlich Ausgleichs- oder Ersatzmaßnahmen vorzunehmen sein (wenn hier nicht landesrechtliche Regelungen helfen), und das dürfte in der Tendenz eine abschreckende Wirkung für Unternehmen und Grundstückseigentümer haben. Die im neuen § 2 Abs. 7 BNatSchG-E vorgesehene „begünstigende Berücksichtigung“, die in ihren konkreten Konturen völlig unscharf bleibt, dürfte zu wenig sein, um das Defizit auszugleichen. Für die Zukunft wäre es (weiterhin) wünschenswert, dass auch auf Bundesebene eine Privilegierung von „Natur auf Zeit“-Maßnahmen hinsichtlich der naturschutzrechtlichen Eingriffsregelung geschaffen wird, denn nur so lässt sich von vornherein für Unternehmen, Vorhabenträger und Grundstückseigentümer die Rechts- und Planungssicherheit erhöhen, die in der Regel wohl notwendig ist, damit „Natur auf Zeit“-Maßnahmen durchgeführt werden. Die vollständige Einschätzung von RA Franßen ist zu finden unter

www.dortmund.ihk24.de/natur

Starker Arbeitgeber in Krisenzeiten

GREEN IT verbucht während der Corona-Pandemie das erfolgreichste Ergebnis in der Firmengeschichte.

Weiterhin auf Wachstumskurs ist das auf nachhaltige Lösungen spezialisierte IT-Systemhaus GREEN IT. Mit einem Rekordumsatz in Höhe von knapp 45 Mio. Euro und 37 neuen Mitarbeitenden allein im vergangenen Jahr schließt der IT-Dienstleister 2020 als das erfolgreichste Geschäftsjahr seit Firmengründung ab. Gegenüber dem Vorjahr hat GREEN IT ein Umsatzwachstum von 13 Prozent erzielt. Dazu Florian Stäwen, CFO bei GREEN IT: „Die Nachfrage nach Digitalisierungskonzepten in Verbindung mit einem klaren nachhaltigen Gedanken steigt signifikant.“

Die Anzahl an Neukunden stieg um 14 Prozent. Dieser Erfolg ist das Ergebnis der besonderen Leistung der 150 Mitarbeitenden starken Belegschaft im Coronajahr 2020. Trotz der Pandemie eröffnete GREEN IT im vergangenen Jahr zudem drei neue Standorte in Hagen, Oberhausen und Hannover. Im Fokus der zahlreichen Projekte standen 2020 Lösungen zur Digitalisierung von Geschäftsprozessen und für das mobile Arbeiten im Homeoffice. Neue und bestehende Kunden wurden entsprechend den veränderten Anforderungen im Arbeitsalltag sowohl mit Hardware wie

Laptops und Telefonen als auch mit State-of-the-Art-Serverinfrastrukturen aus der Cloud oder On-Premises sowie Anwendungen für Internettelefonie und Collaboration Tools ausgestattet. Der Mensch steht bei GREEN IT im Mittelpunkt – oberste Priorität haben immer Gesundheit und Sicherheit. Regelungen für getrennte Schichten, Schutzmaßnahmen in den Büroräumen sowie die deutliche Ausweitung der Homeoffice-Arbeitsplätze sind seit dem Frühjahr 2020 die Pfeiler einer wirksamen Corona-Strategie bei GREEN IT. Durch den eigenen Krisenstab konnte bereits vor der verpflichtenden Arbeitsschutzverordnung eine umfassende Teststrategie mit zwei Tests pro Mitarbeitenden pro Woche eingeführt werden. Ob eigens bestellte Foodtrucks, digitale Veranstaltungen und Onlinetastings oder kleine Motivationspakete ins Homeoffice, trotz aller Einschränkungen wird man bei GREEN IT kreativ, um Traditionen aufrechtzuerhalten und den Teamspirit zu bewahren. „Wir sind sehr froh, dass unsere Maßnahmen Wirkung gezeigt haben und unser Team bis jetzt so gestärkt und mit vielen neuen Kolleginnen und Kollegen an Bord durch die Pandemie gegangen ist. Besonders wichtig ist uns, dass wir auch in den Coronajahren 2020/2021 alle Ausbildungsberufe mit bereits elf Nachwuchskräften besetzt haben“, erklärt Stäwen.

Die GREEN-IT-Familie hat im vergangenen Jahr zusammengehalten, Selbstbewusstsein und Stärke bewiesen. Kein Sponsoringvertrag wurde 2020 gekündigt, alle Aktivitäten mit Sportvereinen oder -veranstaltungen wurden fortgeführt. Mitarbeitende profitieren gleich doppelt vom Erfolg von GREEN IT: Eine betriebliche Altersvorsorge wurde bereits Mitte des Jahres eingeführt, und die Be-

schäftigten erhalten eine Erfolgsbeteiligung für das gemeinsam erreichte Rekordergebnis im Jahr 2020. Für ihr Engagement und die Übernahme sozialer Verantwortung ist GREEN IT in den vergangenen Wochen und Monaten mehrfach ausgezeichnet worden – als FamUnDo-zertifiziertes Unternehmen (Familienbewusste Unternehmen in Dortmund), als TOP Arbeitgeber 2021 und mit dem Siegel für Ausbildungsqualität der Handwerkskammer Dortmund. Mit der modernen Unternehmenskultur, transparenter Mitarbeiterkommunikation und Familienfreundlichkeit begeistert das Unternehmen sowohl seine Beschäftigten als auch interessierte Bewerber:innen.

Dortmunder Philharmoniker



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 —



Florian Stäwen, CFO GREEN IT Das Systemhaus GmbH.

Foto: Silvia Kriens



„TSC-Mobil“ mit Stern

Mit dem elektrisch angetriebenen „TSC-Mobil“ gehen der TSC Eintracht und die Mercedes-Benz Niederlassung Dortmund neue Wege. Im Rahmen einer Kooperation haben die beiden Partner gemeinsam eine „mobile“, an einen Van fixierte Fitness- und Erlebnispädagogikstation geschaffen. Jörg Flocken, Niederlassungsleiter Mercedes-Benz Dortmund, übergab den Sprinter an Laura Hansen, Lars Liebetrau und David Ringel vom TSC Eintracht (v.l.).

Foto: Mercedes-Benz

Jubiläum

25 Jahre

LSS Software GmbH

Direkt nach seinem Stahlbaustudium in Dortmund gründete Ingo Kumbrink die LSS Software GmbH als junges Startup-Unternehmen im Jahr 1996 mit Sitz in Dortmund. Mit der Entwicklung statischer Berechnungsprogramme für den Stahl- und Verbundbau beginnend, wurden in den weiteren Jahren auch individuelle Internetrecherche- und Forschungsportale für Verlage und Forschungseinrichtungen entwickelt, wie zum Beispiel den Wiley Verlag, die CIDECT – Die internationale Vereinigung der Hohlprofilhersteller – oder die europäische Klebforschung. Heute werden neben der Softwareentwicklung auch technische und medizinische Bücher in unterschiedlichen Sprachen in den jeweiligen Ländern publiziert und über eigens programmierte Onlineportale international vertrieben.

Zilla Medienagentur ausgezeichnet

Für ausgezeichnete Bonitätsstruktur von der Creditreform Dortmund Scharf GmbH & Co. KG geehrt.

Die Creditreform Dortmund zeichnete kürzlich die Zilla Medienagentur GmbH mit dem CrefoZert für ihre ausgezeichnete Bonitätsstruktur aus. Das zwölf Monate gültige Zertifikat wird pro Jahr an rund 1.200 mittelständische Unternehmen aus Deutschland verliehen und erfolgt auf Basis verschiedener Kriterien. Hierzu gehört neben der Ermittlung des Creditreform Bonitätsindex und der Prüfung der vollständigen Jahresabschlüsse der letzten beiden Geschäftsjahre auch eine Unternehmensbefragung zur aktuellen Geschäftslage und den Zukunftsperspektiven. Jürgen Wallinda-Zilla, Geschäftsführer der Zilla Medienagentur, nimmt das Zertifikat persönlich entgegen. „Über das CrefoZert der Creditreform freuen wir uns sehr. Für unsere Kunden ist es ein zusätzliches, positives Signal in der Coronakrise, dass sie mit der Zilla Media-



Geschäftsführer Jürgen Wallinda-Zilla (l.) empfängt das CrefoZert aus den Händen von Hartmut Irmer, Vertriebsleiter der Creditreform Dortmund.

Foto: Lisa Marie Hansmeier

agentur einen kompetenten und in jeder Hinsicht zuverlässigen Partner an ihrer Seite haben“, sagt Wallinda-

Zilla. „Auch in den kommenden Jahren werden wir uns um eine Auszeichnung mit dem CrefoZert bemühen.“

Glückwunsch

80 Jahre

Gerhard Rüschenbeck



Seinen 80. Geburtstag vollendete Gerhard Rüschenbeck am 21. Mai. Der lange schon weit über Dortmunds Grenzen hinaus bekannte Unternehmer legte den Grundstein seines unternehmerischen Schaffens schon mit seiner Ausbildung. Er lernte bei seinem Vater Wilhelm Rüschenbeck das Goldschmiedehandwerk, beschäftigte sich intensiv mit der Uhrmacherei und ließ sich als junger Mann in London ein ganzes Jahr

lang in die Geheimnisse des Edelsteinhandels einweihen. Gerhard Rüschenbeck blickt auf diese Zeit als mit die interessanteste seiner „Lehrjahre“ zurück. Es entspricht seiner Persönlichkeit, den „Dingen gern auf den Grund zu gehen“. Nicht zuletzt dieser Gründlichkeit sind auch sein unternehmerisches Fingerspitzengefühl, sein Handeln und Wirken geschuldet, mit denen Rüschenbeck die Geschicke des Unternehmens, vertreten an vielen prominenten Standorten, bis in die heutige Zeit lenkt. Nicht nur die Welt wertvollen Schmucks und Uhren der Luxusklasse ließen das Herz des Unternehmers höher schlagen; auch seine Bodenhaftung und die Verbundenheit zu seiner Heimatstadt Dortmund inspirierten Gerhard Rüschenbeck immer wieder, auch in anderen Bereichen etwas zurückzugeben. So prägte er beispielsweise auf lokaler Ebene viele Jahre als Vorsitzender des Cityrings, der Vereinigung der Innenstadt-Kaufleute, u. a. das Bild „seiner“ Stadt. Viele Aktionen, Sommer-Erlebnistage und nicht zuletzt auch die Verleihung des City-Rings fielen in diese Zeit. Seit Anfang 1979 wirkte Gerhard Rüschenbeck auch fest in den Gremien der Industrie- und Handelskammer zu Dortmund mit und war über mehrere Jahrzehnte Mitglied des IHK-Einzelhandelsausschusses, den er von 1994 bis 2014 leitete; dem IHK-Haushaltsausschuss gehörte er ebenfalls fast drei Jahrzehnte an. 1981 wurde er in die Vollversammlung der IHK zu Dortmund – das „Parlament der Wirtschaft“ – gewählt. 1994 wurde Rüschenbeck zum Vizepräsidenten und 2014 zum Ehrenmitglied der Vollversammlung berufen. In den Jahrzehnten seiner Mitwirkung setzte er nachhaltige Impulse für das Westfälische Ruhrgebiet mit den Städten Dortmund, Hamm und dem Kreis Unna. In vielen weiteren Ehrenämtern sind sein Rat und sein Engagement gefragt und geschätzt – so wirkt er beispielsweise in der Reinoldgilde, in der Westfälischen Kaufmannsgilde und im Kuratorium der Kulturstiftung Dortmund mit. Für seinen außerordentlich großen persönlichen Einsatz um den Einzelhandel und das Gemeinwohl wurde Gerhard Rüschenbeck 2013 mit dem Verdienstkreuz 1. Klasse des Verdienstordens der Bundesrepublik Deutschland ausgezeichnet.

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

Notebooks

Ultraportables System
oder High-End Multimedia:

Acer, HP, Lenovo, Terra, Toshiba, ... **wir führen Ihr System!**

Ihr kompetenter Partner seit über 80 Jahren in Dortmund

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

Kubota WIR BERATEN SIE GERN: 02761-922-0

BUCHEN'S Ihr Profi-Servicepartner
WWW.BUCHENS.DE

TEPE SYSTEMHALLEN

Satteldachhalle Typ SD10 (Breite: 10,00m, Länge: 21,00m)

- Traufe 3,50m, Firsthöhe 4,00m
- mit Trapezblech, Farbe: AluZink
- incl. Schiebetor 3,00m x 3,20m
- feuerverzinkte Stahlkonstruktion
- incl. prüffähiger Baustatik

Aktionspreis € 25.500,-
ab Werk Buldern; excl. MwSt.

Mehr Infos

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

Ihr Fachmann für Arbeitssicherheit

- * Sicherheitstechnische Betreuung von Unternehmen nach DGUV Vorschrift 2
- Seminare, Workshops, Schulungen für**
- * Gefährdungsbeurteilung psychischer Belastungen
- * Sicherheitsbeauftragte
- * Brandschutzhelfer

Beauftragter für

- * Qualitätsmanagement (QM)
- * Brandschutz

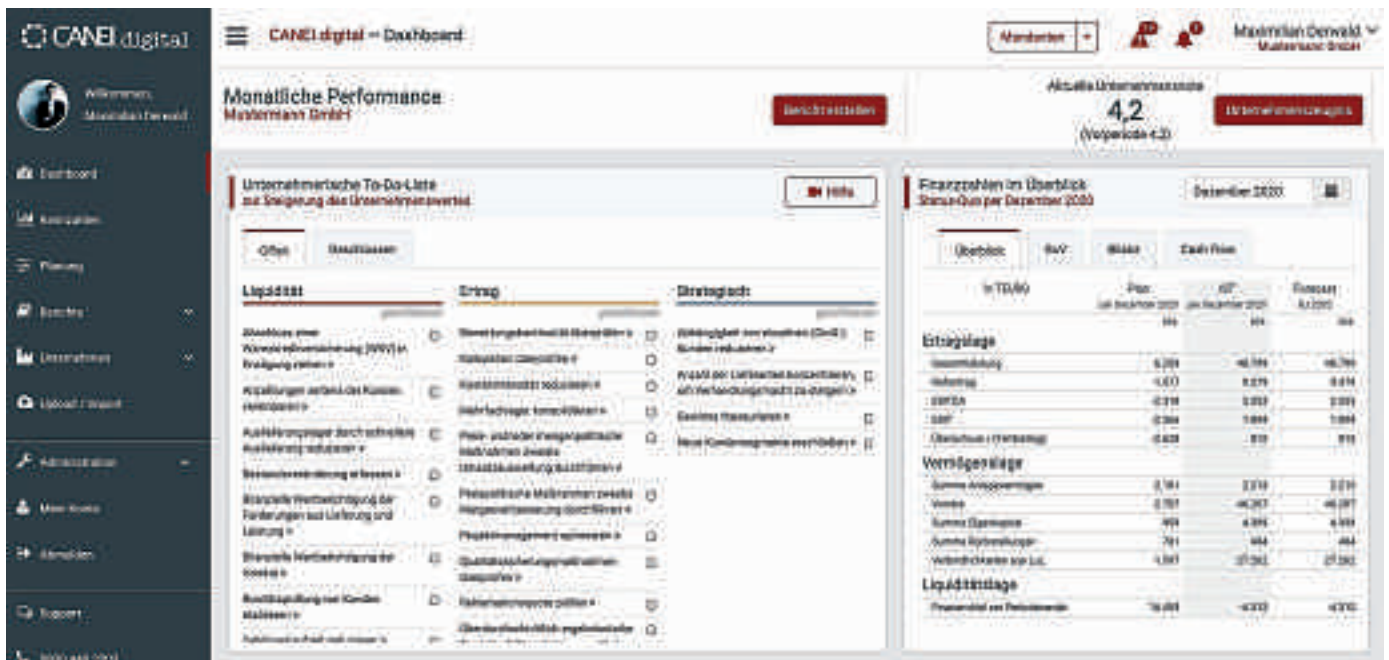
www.hk-arbeitssicherheit.com

Niederhofer Kohlenweg 245 a, 44265 Dortmund
T 0231-1374652 F 0231-1374686 M 0151-12462593

Helmut Kästingschäfer

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



To-do-Liste für Unternehmen: Der Screenshot zeigt exemplarisch ein von der Software erstelltes Dashboard.

FOTO: CANEI

Kennzahlen aus der Cloud

CANEI digital hat eine Software für den Mittelstand entwickelt. Sie soll unter anderem bei der Kreditvergabe helfen.

VON DANIEL BOSS

Marcus Linnepe lernt es auf die harte Tour. Als er vor 25 Jahren den kleinen metallverarbeitenden Betrieb vom Vater übernimmt, ist das Unternehmen „im Grunde genommen schon ein ausgewachsener Sanierungsfall“, erzählt er. Sein Vater sei zwar ein technisches Genie gewesen, habe sich aber nie für Themen wie Produktreife und Markteinführung interessiert. Mehrere Flops seien die Folge gewesen. Als dann auch noch ein Schlüsselkunde wegbreicht, wird es ernst. Linnepe unterschreibt Bürgschaften in Millionenhöhe. Und er beginnt, sich das nötige Rüstzeug für die Unternehmensführung anzueignen. „Bis heute lese ich rund 50 Fachbücher im Jahr, die sich mit Führung, Coaching oder Marketing befassen“, sagt er. Linnepe rettet das väterliche Unternehmen und verkauft es anschließend. „Heute ist es wieder in Familienbesitz und wird von meiner Schwester geführt.“

Der gelernte Schlosser und Industriekaufmann wird zum gefragten Berater und Sanierer. Er ist als Coach, Aufsichtsrat und Beirat tätig und gründet Unternehmen. Seine Be-

raterrfirma in Herdecke ist die CANEI GmbH & Co. KG. Die Abkürzung steht für „constant and never ending improvement“, also etwa „permanente Verbesserung“.

Die US-amerikanisch anmutende Philosophie hat ihren Ursprung in einem mehrjährigen Kalifornienaufenthalt. 2017 hebt er mit Partnern die CANEI digital AG aus der Taufe. Der Kreis der Aktionäre besteht vor allem aus „family and friends“, beteiligt ist aber auch ein Finanzdienstleister aus dem Rheinland.

Telefone laufen heiß

„Zuletzt sind wir um 400 Prozent gewachsen“, sagt Linnepe, inzwischen Aufsichtsratsvorsitzender. Von etwa 240 Kunden Mitte des vergangenen Jahres geht es rauf auf rund 1.200. Und die Nachfrage aus dem Mittelstand reiße nicht ab. „Die Telefone laufen heiß.“ Nach dem Start in Herdecke vor vier Jahren und einer Übergangszeit in Dortmund-Lücklemberg verlegt das Unternehmen seinen Sitz im Laufe des Sommers in den Derwald-Neubau „SEEyeu“ am Phoenix-See. Eine Etage der Immobilie ist für

CANEI serviert. Gut möglich, dass das derzeit 15-köpfige Team bis dahin deutlich größer geworden ist. „Wir sind permanent auf der Suche nach weiteren guten Leuten“, sagt der Aufsichtsratsvorsitzende. Denn der Peak sei noch lange nicht erreicht.

„Wer heute einen Jahresabschluss von 2019 analysiert, betreibt Geschichtsforschung.“ Dieses Zitat eines Geschäftspartners gehört zu Linnepes Lieblingssätzen. Seiner Meinung nach beschreibt der Spruch exakt das Problem vieler kleiner und mittlerer Unternehmen auf der Suche nach Finanzierungen. „Vor dem Corona-Hintergrund verlangen Banken und Leasinggesellschaften mehr denn je belastbare tagesaktuelle Zahlen und einen fundierten Blick in die Zukunft.“ Wie stark Teile der Wirtschaft unter finanziellem Druck stehen, zeigt die steile Entwicklung der CANEI digital AG. Ihr Geschäftsmodell besteht aus einer externen Finanzplanung, basierend auf einer eigenen Software. Mit der Entwicklung waren in der Spitze fast 80 Programmierer zwei Jahre lang beschäftigt. IT-Unterstützung kam aus Schottland und Pakistan. Rund fünf Mio. Euro wurden investiert. „Dafür sind wir heute ohne Mitbewerber“, betont Linnepe. „Es hat sich also gelohnt.“

Auf einer Cloudplattform können Zugangsberechtigte nach Zahlung eines Monatsbeitrags die Software mit Daten füttern. Ein Rechenzentrum in Frankfurt am Main, betrieben von einem führenden Anbieter, soll die Datensicherheit gewährleisten. „Benötigt werden lediglich Zahlen, die jedes Unternehmen ohnehin zwingend parat haben muss“, erklärt CANEI-

Geschäftsführer Oliver Bibic. Der „Treibstoff für die Software“ seien die Summen- und Saldenlisten. „Oben kommt die SuSa rein, unten kommt ein verständliches Dokument heraus.“ Nach dem Upload durch die Buchhaltung oder den Steuerberater legt das System binnen Sekunden eine Mehrjahresplanung auf Monatsbasis an und wirft „potenzialtragende Kennzahlen mit Eurobeträgen aus“, um die größten Handlungsfelder zur Optimierung deutlich zu machen. „Der Kunde kann fortan Monatsberichte und andere Auswertungen auf Knopfdruck generieren und die Performance im Vergleich zum Plan, zum Benchmark und zum Vorjahr erstellen“, sagt Linnepe. „Potenzialanalysen und Forecasts sind ebenfalls möglich.“

Leicht nachvollziehbar

Besonders signifikant sind Monatszeugnisse, die nicht zufällig an die Schulzeit denken lassen. Statt für Mathe, Chemie und Erdkunde werden Noten für Personalintensität, Rohertragsmenge oder Debitorenlaufzeit vergeben. Ganz unten steht eine Gesamtnote. „Neben der Schnelligkeit wollen wir mit einfacher Handhabung und leicht nachvollziehbaren Analyse-Ergebnissen punkten“, so der Aufsichtsratsvorsitzende. Dazu sollen auch integrierte Erklärvideos beitragen. Gut 400 kurze Filme sind aufrufbar. „Dank einer App ist der Unternehmer sogar in der Lage, die Daten seines Unternehmens nach jedem Upload in Echtzeit auf dem Smartphone zu verfolgen“, ergänzt Oliver Bibic.

Doch auch wenn Corona zweifel-

los für einen Digitalisierungsboom gesorgt hat – die meisten CANEI-Kunden ziehen bislang eine Beratung durch „menschliche Experten“ vor. Die entsprechenden Dienstleistungspakete heißen „Gold“ und „Platin“. Mit ihnen hat CANEI auf die hohe Nachfrage von Unternehmen reagiert, die eine schnelle Lösung brauchen, sich aber nicht mit der Software beschäftigen wollen. Stattdessen wenden CANEI-Berater die Software auf die Kundenzahlen an. Auf Wunsch sind zudem Beratungskontingente buchbar. „Die Pakete gehen weg wie geschnittenen Brot“, beschreibt Linnepe den Erfolg des „hybriden Modells“. Auf lange Sicht aber dürfte sich die rein digitale Nutzung durchsetzen.

Daraus ergibt sich die Frage, ob eine solche Software nicht das klassische Geschäftsmodell von Unternehmens- und Steuerberatern obsolet mache. Im Gespräch mit der „Ruhr Wirtschaft“ beantwortete sie CANEI-Mitgründer Jörg Niermann vor rund drei Jahren so: „Wir machen sie nicht überflüssig, sondern sind noch wertvoller für ihre Klienten und Mandanten. Mit unserer Toolbox erhalten Finanzberater und Steuerberater ein umfangreiches Werkzeug an die Hand, um umfassend und nachhaltig zu beraten und zu begleiten.“

Das CANEI-Team plant inzwischen schon den nächsten Schritt. Vielleicht sogar noch in diesem Jahr könnte eine Kreditplattform auf Basis der Software online gehen. „Mit ihrer Hilfe könnten wir Unternehmen mit Finanzierungsbedarf an Kreditinstitute vermitteln“, sagt Linnepe.



Hier noch vor grüner Kulisse, bald mit Blick auf den Phoenix-See: CANEI-Gründer Marcus Linnepe (l.) mit einem Teil seines Teams: Vorstandsassistentin Katja Blum, Marketingspezialist Maximilian Derwald, Oliver Bibic, Geschäftsführer der CANEI Solutions GmbH, und Atila Gümüş, Vorstandsmitglied der CANEI digital.

FOTO: BOSS

Kompakt

Stadtwerke Selm Carport für Rettungswagen

Seit einigen Monaten ist der Rettungsdienst mit einem zweiten Standort in Selm an der Ludgeristraße vertreten. Neben der Wache in Bork steht seitdem auf dem Gelände des DRK-Heims ein weiterer Rettungswagen, um die Hilfezeiten vor allem im Ortsteil Selm zu verbessern. Nun steht das Fahrzeug auch wind- und wettergeschützt. „Dank der Unterstützung der Stadtwerke Selm wurde ein Carport für den Rettungswagen angeschafft. Mein Dank gilt daher den Stadtwerken Selm, dass sie dies möglich gemacht haben. Das kommt dem Rettungsdienst und damit allen Bürgerinnen und Bürgern zugute“, erklärt Bürgermeister Thomas Orłowski. Thomas Dohms vom DRK Ortsverein Selm sowie der stellvertretende Rotkreuzleiter Lars Budniewski bedankten sich bei Stadtwerke-Geschäftsführerin Verena Ginter. „Das Ausrücken ist dank des Carportes nun schneller und sicherer möglich, da der Wagen geschützt steht. Das ist eine wirkliche Verbesserung für unsere Arbeit“, so Thomas Dohms.

Zukunftskongress Logistik 2021 erneut digital

Aufgrund der anhaltenden Corona-Pandemie und der damit verbundenen ungewissen Aussichten für Veranstaltungen findet der vom Fraunhofer-Institut für Materialfluss und Logistik IML und dem Digital Hub Logistics gemeinsam veranstaltete „Zukunftskongress Logistik – 39. Dortmunder Gespräche“ vom 14.–16. September 2021 zum zweiten Mal in Folge als rein digitale Veranstaltung statt. Die Teilnahme ist kostenlos. Um den Kongress per Livestream zu verfolgen, ist lediglich eine Registrierung notwendig. Im Fokus steht dabei die Rolle von Open Source für die Schlüsseltechnologien der Zukunft und für Europas Weg in eine digitale Plattformökonomie: die Silicon Economy. Weitere Informationen zu Ablauf und Programm des digitalen Kongresses können Interessierte in Kürze über den Newsletter des „Zukunftskongress Logistik“ erhalten. Registrierung unter

[zukunftskongress-logistik.de/newsletter](https://www.zukunftskongress-logistik.de/newsletter)

Neues Leben auf historischem Grund

Veranstaltungsspezialist Ingo Kaiser hat in Lünen den „Erlebnisreich-Campus“ geschaffen – und das mitten in der Pandemie.

VON DANIEL BOSS

Alt und neu nebeneinander: Der Erlebnisreich Campus mit der historischen Kantine.

FOTO: LATE NIGHT CONCEPTS

Als sich plötzlich etwas tut am traditionsreichen Kantinegebäude in Lünen-Wethmar, muss Ingo Kaiser viel telefonieren. Bürgerschaft und Lokalpresse wollen wissen, was er, der neue Eigentümer, mit dem Wahrzeichen vorhat. Kaiser, selbst ein Kind der Stadt, erklärt den historischen Hintergrund: „Nach Jahrhunderten der Landwirtschaft wurden zu Beginn des 19. Jahrhunderts im Lippetal große Vorkommen an Raseneisenerz entdeckt.“ Gemeint ist ein Boden mit hohem Metallgehalt dicht unter der Oberfläche. Vor rund 200 Jahren gründete der Lünener Caspar Diederich Wehrenbold die „Gewerkschaft Eisenhütte Westfalia“ in Wethmar und legte so den Grundstein für die Industrialisierung der Region. Doch mit dem Ende des Bergbaus verlor auch die Westfalia ihre Bedeutung. Von dem einst riesigen

Werksareal blieb nur noch die 1870 erbaute „Kantine Westfalia“ erhalten. Verständlich, dass die Lünener mit Argusaugen über das Erbe aus Backstein wachen. Ein Baugerüst an der Fassade kann da schnell für Unruhe sorgen.


Doch der Unternehmer kann die Besorgnis schnell zerstreuen. Er will, unter Berücksichtigung aller denkmalpflegerischen Vorgaben, der markanten Immobilie wieder Leben einhauchen. Sie soll nicht nur optisch fester Bestandteil des „Erlebnisreich-Campus“ werden. Geplant sind Events und Coworking-Spaces. Der Hallenkomplex in unmittelbarer Nachbarschaft wurde im Juni des vergangenen Jahres, nach nur einjähriger Bauzeit, eingeweiht. Bis jetzt kam ein „mittlerer siebenstelliger Eurobetrag“ zusammen, wie der Bauherr sagt – die Sanierung des Denkmals noch nicht eingerechnet. Jahrelang hatte Kaiser an dem Konzept gefeilt. „Und ausgerechnet in der Corona-Pandemie musste ich es umsetzen“, sagt der Gründer und geschäftsführende Gesellschafter der Late Night Concepts Veranstaltungsproduktion GmbH & Co. KG mit leichter Ironie.

Mit blauem Auge aus der Krise

Existenzbedrohend sei die Investition aber nicht. Im Gegenteil: „Die neue Immobilie ist kein Klotz am Bein, sondern eine echte Chance“, sagt Kaiser. Denn am vorherigen Standort in Werne hätte man aufgrund des Platzmangels nicht so flexibel reagieren können. 65 Veranstaltungen waren es im zweiten Halbjahr 2020 – eine stattliche Zahl unter den bekannten Gegebenheiten. „Wir sind zum Glück mit einem blauen Auge durch die Krise gekommen.“ Kurzarbeit war nur in den ersten Monaten ein Thema. Gleichwohl zeigt man sich mit der arg gebeutelten Branche solidarisch. Im Rahmen der bundesweiten Aktion „Night of Light“ im vergangenen Juni ließ Kaiser die alte Kantine im roten Licht erstrahlen. „Auch in Lünen wurde ein Zeichen an die Politik gesetzt.“

Um in der Pandemie zu bestehen, setzten Kaiser und sein Team schon früh auf Streaming-Angebote, machten aber auch phy-





Viel Platz: Ingo Kaiser hat einen Ort geschaffen, der, so sein Wunsch, „die Region weiter nach vorne bringt“. FOTOS: BOSS

sische Treffen möglich. Sowohl der Lüner Stadtrat als auch der Kreistag wichen auf den Campus aus. Auch eine Jurysitzung zur Internationalen Gartenschau (IGA) fand an der Hüttenallee Platz. Die Abstandsregeln lassen sich auf dem „Erlebnisreich-Campus“ leicht einhalten, denn das Areal bietet jede Menge Platz. Insgesamt umfasst es 12.000 Quadratmeter, davon stehen 7.000 Quadratmeter für Events zur Verfügung. Besonders beeindruckend ist das sogenannte Atelier: Es ist zwölf Meter hoch und könnte, in normalen Zeiten, bis zu tausend Menschen als Location dienen. Hauptmieter der Erlebnisreich GmbH & Co. KG ist Late Night Concepts mit 20 festen Mitarbeitern am Standort. Weitere Nutzer, ob für einen Abend oder mehrere Monate, sind willkommen. Das Raumangebot ist dank flexibler Aufteilung beachtlich. Kaiser schwebt ein Mix aus Lagerflächen, „Working-Space“ und Eventbereichen vor. Er sieht das Areal als Keimzelle für große Visionen. Als einen Ort, „der die Region weiter nach vorne bringt“. Megatrends wie „New Work“ oder moderne Mobilität werden berücksichtigt. Im Innenhof gibt es mehrere Plug-in-Stationen für E-Fahrzeuge. Das freut nicht nur den langjährigen Late-Night-Kunden Mercedes.

Das 1997 gegründete Unternehmen hat sich auf B2B-Veranstaltungen wie Jahrestagungen oder Produktpräsentationen spezialisiert. „Unsere drei großen Leistungsbereiche sind Gestaltung und Planung sowie die technische und bauliche Umsetzung der Ideen“, erklärt der Geschäftsführer. Ihm sei es wichtig, alles aus einer Hand anzubieten. Deswegen gibt es eine eigene Werkstatt, auch „Manufaktur“ genannt. „Viele unserer Bauten werden auch heute noch von Hand hergestellt“, sagt Kaiser. Seine Philosophie lautet: „Wir streben nach Vollendung.“

Der 48-jährige Diplom-Kaufmann hat das Arbeiten im Veranstaltungsbereich von der Pike auf gelernt. „Schon mit 14 Jahren habe ich Band-Wettbewerbe in Schulen organisiert“, erinnert er sich. Während des Studiums schleppt er Kabel und Mischpulte. Er wird Oberbeleuchter, technischer Leiter und

schließlich Produktionsleiter. Großveranstaltungen wie das „Goldene Lenkrad“ muss er auf und über die Bühne bringen. Mit Mitte 20 macht er sich selbstständig. Das erste Büro ist sein altes Kinderzimmer. Es folgt eine ehemalige Schreinerei in Werne. Heute führt Late Night Concepts Veranstaltungen auf der ganzen Welt durch, der Auslandsanteil liegt bei 50 Prozent.

Eigenes System „Cargo Cart“

Zu den besonders spektakulären Projekten in Deutschland gehört zum Beispiel die Mercedes-Benz-Tour im Auftrag der Daimler AG. In einem Zeitraum von drei Monaten fanden neun Shows an neun verschiedenen Standorten mit jeweils bis zu 2.500 Besuchern statt. Entsprechend hoch war der logistische Aufwand. Das Thema Transport treibt Kaiser seit jeher um. Weil er mit den üblichen Systemen unzufrieden war, entwickelte er ein eigenes System: „Cargo Cart“ ist seit fast zehn Jahren ein weiteres Standbein des Unternehmens. „Flight Cases und Paletten haben jahrzehntelang das Bild beim Aufbau von Veranstaltungen geprägt. Doch sie bieten nur wenig Stabilität oder sind nicht flexibel genug.“

Die Idee hinter den Cargo Carts: „Sie haben ein einheitliches, auf die Abmessungen eines Lkw abgestimmtes Außenmaß.“ Genau 66 passen in ein Standardfahrzeug. Das Kippen und Drehen beim Beladen falle weg, so der Erfinder. Das „Tetris-Spielen“ habe damit ein Ende, das Tempo werde deutlich erhöht. „Und Zeit ist Geld.“ Das hat sich in der Branche herumgesprochen: „Die letzte Grönemeyer-Tour wurde mit dem System ausgestattet.“ Mittlerweile verkauft sich das Produkt aus Lünen in ganz Europa.

Ingo Kaiser ist zuversichtlich, dass die schlimmste Zeit, die das Veranstaltungswesen je erlebt hat, bald vorüber ist. „Spätestens im kommenden Jahr wird es wieder richtig losgehen. Die Menschen wollen sich wieder richtig treffen.“ Sein Tipp an alle Ausgeh-Hungrigen: „Ich würde jetzt schon mal Tische in Restaurants buchen – und zwar bis zum Ende des Jahres.“



»Wir sind zum Glück mit einem blauen Auge durch die Krise gekommen.«

Ingo Kaiser



Auch bei Welser Profile in Bönen nutzt man das Projekt

Foto: Welser

Fähigkeiten werden sichtbar

ValiKom bewertet und zertifiziert beruflich relevante Kompetenzen von Quereinsteigern und Ungelernten mit langjähriger Berufserfahrung.

Mitarbeiter, die bereits seit vielen Jahren sehr gut und gerne ihren Job machen, zuverlässig und engagiert sind, sind in jedem Unternehmen gern gesehen. Doch nicht jeder dieser Mitarbeiter hat mitunter einen Berufsabschluss in der Tasche. 21 Mio. Beschäftigten in Deutschland fehlt ein formaler Nachweis, der zu ihrer Berufserfahrung passt. Durch das Projekt ValiKom Transfer soll sich das ändern.

Bereits seit Januar 2019 beteiligt sich die IHK zu Dortmund an dem vom Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) geförderten Verbundprojekt. Im Zentrum von ValiKom Transfer steht eine praxisorientierte Kompetenzfeststellung. Dabei werden beruflich relevante Fähigkeiten und Fachkompetenzen, die außerhalb des formalen Berufsbildungssystems erworben wurden, in Bezug auf einen anerkannten Berufsabschluss bewertet und zertifiziert.

Seit Projektbeginn haben bereits 57 Personen in insgesamt neun verschiedenen Berufen das Validierungsverfahren erfolgreich durchlaufen und sich ein IHK-Zertifikat gesichert. Zugleich werden immer mehr Unternehmen auf das Verfahren aufmerksam und unterstützen ihre Mitarbeiter bei der Teilnahme. Denn das Validierungsverfahren bietet nicht nur die Möglichkeit, das Können der Beschäftigten sichtbar zu machen, sondern kann dabei helfen, diese gezielt weiterzuentwickeln und ihren Kompetenzen entsprechend im Betrieb einzusetzen.

FIEGE Logistik am Standort Unna sieht Validierungsverfahren als ein geeignetes Instrument der Personalentwicklung: „Wir als FIEGE haben schon immer großen Wert auf die Aus-, Fort- und Weiterbildung unserer Mitarbeiter gelegt. Deswegen haben wir ValiKom Transfer als weiteren Baustein unserer Personalentwicklung gerne

aufgegriffen. Das Tool eignet sich hervorragend, um Berufserfahrung zu bewerten und anzuerkennen. Hier bei uns am Standort in Unna bekommen unsere Mitarbeiter auf diese Weise dokumentiert, dass sie die täglichen Aufgaben, Herausforderungen und Prozesse in unterschiedlichen Bereichen der Logistik beherrschen. Die Zertifizierung bedeutet zum einen eine große Wertschätzung für die Angestellten, zum anderen ist es für uns eine Bestätigung für die Qualität unserer Mitarbeiter. Daher freuen wir uns auf die Fortsetzung dieses Projektes in der Zukunft“, sagt Jürgen Korte, Ausbildungsleiter am FIEGE Standort Unna.

Leistungen werden anerkannt

Auch Welser Profile in Bönen nutzt das ValiKom gezielt für die Weiterentwicklung der Mitarbeiter und Qualitätssicherung:

„Ein Unternehmen tut gut daran, in die eigenen Mitarbeiter zu investieren, ihre Weiterentwicklung zu fördern und ihren Arbeitseinsatz zu schätzen. Wir bei Welser Profile haben dies erkannt und verstehen unsere soziale Verantwortung gegenüber allen Mitarbeitergenerationen als wichtigen Wert. Darum ist uns das durch die IHK angebotene Validierungsverfahren eine Herzensangelegenheit. Wir freuen uns, dies am deutschen Standort in Bönen gemeinsam mit der IHK zu Dortmund anbieten zu können. In unserem Unternehmen am deutschen Standort arbeiten seit teilweise über 20 Jahren einige Quereinsteiger, die entweder gar keinen Berufsschulabschluss haben oder eine berufsfremde Ausbildung absolvierten. Im Produktionsumfeld ist dieses Phänomen am stärksten ausgeprägt. Einige Kollegen weisen einschlägige Berufserfahrung in ihrer Tätigkeit auf, arbeiteten jahrelang sehr motiviert und entwickelten sich von Jahr zu Jahr durch interne Qualifizierungsprogramme weiter. Es fehlt ihnen jedoch ein offizielles Dokument, was dies bestätigen würde. Im Rahmen des Projektes ValiKom Transfer können wir nun unseren begeisterten Pionieren ermöglichen, ihre hervorragenden Leistungen anerkennen zu lassen. Der Mehrwert für die Kollegen liegt zum einen in der offiziellen Anerkennung ihrer Berufserfahrung als beispielsweise Maschinen- und Anlagenführer durch ein IHK-Zertifikat. Damit ist ihnen die

Möglichkeit zur Weiterbildung gegeben. Zum anderen erfährt auch jeder Einzelne die Wertschätzung, die wir als Unternehmen für sie zum Ausdruck bringen möchten. Ein weiterer synergetischer Effekt des Verfahrens ist der Soll-Ist-Abgleich des Tätigkeitsprofils. Die Mitarbeiter bewerten ihr Können am Arbeitsplatz mit den einzelnen Aufgabenbereichen laut IHK-Beschreibung. Stellen sie Defizite fest, können wir gemeinsam mit ihnen und der IHK daran arbeiten, diese zu verringern, um voll umfänglich validiert werden zu können. Dies ist auch für uns als Unternehmen ein Mehrwert. Wir können uns somit ein besseres Bild machen über die Fähigkeiten und Qualifizierung unserer Kollegen und eine gemeinsame Weiterentwicklung innerhalb unserer Gesellschaft unterstützen. Ergo kann uns das Validierungsverfahren helfen, Wissenslücken zu identifizieren und zu schließen, was auch für durchzuführende Audits von positiver Bedeutung sein kann. Das Projekt ValiKom Transfer ist für uns eine spannende Erfahrung. Die Bewertung der IHK-Berufsexperten am Tag der Validierung machte uns schon ziemlich stolz. Wir durften unsere Mitarbeiter beobachten, wie sie mit Leidenschaft und Begeisterung ihren Wunschberuf Profiler von A bis Z erfolgreich vorstellten“.

Das aktuelle Top-Drei-Ranking der Validierungen (Bewertungen) in den Referenzberufen der IHK zu Dortmund lautet:

- › **Maschinen- und Anlagenführer**
- › **Kaufmann/frau im Einzelhandel & Verkäufer/in**
- › **Fachkraft Lagerlogistik & Fachlagerist**

Alle weiteren Referenzberufe im ValiKom Transfer finden Interessierte auf der Projekthomepage unter:

www.validierungsverfahren.de

Am 19. August findet ab 14:30 Uhr eine digitale Infoveranstaltung zum Thema Validierungsverfahren statt. Unternehmen, die Interesse am Projekt ValiKom Transfer oder der Teilnahme an der Veranstaltung haben, können sich gerne melden bei



IHK-Ansprechpartnerin
Inga Gerschon
Tel. 0231 5417-270
i.gerschon@dortmund.
ihk.de



Foto: GARBE INDUSTRIAL REAL ESTATE

Der neue Logistikstandort in Werne garantiert Wilo eine optimale Anbindung an die europäischen Produktionsstätten und globalen Absatzmärkte.

Innovative Logistiklösungen

Wilo: Neuer globaler Logistikstandort nimmt 2022 die Arbeit auf.

Mit einem virtuellen Spatenstich haben in Werne kürzlich die Bauarbeiten für ein neues Logistikzentrum begonnen. Von hier aus wird der Technologiespezialist Wilo ab dem kommenden Jahr seine globalen Märkte und die europäischen Produktionsstandorte beliefern. Betrieben wird das Logistikzentrum von dem Full-Service-Dienstleister Hellmann Worldwide Logistics.

Die Corona-Pandemie hat gezeigt, wie wichtig unabhängige und stabile Wertschöpfungsketten sind. Die Wilo Gruppe verfolgt schon seit vielen Jahren den sogenannten „region-for-region“-Ansatz, der dies – auch in Pandemiezeiten – gewährleistet. „Im Rahmen dieses Ansatzes verfolgen wir konsequent das Ziel, regionale bzw. lokale Kundenbedürfnisse mit regional bzw. lokal hergestellten Produkten zu bedienen. Unsere Organisation ist dementsprechend darauf ausgerichtet, so viel Dezentralität wie möglich und so viel Zentralität wie erforderlich zuzulassen. Dies gilt es auch beim dem äußerst wichtigen Thema Logistik konsequent zu befolgen“, erklärt Oliver Hermes, Vorstandsvorsitzender und CEO der Wilo Gruppe.

Basierend auf der Unternehmensstrategie wurden bei der Wahl des neuen globalen Logistikstandorts unterschiedliche Faktoren berücksichtigt, wie Georg Weber, Chief Technology Officer der Wilo Gruppe, erläut-

tert: „Der Standort Werne ist für uns aufgrund der infrastrukturellen Anbindung sowohl in Nord-Süd- wie in Ost-West-Richtung ideal, über die eine exzellente logistische Anbindungen an die europäischen Produktionsstätten sowie globalen Absatzmärkte besteht. Zudem besticht die Lage durch die räumliche Nähe zu unserem neu gebauten Hauptstandort Wilopark in Dortmund mit seiner smarten Factory.“

Auch der Dienstleister wurde mit Bedacht ausgewählt: „Uns war es wichtig, ein Logistikunternehmen mit globalem Footprint für eine strategische Partnerschaft entlang der gesamten Wertschöpfungskette zu finden. Hellmann hat uns mit einem innovativen Gesamtkonzept überzeugt, das der Wachstumsstrategie von Wilo entspricht und zugleich die digitale Transformation der Logistikprozesse unterstützt“, so Georg Weber.

Geplant ist eine Halle mit einer Fläche von knapp 61.000 Quadratmetern. Hinzu kommen 2.400 Quadratmeter auf Zwischen- und Halbgeschossen und 1.800 Quadratmeter für Büros. Ein Drittel davon nutzt Hellmann für die Abwicklung der Logistik für die Wilo Gruppe. Im ersten Quartal 2022 soll das Gebäude fertiggestellt sein, dann werden von Werne aus die weltweiten Märkte mit Produktionsmaterialien und Fertigwaren von Wilo versorgt.



Das Team von MM Workout (v.l.): Mariella Spittau, Marco Spittau und Michelle Mehlig.

Fotos: Mark Thron

Sport im Dortmunder Hafen

Auf dem Gelände des Mineralölhandels von Marco Spittau findet jetzt Jumping Fitness statt. Dabei wird kein Vertrag angelegt: Das Startup bietet eine spezielle Zahlweise an.

In der aufstrebenden „Hafen-City“, zwischen Kanal und Tanklagern, bietet das Dortmunder Startup MM Workout ab sofort Jumping Fitness an. Der Trampolin-Trendsport vereint Abnehmen, Konditionsaufbau und Verbesserung der Körperkoordination mit dem Spaß an der gemeinsamen Bewegung. Entstanden Mitte der 1990er-Jahre in Tschechien hat diese Art des Workouts ihren Siegeszug in den letzten Jahren rund um den Globus angetreten.

Die Dortmunder Gründer setzen dabei im Gegensatz zu vielen Wettbewerbern auf ein besonderes flexibles Bezahlmodell: „Unser Konzept ist einfach, ehrlich und fair. Denn Sportbegeisterte benötigen hier im Hafen weder ein Abo noch eine Mitgliedschaft“, beschreibt MM Workout-Inhaber Marco Spittau, der das Unternehmen gemeinsam mit seiner Geschäftspartnerin und Fitnesstrainerin Michelle Mehlig führt.

Zielgruppen der beiden sind dabei sowohl einzeln Trainierende jedes Alters wie auch Mannschaften. Darüber, dass es nach dem strikten Lockdown endlich losgehen darf, freuen sich beide besonders. Konkret darf Mehlig seit Beginn der Corona-Lockerungen am 29. Mai wieder Training für bis zu 20 Personen anbieten. Möglich wird das, da unter freiem Himmel trainiert wird. Und trotzdem können die Einzelpersonen-Trampoline auch bei Regen zum Einsatz kommen. „Da wir unser



Outdoor-Training auf dem Gelände des Mineralölhandels Marco Spittau.

Outdoortraining auf dem Gelände des Mineralölhandels Marco Spittau anbieten, platzieren wir die Trampoline einfach in der an den Seiten offenen Halle, unter der auch die Lkw des Unternehmens stehen“, beschreibt die 28-jährige Fitnesstrainerin. So sind sie vor Regen geschützt und bieten dennoch ausreichend Belüftung.

Für die passenden Beats beim Training haben Spittau und seine als „Mineralölpiloten“ bekannten Fahrer eine wetterfeste High-End-Musikanlage unter dem Dach der Halle installiert. Ebenfalls zum Team gehört Spittaus Tochter Mariella, die aktuell dabei ist, einen Trainerschein zu machen, um künftig selbst Kurse anbieten zu können. Sie erläutert, wie Sportbegeisterte am Training teilnehmen können: „Für unsere Kurse können hier im Tankweg 13 Jetons gekauft werden – und zwar bequem und kontaktlos per EC-Cash. Ein Je-

ton kann dann für eine rund einstündige Trainingseinheit genutzt werden. Anhand unseres Kursplans können die Sportbegeisterten frei entscheiden, wann sie trainieren möchten. Dazu reservieren sie einfach ein Trampolin für den gewünschten Termin.“

Zusätzlich zum Trendsport Jumping-Fitness bietet MM Workout im Dortmunder Hafen in Kürze Power-Yoga unter der Leitung der erfahrenen Trainerin Nadine Brandt-Nguyen an. „Power Yoga ist die modernere, eher an westliche Trainingsgewohnheiten angepasste Version des traditionellen indischen Yoga.“

Dennoch werden – wie immer bei Yoga – sowohl Körperkraft und Beweglichkeit wie auch Balance und Geist trainiert“, beschreibt Brandt-Nguyen und ergänzt: „Unser Power-Yoga ist natürlich ebenfalls komplett vertragsfrei und wird über die MM Workout-Jetons abgerechnet.“

Umsatzsteuer fällt häufiger an

Für Onlinehändler und Importeure: Die zweite Stufe des Mehrwertsteuerdigitalpakets tritt zum 1. Juli in Kraft

Zum 1. Juli 2021 ändern sich die Regeln für die Besteuerung importierter Waren geringen Werts und ermöglichen zugleich die einfachere Abgabe von Umsatzsteuererklärungen bei Verkäufen in andere EU-Länder.

Änderungen für Importeure (z. B. Onlinehändler)

Bisher wurde bei Sendungen innerhalb der EU mit Wert von weniger als 22 Euro die Mehrwertsteuer (Umsatzsteuer) erhoben – bei der Einfuhr aus Drittländern jedoch nicht. Zudem gab es keine elektronischen Zollanmeldungen im Postverkehr sowie bei Einfuhrsendungen mit einem Warenwert unter 22 Euro, was – entgegen den Regelungen in anderen Wirtschaftsräumen – zu falschen Warenwertdeklarationen geführt hat. Diesen Wettbewerbsverzerrungen soll mithilfe einiger Maßnahmen für Sendungen geringen Werts begegnet werden:

- › Wegfall der 22-Euro-Einfuhrabgabefreigrenze mit einer neuen Kleinbetragsregelung: Alle Warenwerte kommerzieller Sendungen werden beim Import bei der Erhebung der Einfuhrumsatzsteuer durch den Zoll berücksichtigt; Sendungen geringen Werts (max. 150 Euro) bleiben weiterhin zollfrei. Zollbeträge unter einem Euro werden künftig nicht erhoben.

- › Verpflichtung zur Abgabe elektronischer Zollanmeldungen für sämtliche kommerziellen Sendungen, für Sendungen geringen Werts (max. 150 Euro) über ATLAS-IMPOST ab dem 15. Januar 2022.
- › Abgabe der Zollanmeldungen im Bestimmungsland als Standardfall für kommerzielle Sendungen geringen Werts bis 150 Euro und Geschenke bis 45 Euro (Privatpersonen) – nur ohne verbrauchsteuerpflichtige Waren und nur, wenn kein Import-One-Stop-Shop (IOSS) genutzt wird.
- › Einführung eines Import-One-Stop Shops als Vereinfachungsmöglichkeit, einer EU-weit einzigen Anlaufstelle für Umsatzsteueranmeldungen bei Onlineverkäufen von Sendungen geringen Werts bis 150 Euro aus Drittländern.
- › Erleichterungen für Anmeldungen durch Beförderungsdienstleister.

Die GZD bittet diejenigen Unternehmen, die ein hohes Importvolumen von Sendungen bis 22 Euro Wert haben bzw. ab dem 1. Juli 2021 erwarten, um zeitnahe Kontaktaufnahme per E-Mail an: DVA2.gzd@zoll.bund.de

Erleichterungen für Verkäufe innerhalb der EU

Für Onlineverkäufe innerhalb der EU ändert sich der Weg, auf dem Umsatzsteuererklärungen abzugeben sind – nicht, welche Vorgänge steuer-

bar sind. Der bisherige Mini-One-Stop-Shop (MOSS) wird mit Wirkung zum 1. Juli 2021 zu einem One-Stop-Shop (OSS) weiterentwickelt und vereinfacht die bisher notwendigen mehrfachen Umsatzsteuerregistrierungen in der EU, wenn Unternehmen in mehreren EU-Mitgliedstaaten Waren bspw. online verkaufen. Dieses gilt für Unternehmen, die

- › kostenpflichtige Dienstleistungen an Privatpersonen in Mitgliedstaaten der Europäischen Union erbringen, in denen das Unternehmen nicht ansässig ist,
- › kostenpflichtige innergemeinschaftliche Fernverkäufe von Gegenständen tätigen,
- › kostenpflichtig eine elektronische Schnittstelle zur Verfügung stellen, durch deren Nutzung Unternehmen die Lieferung von Gegenständen innerhalb eines Mitgliedstaats durch einen nicht in der Gemeinschaft ansässigen Steuerpflichtigen unterstützen und deshalb behandelt werden, als ob sie die Gegenstände selbst geliefert hätten.

Der OSS ermöglicht es diesen deutschen Unternehmen, ihre entsprechenden Umsätze

- › in einer besonderen Steuererklärung nur in Deutschland zu erklären,
- › diese Steuererklärung zentral über das Bundeszentralamt für Steuern auf elektronischem Weg zu übermitteln und
- › die sich ergebende Steuer insgesamt nur in Deutschland zu entrichten.

Dafür ist eine Registrierung beim Bundeszentralamt für Steuern notwendig. Für Unternehmer mit kleinen und mittleren Umsätzen (ausschließlich bei < 10.000 Euro relevantem Umsatz im vorangegangenen und aktuellen Steuerjahr) gibt es Erleichterungen. Die IHKs im Ruhrgebiet bieten am 23. Juni 2021 von 10-12 Uhr ein kostenfreies Webinar zum Thema an. Die Anmeldemöglichkeit und weitere detaillierte Informationen bietet die IHK-Internetseite

www.dortmund.ihk24.de – Dokumentennummer 5121650

Ansprechpartner:

- › International: Malte Fraisl, Tel. 0231 5417-273, m.fraisl@dortmund.ihk.de
- › Steuern: Julia Urthaler, Tel. 0231 5417-192, j.urthaler@dortmund.ihk.de



Foto: eyewave /iStock

Was kommt, wenn Corona geht

Die Nachfrage nach Einzelhandels- und Logistikflächen zieht wieder an. Begehrte sind beispielsweise kleine Lagerflächen in den Großstädten, sogenannte Mikro-Hubs. Ursache ist das wachsende Online-Geschäft.



Laut einer Analyse von ImmoScout24 Gewerbe lag im April 2021 die Nachfrage nach Einzelhandelsflächen in den deutschen A-Städten Berlin, Hamburg, München, Köln, Düsseldorf, Stuttgart und Frankfurt am Main um 100 Prozent höher als im April 2020. Damals verzeichnete das führende Immobilienportal als Folge der Pandemie den stärksten Nachfragerückgang. In den weniger begehrten B- und C-Städten ist das Interesse an Einzelhandelsflächen ebenfalls wieder auf dem Niveau von vor der Pandemie angelangt.

Als B-Städte gelten 14 deutsche Städte mit großer nationaler und regionaler Bedeutung. Dazu gehören beispielsweise Dortmund, Nürnberg und Hannover. Zu den 22 C-Städten zählen Städte mit eingeschränkter nationaler, aber hoher regionaler Bedeutung sowie wichtiger Ausstrahlungen auf die umgebende Region. Beispiele: Aachen und Rostock.

Vor allem kleinere Einzelhandelsflächen gewannen laut den Daten von ImmoScout24 Gewerbe wieder stark an Attraktivität. ImmoScout24 Gewerbe verzeichnete im April 2021 134 Prozent mehr Anfragen für Einzelhandelsflächen bis zu 100 Quadratmetern als im Vorjahr. „Mit den angekündigten Lockerungen der Corona-Maßnahmen kehrt der Optimismus zurück, dass sich das Anmieten von Einzelhandelsflächen wieder lohnt. Das spiegelt sich in der verstärkten Nachfrage nach Einzelhandelsflächen wider“, erklärt Dr. Thomas Schroeter, Geschäftsführer von ImmoScout24.

Steigendes Angebot für große Flächen

In den deutschen A-, B- und C-Städten stellten Anbieter 14 Prozent weniger Einzelhandelsflächen auf ImmoScout24 Gewerbe ein als im Vergleich zum Vorjahr. Aufgeschlüsselt auf die verschiedenen Standorte sank in den B-Städten das Angebot an inserierten Einzelhandelsflächen mit minus 24

Prozent am stärksten. In den C-Städten ging das Angebot um 12 Prozent und in den A-Städten um 7 Prozent zurück. Ausnahme bildete hingegen das Angebot für große Einzelhandelsflächen mit mehr als 500 Quadratmetern, die ausreichend Platz für Lebensmittel- und Drogeriemärkte oder Bau- und Gartencenter bieten. Von April 2020 auf April 2021 nahm das entsprechende Angebot auf ImmoScout24 Gewerbe um 12 Prozent zu.

„Das geringe Angebot an Einzelhandelsflächen kann als gutes Zeichen gewertet werden. Denn obwohl in den vergangenen Monaten bis auf Supermärkte und Lebensmittel die Geschäfte größtenteils geschlossen blieben, stehen in den Städten kaum Geschäfte frei. Ein Mieterwechsel ist in der aktuellen Lage sowohl für die Vermieter als auch die Gewerbetreibenden wenig verlockend. Mit der steigenden Nachfrage und den in Aussicht gestellten Lockerungen erwarten wir Nachholeffekte. Anbieter, die beispielsweise ihre Einzelhandelsflächen bislang wegen der unsicheren Lage zurückge-

halten haben, werden diese wieder inserieren“, erwartet Schroeter.

„Neben Baumärkten, Lebensmittelhandel und Drogeriemärkten sind Mikro-Hubs in den deutschen Großstädten die Gewinner der vergangenen Monate. Das prosperierende Online-Geschäft und die gestiegene Nachfrage nach Same Day Delivery beflügelten die Nachfrage nach passenden Logistikflächen in den Innenstädten“, so Schroeter.

Im Vergleich zum Vorjahr verzeichnete ImmoScout24 Gewerbe im April 2021 44 Prozent mehr Nachfrage nach Lagerflächen in den Großstädten. Die Nachfrage nach Logistikimmobilien mit einer Grundfläche bis zu 3.000 Quadratmetern, die sich als Mikro-Hubs anbieten, stieg im Vergleichszeitraum ebenfalls um 42 Prozent. Gleichzeitig sank das Angebot in diesem Bereich um 19 Prozent. Die starke Nachfrage gekoppelt an das begrenzte Angebot führte zu einem Preisanstieg um 4,8 Prozent von 4,84 Euro pro Quadratmeter auf 5,07 Euro pro Quadratmeter.



Das Online-Geschäft und Same Day Delivery erhöhen die Nachfrage nach Logistikflächen in den Innenstädten.

Foto: kokliang1981/Adobe Stock



Ist Ihre IT in Sicherheit?

Wir haben den sicheren Platz, den Sie benötigen:

- ✓ 6.200 m² an fünf Standorten im gesamten Ruhrgebiet
- ✓ modernste Sicherheitstechnik
- ✓ redundante Versorgungswege
- ✓ Lösungen zur Cyber-Security



Jetzt informieren:

0231.930-94 02
www.dokom21.de/RZ

DOKOM21

Am Drahtseil durch die Stadt

Bislang gibt es in Deutschland urbane Seilbahnen nur in Berlin, Koblenz und Köln. Dabei könnten diese den öffentlichen Nahverkehr sinnvoll ergänzen. Die Fakten dazu werden jetzt gesammelt.

»Seilbahnen nutzen den Luftraum weitestgehend unabhängig vom übrigen Verkehr, sind technisch ausgereift und erzeugen vor Ort kaum Emissionen.«

Stefan Tritschler, Verkehrswissenschaftliches Institut Stuttgart GmbH

Eine Studie über die „stadt- und verkehrsplanerische Integration urbaner Seilbahnprojekte“ – damit hat das Bundesministerium für Verkehr und digitale Infrastruktur (BMVI) das Planungs- und Beratungsunternehmen Drees & Sommer SE gemeinsam mit der Verkehrswissenschaftlichen Institut Stuttgart GmbH (VWI) beauftragt. Ergebnis soll ein Leitfaden für die „Realisierung von Seilbahnen als Bestandteil des öffentlichen Personen-Nahverkehrs (ÖPNV)“ sein, der in zwei Jahren vorliegen soll.

„Mit Studie und Leitfaden wollen wir Anreize setzen, eine nachhaltige Mobilität im urbanen Raum zu fördern und das öffentliche Verkehrssystem sinnvoll zu ergänzen“, erklärt der Parlamentarische Staatssekretär im Bundesverkehrsministerium Steffen Bilger. „Unser Ziel ist, einen nationalen Standard für urbane Seilbahnen in Deutschland zu schaffen, an dem sich Städte und Kommunen orientieren können.“ Denn trotz der „beachtlichen Erfolge und nachweislichen Vorteile“ von Seilbahnen in vielen Metropolen weltweit, gebe es in Deutschland „wenig Erfahrungen mit Seilbahnsystemen im urbanen Bereich“, heißt es in der Leistungsbeschreibung des BMVI.

Die Seilbahnen in den Städten Medellín, La Paz, New York, Portland, Algier, Lissabon, Brest, Bozen, London und Ankara zu untersuchen, ist daher ein Bestandteil der gemeinsamen Studie von Drees & Sommer und des VWI. Im Fokus der Analyse der acht Fallbeispiele stehen jeweils der Einsatzzweck der Seilbahn, der Planungsprozess, die städtebauliche Integration, die Verknüpfung mit dem übrigen ÖPNV und die Auswirkungen auf den Verkehr. Abgeleitet werden sollen daraus Erkenntnisse für mögliche Seilbahnprojekte in Deutschland.

„Bei der Analyse gilt es natürlich, die teils großen gesellschaftlichen und politischen Unterschiede im Vergleich zu Deutschland einzubeziehen“, erklärt Sebastian Beck, Infrastruktur-Experte bei Drees & Sommer und Projektleiter für die Studie. Er ist überzeugt: „Seilbahnen als Ergänzung zum bestehenden öffentlichen Nahverkehr werden in Zukunft eine nicht mehr wegzudenkende Option sein, zumal der Verkehr in Städten und Ballungsräumen zunehmend an seine Grenzen stößt.“

Sein Kollege Stefan Tritschler vom VWI und stellvertretender Projektleiter der Studie pflichtet ihm bei: „Staus, Luftverschmutzung, Verkehrslärm, Flächeninanspruchnahme

Hygieneberatung und Pandemie-Management

www.praevent.de

Antigen- und PCR-Tests für Ihr Unternehmen.

Kurzfristig. Flexibel. Schnell.





me und Verkehrsunfälle zwingen uns zur Reduktion bestehender Belastungen. Seilbahnen nutzen den Luftraum weitestgehend unabhängig vom übrigen Verkehr, sind technisch ausgereift und erzeugen vor Ort kaum Emissionen. Vor allem aber sind sie leise, sicher, leistungsfähig und vergleichsweise kurzfristig realisierbar.“

Von Luftschwebbahnen in den Bergen abgesehen, existieren in deutschen Städten lediglich Seilbahnen in Berlin, Koblenz und Köln, die jeweils anlässlich der Bundesgartenschau entstanden sind. Allerdings gibt es zahlreiche Überlegungen und unterschiedlich weit fortgeschrittene Vorhaben zum Bau von Seilbahnanlagen als Ergänzung zum bestehenden ÖPNV, wie beispielsweise in Berlin, Bonn, Düsseldorf, Köln, München, Stuttgart oder Wuppertal. „Seilschwebbahnen stellen für die Verkehrsbetriebe und die politischen Entscheidungsträger ein noch relativ neues Verkehrsmittel dar, das andere, zum Teil anspruchsvollere Anforderungen hinsichtlich Planung, Kommunikation und Realisierung erfordert als die bisher gängigen Transportmittel“, sagt Drees & Sommer-

Experte Sebastian Beck. Laut Stefan Tritschler gilt das beispielsweise beim Thema Überfahrtsrechte. Dass Seilbahnen auch über Wohnhäuser hinwegschweben müssten, stoße vielfach auf Widerstand der Anwohner. „Das sogenannte ‚Not-In-My-Backyard-Syndrom‘, das wir hierzulande das Sankt-Florian-Prinzip nennen, gilt für die meisten Verkehrs- und Infrastrukturprojekte und zeigt sich auch bei Seilbahnprojekten. Viele Menschen sind zwar von den Vorteilen einer städtischen Seilbahnanlage überzeugt, doch niemand will, dass sie am eigenen Wohnort direkt am Wohn- oder Schlafzimmerfenster vorbeiführt.“

Koblenz: Nicht ohne unsere Seilbahn

Die Erfahrung zeigt allerdings: Ist die Seilbahn erstmal Teil des Nahverkehrs, steigt die Akzeptanz in der Bevölkerung schnell an. Ein Beispiel, wie gut eine Seilbahn ankommt, ist Koblenz. Anlässlich der Bundesgartenschau 2011 entstanden, sollte die dortige Seilbahn längst abgebaut werden. Eine Koblenzer Bürgerinitiative hatte sich dann für ihren Verbleib eingesetzt.

So könnte eine urbane Seilbahn in der Stadt aussehen.

Foto: obs/Drees & Sommer SE/zatran GmbH

Weniger Viren.
Mehr Wir.

Maximale Filterung. Minimale Geräusche:
Der leistungsstarke **Luftreiniger Miele AirControl**.

Miele

Jetzt anrufen und bis zu **700 Euro***
Investitionszuschuss sichern!

Saubere Luft – Made by Miele.

Der neue **AirControl** von Miele macht unser Zusammenleben und -arbeiten wieder angenehmer. Der Luftreiniger sorgt für maximalen Schutz gegen Viren, denn er filtert die Luft in einem 5-stufigen Filtersystem. Einfach, leise und zuverlässig ist er 100 % komfortabel für den Einsatz im gewerblichen Umfeld.

Viren-Schutz ist auch eine Frage der Technik:

Die Miele AirControl-Geräteserie bietet Ihnen, Ihren Mitarbeitern, Gästen, Kunden und Schülern zuverlässigen Schutz in geschlossenen Räumen.



99,995 % Luftfilterung.
100 % Komfortabel.



NEUHOFF

Neuhoff Hausgeräte Küchen GmbH & Co. KG
info@neuhoff.com | www.neuhoff.com
Telefon: 0231 941185 0

* Aktionsbeginn ist der **29.03.2021**. Ab diesem Datum kann der Investitionszuschuss beantragt werden. Diese Aktion ist nicht mit anderen Aktionen, Sonderfinanzierungsformen oder Sonderaktionen kombinierbar. Cashback-Beträge zzgl. MwSt. Detaillierte Infos zu den Geräten und zur Aktion unter www.miele.de/aircontrol

Krank arbeiten daheim

Die neue Arbeitssituation „Homeoffice“ wirkt für viele Beschäftigte negativ auf die körperliche und häufig auch auf die mentale Gesundheit.

Die Arbeit im Homeoffice ist für die Beschäftigten Fluch und Segen zugleich: Über ein Drittel klagt dort über gesundheitliche Beschwerden wie Rückenschmerzen oder Kopfschmerzen. Auch der negative Stress wird mehr. Das sind Ergebnisse des DEKRA Arbeitssicherheitsreports 2021. Ein positiver Aspekt bei der Arbeit zu Hause: Die überwiegende Mehrheit (84 Prozent) fühlt sich vor einer Infektion mit dem Corona-Virus gut geschützt.

DEKRA hat gemeinsam mit dem Institut forsa repräsentativ bundesweit 1.502 Beschäftigte befragt, um den Stand des Arbeits- und Gesundheitsschutzes zu ermitteln: Wie steht

»Arbeitgeber sind in der Pflicht, auch im Homeoffice Gefährdungen für die Mitarbeiter zu erfassen. Das Homeoffice darf für die Chefs keine Blackbox sein.«

Dr. Karin Müller, DEKRA

es um die Arbeitssicherheit, die Gesundheit und das psychische Wohlbefinden in der Corona-Pandemie? Und wie gut kümmern sich die Arbeitgeber um ihre Beschäftigten? Die Antworten gibt der DEKRA Arbeitssicherheitsreport 2021.

Das mobile Arbeiten oder Homeoffice macht viele Beschäftigte krank: Rund jeder dritte Befragte klagt im Homeoffice über gesundheitliche Probleme wegen eines mangelhaften, nicht-ergonomischen Arbeitsplatzes. 36 Prozent leiden unter Verspannungen, Rücken- oder Kopfschmerzen. Ähnlich viele haben mit fehlender oder unzulänglicher Arbeitsausrüstung wie einem zu kleinen Bildschirm oder instabilem Internet zu kämpfen (34 Prozent). Längere Arbeitszeiten oder Arbeiten zu untypischen Zeiten, beispielsweise am Abend oder am Wochenende, betreffen 32 Prozent.

„Die häufig neue Arbeitssituation in der Pandemie hat für viele Beschäf-

Der neue Standort für Mittelstand, Handwerk und Industrie.

Möchten Sie Büro- und Gewerbeflächen als Eigentum erwerben? Zum Festpreis? In bester Lage und hervorragender Anbindung ans Autobahnnetz? **Willkommen im K3 Unna.**



Ihre Ansprechpartnerin: **Nicole Wilhelm**
02162/369 31 90 | info@k3-unna.de

KAMENER KREUZ KARREE
K3-UNNA.DE



elements
BAD / HEIZUNG / ENERGIE

DER EINFACHSTE WEG ZUM NEUEN BAD

HIER BERÄT DAS FACH-HANDWERK

DIE BADAUSSTELLUNG IN IHRER NÄHE.

KOHLENSIEPENSTR. 35
44269 DORTMUND
+49 231 941114 11

ISERLOHNER LANDSTR. 163
58706 MENDEN
+49 2373 1754 76

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

DIE WELT Service-Champions
Im erhabenen Kundenservice

ELEMENTS
Nr. 1 der Badausstatter
Im Ringstr. 10 Bielefeld
www.service-champions.de
ServiceNah GmbH 100207

ELEMENTS-SHOW.DE



Foto: fizkes/Adobe Stock

tigte negative Auswirkungen auf die körperliche und häufig auch auf die mentale Gesundheit“, sagt Dr. Karin Müller, Leiterin des Bereichs Mensch & Gesundheit bei DEKRA. „Arbeitge-

ber sind in der Pflicht, auch im temporären Homeoffice Gefährdungen für die Mitarbeiter zu erfassen, vor allem im Hinblick auf Ergonomie und ungesunden Stress. Das Homeoffice darf für die Chefs keine Blackbox sein. Nicht zuletzt digitale Schulungs- und Befragungs-Tools können helfen, die Mitarbeiter zu Hause besser zu schützen und anzuleiten.“

Die Krankenkassen registrierten im Corona-Jahr 2020 bereits die ersten gesundheitlichen Auswirkungen: Im vergangenen Jahr stiegen laut DAK die Ausfalltage aufgrund von Rückenbeschwerden im Vergleich zum Vorjahr um sieben Prozent. Auch die Fehlzeiten aufgrund von psychischen Erkrankungen nahmen um acht Prozent zu und erreichten einen neuen Höchststand.

Die Arbeit von zu Hause aus wird bei der DEKRA Befragung von den Beschäftigten differenziert beurteilt. 84 Prozent derjenigen, die derzeit zumindest zeitweise im Homeoffice arbeiten, halten die Gefahr, sich dort mit dem Corona-Virus zu infizieren,

für deutlich geringer als im Betrieb. Ähnlich viele (82 Prozent) finden es gut, dass sie sich den Weg zum Büro sparen können. Jeweils 67 Prozent begrüßen, dass sie zu Hause in gemütlicher Kleidung arbeiten können oder ihre Arbeitszeit flexibel einteilen können.

Gemischte Rückmeldungen gab es bei der DEKRA Befragung hinsichtlich des Infektionsschutzes in den Betrieben. Nur 44 Prozent der Befragten (Stand Dezember 2020), die seit Beginn der Pandemie auch oder weiterhin an ihrem Arbeitsplatz im Betrieb arbeiten, gaben an, dass der Arbeitgeber alles Notwendige getan hat, um die Mitarbeiter bestmöglich vor einer Infektion mit dem Corona-Virus zu schützen. Bei 36 Prozent hat der Arbeitgeber „eher“ alles getan, um für einen bestmöglichen Infektionsschutz zu sorgen. 80 Prozent wird die erforderliche Schutzausrüstung vollständig oder teilweise zur Verfügung gestellt, bei bedenklichen 20 Prozent hingegen wenig bis gar nicht.

www.dekra.de/arbeitsicherheitsreport2021



Industrie & Gewerbe

Ihr Planungsbüro für Logistik- und Produktionsstätten

SHA SCHEFFLER HELBICH ARCHITEKTEN

Aus Erfahrung Großes planen.



VERWALTUNG



INDUSTRIE & GEWERBE



SPORTSTÄTTEN



FAHRRADHANDEL



BAUMARKT & BAUSTOFFHANDEL

PHOENIXWERK®

Phoenixplatz 3

44263 Dortmund

+49 (231) 44 20 20 0

sha.de

1 Zimmer in München oder 4 Zimmer in Dortmund

Eine Kaufpreis-Analyse zeigt, was Eigentumswohnungen mit 1, 2, 3 und 4 Zimmern in den 14 größten deutschen Städten kosten. Das Ruhrgebiet schneidet dabei günstig ab.

Immobilienkäufer haben bei der Suche nach einem passenden Objekt meist recht klare Vorstellungen von der gewünschten Zimmerzahl und Größe. Wie viel Geld sie ausgeben müssen, unterscheidet sich aber von Stadt zu Stadt stark: In München kostet bereits ein kleines 1-Zimmer-Appartement mit bis zu 40 Quadratmetern im Median 270.000 Euro. Für diese Summe bekommen Käufer in Dortmund, Leipzig, Bremen oder Essen eine geräumige 4-Zimmer-Wohnung mit bis zu 100 Quadratmetern. Das zeigt eine Analyse von immowelt zu den Angebotspreisen von Wohnungen in den 14 größten deutschen Städten.

Wohnungen in München 4,6-mal so teuer wie in Essen

Die günstigsten Städte der Untersuchung befinden sich im Ruhrgebiet und in Ostdeutschland: In Leipzig werden Objekte bis 40 Quadrat-

meter im Median für 80.000 Euro angeboten. Noch preiswerter ist es in Dortmund (60.000 Euro) und Essen (58.000 Euro). Allerdings sollte man bei diesen Preisen noch Budget für Renovierungen einkalkulieren, denn oftmals sind diese Wohnungen nicht auf dem neuesten Stand.

In München hingegen werden etliche Wohnobjekte zunächst saniert und dann zum Kauf angeboten. Käufer müssen aber auch über das 4,6-fache Budget verfügen: In der teuersten Stadt Deutschlands kostet eine kleine Wohnung im Mittel 270.000 Euro. Für die Summe einer 1-Zimmer-Wohnung in München bekäme man theoretisch also 4 kleine Wohnungen in Essen oder eine große 4-Zimmer-Wohnung in Leipzig (265.000 Euro). Auf die bayerische Landeshauptstadt folgen bei 1-Zimmer-Wohnungen Frankfurt am Main (199.000 Euro) und Hamburg (180.000 Euro). Berlin sortiert sich in der Analyse im

oberen Mittelfeld ein: Eine 1-Zimmer-Wohnung kostet in der Hauptstadt im Median 166.000 Euro. Etwas geräumigere 2-Zimmer-Objekte, die bis zu 60 Quadratmeter groß sind, liegen in Berlin preislich bei 239.000 Euro. Die günstigsten 2-Zimmer-Wohnungen bekommt man im Ruhrgebiet noch für 5-stellige Summen: 88.000 Euro in Dortmund und 82.000 Euro in Essen. Immobilieninteressenten, die in München auf der Suche nach 2-Zimmer-Objekten mit bis zu 60 Quadratmetern sind, müssen im Mittel mit 448.000 Euro kalkulieren. Ein Budget, für das man in 11 der untersuchten Städte bereits eine geräumige 4-Zimmer-Wohnung mit bis zu 100 Quadratmetern kaufen könnte.

Wer bereits Nachwuchs hat oder plant, braucht zwangsläufig mehr Platz: Ein 3. und 4. Zimmer, von denen eines als Kinderzimmer dienen kann, sind daher bei Familien begehrt. Mit weitem Abstand führt er-



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





neut München den Vergleich an: 3 Zimmer mit bis zu 80 Quadratmetern werden im Median für 565.000 Euro angeboten. Bei einem weiteren Zimmer und einer Fläche von bis zu 100 Quadratmetern steigt das Niveau auf 745.000 Euro. Für den Preis einer einzigen 4-Zimmer-Wohnung in München bekäme man somit in Berlin theoretisch gleich 2 Wohnungen mit 3 Zimmern (je 315.000 Euro) und hätte immer noch über 100.000 Euro für et-

waige Umbauten oder Renovierungen übrig.

Die günstigste Region für familien-taugliche Wohnungen bleibt das Ruhrgebiet. Essen ist mit 122.000 Euro (3 Zimmer bis 80 Quadratmeter) und 145.000 Euro (4 Zimmer bis 100 Quadratmeter) im Vergleich besonders preiswert. Nur minimal teurer ist es rund 40 Kilometer weiter östlich: In Dortmund werden geräumige Wohnungen für 115.000 Euro (3 Zim-

mer) beziehungsweise 169.000 Euro (4 Zimmer) angeboten.

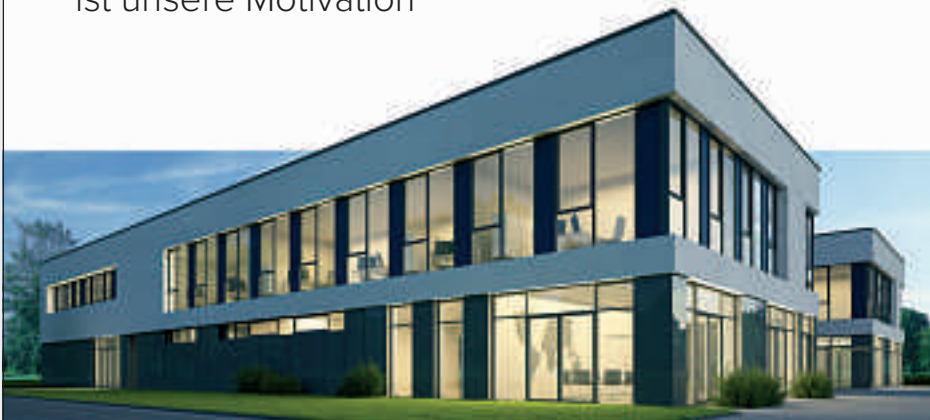
Ein Preisniveau, das in Frankfurt am Main oder Hamburg, nach München die teuersten Städte der Analyse, nicht mal für ein 1-Zimmer-Apartment reichen würde. Für familien-taugliche Wohnungen muss man an Alster oder Main noch viel tiefer in die Tasche greifen. 3-Zimmer-Wohnungen werden in Frankfurt für 369.000 Euro angeboten, 4-Zimmer-Wohnungen für 460.000 Euro. In Hamburg sind es 349.000 Euro, respektive 480.000 Euro

Datenbasis für die Berechnung der Kaufpreise in den 14 deutschen Großstädten über 500.000 Einwohnern waren auf immowelt.de inserierte Angebote für Wohnungen. Dabei wurden ausschließlich Angebote berücksichtigt, die vermehrt nachgefragt wurden. Die Preise sind jeweils Angebots-, keine Abschlusspreise. Die Preise geben den Median der zwischen Mai 2020 und April 2021 angebotenen Wohnungen wieder. Der Median ist der mittlere Wert der Angebotspreise.

Ihr Vertrauen
ist unsere Motivation

BÖCKER

INDUSTRIEBAU



**FREIRAUM FÜR ERFOLGREICHE GESCHÄFTE:
SCHLÜSSELFERTIG ERSTELLT MIT BÖCKER INDUSTRIEBAU.**

Ihr Unternehmen braucht Platz. Ihr Geschäftsmodell soll sich entwickeln können. Den Freiraum dafür plant, konstruiert und realisiert Böcker Industriebau. Seit Jahrzehnten sind wir als Generalunternehmer im schlüsselfertigen Industrie- und Gewerbebau immer an der Seite unserer Kunden. Wir planen vorausschauend, kostenbewusst und nachhaltig. Denn uns interessiert nicht nur die Gegenwart unserer Kunden, sondern auch deren Zukunft.

BÖCKER INDUSTRIEBAU GmbH
Bismarckstraße 9 · 41747 Viersen
T: +49 (0) 2162 / 14 49 305
E: info@boecker-industriebau.de

www.boecker-industriebau.de



Ein Check-Up-Teilnehmer während einer Spiroergometrie auf dem Fahrrad: Hier gesammelte Untersuchungsergebnisse sind relevant für die Herz-Kreislauf-Diagnostik und bilden die Grundlage für einen individuellen Trainingsplan.

Fotos: Prävent/Murtfeldt

Gesundheitsmanagement im Unternehmen

Die Murtfeldt Kunststoffe GmbH & Co. KG setzt seit zwei Jahren auf das innovative betriebliche Gesundheitsmanagement der Prävent GmbH. Das zahlt sich aus.

Herz-Kreislauf-Screenings treffen auf Firmenlauf, Check-up-Untersuchungen auf vegane Kochkurse und Präventions-Workshops auf Comedy-Events – diese und einige Angebote mehr bereichern das betriebliche Gesundheitsprogramm der Murtfeldt Kunststoffe GmbH mit Firmensitz in Dortmund-Brackel. Das spezifisch für Murtfeldt entwickelte betriebliche Gesundheitsmanagement (BGM) liefert die zudem auf Betriebs-

medizin und Arbeitssicherheit spezialisierte Prävent GmbH, die nahe der Dortmunder Universität im Helenenbergweg 19 ansässig ist.

Das betriebliche Gesundheitsmanagement von Prävent beinhaltet mehr als „nur“ punktuelle Maßnahmen. „Es besteht aus einem ganzheitlichen koordinierten Prozess mit Angeboten aus den Bereichen Ernährung, Bewegung und Medizin, die auf die individuellen Risikoprofile der

Mitarbeiter im Unternehmen zugeschnitten sind“, sagt Dr. med. Andreas Brune, Mitgeschäftsführer der Prävent GmbH und ergänzt: „In der heutigen Zeit ist ein betriebliches Gesundheitsmanagement ein dringend benötigter Ausgleichsfaktor zu Arbeitsverdichtung und -beschleunigung, denn in Verbindung mit dem demographischen Wandel muss auch ein Gegenpol zur immer stärkeren psychischen Belastung durch dynamischere Ar-



WIR BAUEN AUF VIelfALT.
ALS MENSCHEN FÜR MENSCHEN.

**Seit 100 Jahren gehen wir mutig voran.
Das bleibt auch so.**

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





beitsprozesse geschaffen werden.“ Grund genug für die Murtfeldt Kunststoffe GmbH, ein solches ganzheitliches betriebliches Gesundheitskonzept als festen Bestandteil im Unternehmen zu etablieren.

Menschen im Mittelpunkt

Das traditionsreiche, im Jahr 1954 gegründete Unternehmen Murtfeldt gehört heute zu den weltweit führenden Anbietern von Produkten aus Hochleistungskunststoffen und technischen Werkstoffen. Rund 500 Mitarbeiter sind in Dortmund und an vier weiteren hochmodernen Produktionsstandorten in Tübingen, Friedrichshafen, in den Niederlanden und in Tschechien für das Unternehmen tätig.

„Der Mensch steht im Mittelpunkt unseres Handelns“, lautet eine Firmenphilosophie von Murtfeldt. Dazu sagt Mitgeschäftsführer Detlev Höhner: „Jeder Mitarbeiter ist Spezialist auf seinem Gebiet und trägt dazu bei, dass Murtfeldt weltweit einen ausgezeichneten Ruf genießt. Ergo wollen wir auch das Bestmögliche für deren Gesundheit und Arbeitssicherheit tun.“ Gesunde, motivierte und leistungsstarke Mitarbeiter gelten als entscheidender Faktor, um die aktuellen und zukünftigen Herausforderungen in einer globalisierten Wirtschaft zu meistern. Das spezifisch für Murtfeldt entwickelte betriebliche Gesundheitsmanagement liefert die Prävent GmbH. „Der größte Anteil der Krankheitslast in Deutschland wird durch



Die Geschäftsführer der Prävent GmbH: Dr. med. Eiad. J. Awwad und Dr. med. Andreas Brune.

ernährungsbedingte Risikofaktoren, einen hohen Body-Mass-Index (BMI) sowie Bluthochdruck, Rauchen und Bewegungsmangel verursacht. Aspekte also, die sich sowohl auf das Berufswie auf das Privatleben beziehen. Deshalb sollten auch Lebensstilfaktoren eine zentrale Rolle in einem wirksamen und nachhaltigen BGM spielen“, sagt Dr. med. Andreas Brune.

Zu den Kernelementen des BGM gehören neben diversen Gesundheits-Screenings auch Ultraschall- und Check-up-Untersuchungen. Dr. med. Eiad. J. Awwad, Mitgeschäftsführer der Prävent GmbH: „So erhalten wir wertvolle Informationen zur Verringerung persönlicher Risikofaktoren. Es werden individuelle Präventionsmaßnahmen und – sofern erforderlich – weitere Untersuchungen empfohlen.“ Ein weiterer signifikanter Vorteil und Mehrwert: Die kassenärztliche

Versorgung sieht solche präventiven Untersuchungen und Informationsleistungen nur geringfügig vor. Auch der Umfang betrieblicher Check-Up-Untersuchungen geht über den Leistungskatalog gesetzlicher Krankenkassen hinaus. Ergänzt wird das BGM für Murtfeldt durch Mitarbeiter-Workshops und Vorträge beispielsweise zu Risikofaktoren am Arbeitsplatz und einer gesunden Lebensweise.

Laut Bundesverband der Betriebskrankenkassen verringern sich durch ein nachhaltiges betriebliches Gesundheitsmanagement die krankheitsbedingten Fehlzeiten um bis zu 40 Prozent. Entsprechend fließt das in ein BGM investierte Geld vier- bis sechsfach zurück. Murtfeldt-Chef Detlev Höhner: „Damit generieren wir langfristig und nachhaltig einen echten Mehrwert sowohl für uns als Unternehmen als auch für jeden einzelnen unserer Mitarbeiter.“



Triathlon, Jogging und weitere Sportevents sind im BGM von Murtfeldt fest etabliert.

Jemand muss auf der Baustelle das Sagen haben. Und zwar wir.

WIR BAUEN ZUKUNFT

Lehde

Industrie- und Gewerbebau · www.lehde.de



Tipps zum Thema Recht

BGH: Auch im AGB-Recht geht nichts über eine ausdrückliche Zustimmung

Mit Urteil vom 27. April 2021 (Az.: XI ZR 26/20) hat der für das Bankrecht zuständige XI. Zivilsenat des Bundesgerichtshofs (BGH) in einer viel beachteten Grundsatzentscheidung betont, dass Klauseln in Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) einer Bank unwirksam sind, wenn sie ohne inhaltliche Einschränkung das bloße Schweigen des Kunden zu geplanten Änderungen der AGB als Zustimmung werten („fingieren“).

Die Bankenpraxis, den Kunden geplante AGB-Änderungen spätestens zwei Monate vor dem vorgesehenen Inkrafttreten in Textform anzubieten und von einer Erteilung der Zustimmung durch den Kunden auszugehen, wenn dieser seine Ablehnung nicht rechtzeitig kundtut („Genehmigungswirkung“), worauf die Bank ihre Kunden, ebenso wie auf das in diesem Fall bestehende Recht des Kunden zur Kündigung, in ihrem Angebot hinwies, hatten Verbraucherorganisationen moniert und künftig zu unterlassen verlangt. Nachdem sowohl die entsprechende vorgericht-

liche Abmahnung als auch die nachfolgende Klage in erster (Landgericht Köln, Urteil vom 12. Juni 2018, Az.: 21 O 351/17) sowie in zweiter Instanz (Oberlandesgericht Köln, Urteil vom 19. Dezember 2019, Az.: 12 U 87/18) jedoch noch ohne Erfolg geblieben waren, drehten die Richter am BGH jetzt „den Spieß um“, hoben das Berufungsurteil auf und verurteilten die beklagte Bank nach Maßgabe der in zweiter Instanz gestellten Anträge. Dazu stellten die BGH-Richter fest, dass die streitgegenständlichen Klauseln erstens vollumfänglich der AGB-Kontrolle unterliegen und zweitens dieser Kontrolle inhaltlich nicht standhalten.

Indem die AGB vorsahen, dass nicht nur Anpassungen einzelner Details der vertraglichen Beziehungen der Parteien mittels einer fingierten Zustimmung des Kunden, sondern ohne inhaltliche oder gegenständliche Beschränkung jede vertragliche Änderungsvereinbarung auf diesem Wege möglich sein sollte, werde – so die jetzt getroffene Entscheidung – von wesentlichen Grundgedanken der § 305 Abs. 2, § 311 Abs. 1, §§ 145 ff. BGB abgewichen und das Schweigen des Kunden als Annahme eines Vertragsänderungsantrags qualifiziert. Diese Abweichung benachteilige die Kunden unangemessen i.S.d. § 307

Abs. 1 Satz 1, Abs. 2 Nr. 1 BGB. Denn diese allgemeine Änderungsklausel biete eine Handhabe, unter Zuhilfenahme einer Zustimmungsfiktion im Falle einer fehlenden fristgerechten Ablehnung das Vertragsgefüge insgesamt umzugestalten. Für so weitreichende, die Grundlagen der rechtlichen Beziehungen der Parteien betreffende Änderungen, die dem Abschluss eines neuen Vertrags gleichkommen können, sei vielmehr ein den Erfordernissen der § 305 Abs. 2, § 311 Abs. 1, §§ 145 ff. BGB genügender Änderungsvertrag notwendig.

Gleiches gelte auch für die Klausel, die die Entgelte für Hauptleistungen betrifft. Wenn mittels Zustimmungsfiktion die vom Kunden geschuldete Hauptleistung – die Entgeltzahlung – geändert werden könne, ohne dass dafür Einschränkungen vorgesehen sind, erhalte der Verwender einer solchen Klausel eine Handhabe, das Äquivalenzverhältnis von Leistung und Gegenleistung erheblich zu seinen Gunsten zu verschieben und damit die Position des Vertragspartners zu entwerten. Auch für solche Änderungen sei daher ein den Erfordernissen der § 305 Abs. 2, § 311 Abs. 1, §§ 145 ff. BGB genügender Änderungsvertrag notwendig. Eine Zustimmungsfiktion im Falle einer fehlenden fristgerechten Ablehnung reiche dafür unter Berücksichtigung der berechtigten Interessen des Verwendungsgegners, also der Kunden, nicht aus.

Quelle: Pressemitteilung Nr. 088/2021 des Bundesgerichtshofs vom 27.04.2021

» **Hinweis:** Dieser Entscheidung kommt auch weit über den konkret streitgegenständlichen Sachverhalt und die Finanzbranche hinaus erhebliche Bedeutung zu, stellt sie doch klar, dass der einseitigen Änderung vertraglicher Beziehungen durch AGB deutlich Grenzen gesetzt sind.

Logistikpauschale muss im Kaufpreis enthalten sein

Keine Frage: Kreativität ist eine „klassische“ unternehmerische Tugend. Allzu viel Kreativität, vor allem bei der Preisgestaltung, kann allerdings juristisch auch einmal „nach hinten losgehen“. Dies erfuhr jetzt in einem Verfahren, das die Zen-

Wirtschaft im TV

trale zur Bekämpfung unlauteren Wettbewerbs e.V. („Wettbewerbszentrale“) initiiert hatte, ein Verkäufer von Büromaterial und Büroartikeln. Er hatte gegenüber Verbrauchern mit Preisen geworben, in die eine von ihm bei jeder Bestellung gesondert erhobene „Logistikpauschale“ noch nicht eingerechnet war. Diese Praxis untersagte ihm das OLG Bamberg mit – allerdings noch nicht rechtskräftigem – Urteil vom 3. März 2021 (Az.: 3 U 31/20).

Beworben wurden die Waren des Anbieters im Internet mit Preisangaben und dem ergänzenden Hinweis, dass zusätzlich zu den genannten Preisen noch Versandkosten vom Kunden zu tragen seien. Allerdings wurde dabei vom Verkäufer neben einer „Frachtkostenpauschale“ in Höhe von 2,95 Euro netto für die Bestellung auch noch eine „Logistikpauschale“ in Höhe von 1,95 Euro netto erhoben. Das OLG Bamberg sah jedoch diese Form der Preisdarstellung als unzulässig an, weil es sich bei der „Logistikpauschale“ nicht um Fracht-, Liefer- oder Versandkosten der konkreten Bestellung handele, deren separate Ausweisung die Preisangabenverordnung zulasse. Stattdessen umfasse die „Logistikpauschale“ allgemeine Personal- und Sachkosten, die nicht durch einen konkreten Bestellvorgang ausgelöst werden. Diese Kosten seien damit aber – anders eben als die Frachtkosten – ein unvermeidbarer, vorhersehbarer und zwingend zu entrichtender Preisbestandteil. Ein solcher Preisbestandteil müsse jedoch nach der Preisangabenverordnung vom Anbieter in den anzugebenden Gesamtpreis eingerechnet werden und dürfe nicht gesondert vom Gesamtpreis, der dadurch zumindest „auf den ersten Blick“ günstiger aussehe als er es tatsächlich sei, geltend gemacht werden.

Mit dieser Entscheidung bestätigte das OLG Bamberg entgegen der Vorinstanz (LG Aschaffenburg, Urteil vom 14. Januar 2020, Az.: 1 HK O 3/19) die Rechtsauffassung der Wettbewerbszentrale und sah es mit Blick auf den fehlenden Bezug zur konkreten Bestellung ebenfalls als ein Gebot der Preistransparenz an, dass die separate Berechnung der hier unter dem Begriff „Logistikpauschale“ zusammengefassten Kosten im Rahmen einer Bestellung unterbleibt. Zu schützen seien diejenigen Unternehmen, die korrekt den Endpreis ausweisen und deren Waren dadurch zu Unrecht „teurer“ als die der weniger rechtstreuen Mitbewerber erscheinen, was sich u. a. auch auf das Ranking in Preissuchmaschinen negativ auswirke.

Quelle: Zentrale zur Bekämpfung unlauteren Wettbewerbs e.V.



Energiezukunft begeistern – und bei der Energiewende selbst mit anpacken.

Foto: TVNOW

Mo, 14.6., RTL, 20.15 Uhr

Xenius: Satelliten – Revolution im Weltraum

Bisher waren Satelliten vor allem eines: groß und teuer. Startups tüfteln an kleineren und billigeren Modellen, die bald in Serie hergestellt werden könnten. Der Clou: Die kleinen Satelliten beruhen in weiten Teilen auf Elektrotechnik, die auch in Consumer-Produkten auf der Erde nützen – Handys, Computer, Autos. Und das macht sie preiswert.

Di, 15.6., ARTE, 16.55 Uhr

Künstliche Intelligenz – Wettlauf der Großmächte

Chance oder Risiko? Ist das Zeitalter der künstlichen Intelligenz wirklich vor allem Fortschritt auf vielen Gebieten wie Medizin, Wirtschaft und Kommunikation? Oder ist es eine Bedrohung?

Fr, 18.6., ZDFinfo, 23.45 Uhr



Während der Corona-Pandemie rücken die Mitarbeitenden von Supermärkten in den Mittelpunkt des Interesses. Ob Verräumer oder Kassierer – sie gelten als systemrelevant, um die Versorgung der Bevölkerung sicherzustellen. Bundeskanzlerin Angela Merkel dankt ihnen ausdrücklich in ihrer Ansprache zum ersten Lockdown im März 2020. Sie werden wie Helden gefeiert. Mitten im Teil-Lockdown im Herbst und Winter 2020 begibt sich der Chef von 5.000 Coronahelden auf Undercover-Mission: Stefan Krause.

Foto: TVNOW

Mo, 21.6., RTL, 20.15 Uhr

Leschs Kosmos

In der Klimakrise ruht alle Hoffnung auf alternativen Energien. Doch Sonne und Wind sind nicht immer und überall verfügbar. Was können Energiespeicher leisten – und wo steht die Forschung? Sollen alle Menschen in Deutschland und Europa, die Industrie und sämtlicher Verkehr mit der Energie aus Sonne und Wind versorgt werden, braucht es dazu vor allem eines: neue Speichertechniken mit ausreichender Kapazität.

Mi, 23.6., ZDFinfo, 7.00 Uhr



Emilie Langlade und Adrian Pflug suchen mit Fiete Wulff von der Bundesnetzagentur nach Funklöchern. Er berichtet, wie sie doch noch geschlossen werden sollen und wie sich die Rahmenbedingungen für den Netzausbau in Deutschland und Frankreich unterscheiden.

Foto: Bilderfest

Do, 24.6., ARTE, 16.50 Uhr



Weltweit sind inzwischen geschätzt mehrere Mio. „Internetnomaden“ unterwegs. Gut ausgebildete junge Selbstständige reisen um die Welt und bleiben, wo es ihnen gerade gefällt. Diese digitalen Nomaden schreiben Blogs, texten, programmieren, leben von Werbung oder Onlinekursen. Die meist 25- bis 35-Jährigen wollen nicht mehr von neun bis fünf im Büro sitzen und auf ein Eigenheim sparen. „37°“ begleitet vier digitale Nomaden auf ihren ersten Reisen nach dem Corona-Shutdown.

Foto: ZDF/Markus Bauer

Mo, 28.6., 3sat, 23.55 Uhr

Kurzfristige Programmänderungen sind möglich.



Foto: BartekSzewczyk/Stock

Train the Trainer

Update des Erfolgskonzepts: Als Trainer/in (IHK) kompetent, souverän und sicher agieren.

Veränderung beschäftigt uns ständig, doch die Dynamik hat, vor allem durch die zunehmende Digitalisierung, enorm zugenommen. Ob Märkte, Kundenanforderungen oder der Lebenszyklus von Produkten – alles wandelt sich, die Veränderungszyklen werden kürzer. Um in diesem Umfeld erfolgreich zu sein, müssen Unternehmen ihre Beschäftigten konsequent weiterbilden. Dies geschieht oft durch eigenes Personal, sehr häufig aber auch durch externe Qualifizierungsangebote. In beiden Fällen ist jedoch entscheidend, dass die Qualität stimmt. Firmen, die den Erfolg einer Weiterbildungsmaßnahme – ob intern oder extern – nicht dem Zufall überlassen wollen, setzen seit vielen Jahren auf das „Train the Trainer“-Qualifizierungskonzept „Trainer/-in (IHK)“. Viele IHK-Bildungszentren in Deutschland bieten diesen IHK-Zertifikatslehrgang an. Die Nachfrage ist stark. Entwickelt hat das Konzept die DIHK-Bildungs-GmbH unter Federführung der IHK Köln in Zusammenarbeit mit der IHK-Akademie Ostwestfalen, der IHK



Braunschweig und deren Experten. Diese Akteure haben das Erfolgskonzept an aktuelle Entwicklungen angepasst, Teile wurden gestrafft, neue Lehr- und Lernmethoden sowie Inhalte kamen hinzu. Was bleibt, ist eine konsequent auf die Zielgruppe zugeschnittene Fortbildung: Personalentwicklerinnen und -entwickler in Unternehmen, hauptberufliche Ausbil-

derinnen und Ausbilder sowie freie Trainerinnen und Trainer erhalten ein schlankes, bundesweit einheitliches IHK-Qualifizierungskonzept, mit dem sie die Qualität ihrer eigenen Seminarangebote deutlich steigern können. Nach erfolgreichem Abschluss der Qualifizierung kann der Trainer (IHK) interessante Seminare in der Erwachsenenbildung entwickeln, gestalten und durchführen – von der „Übersetzung“ betrieblicher Qualifikationsanforderungen der Auftraggeber in smarte Lernziele über die Konzeption kreativer und nachhaltiger Lernarrangements, in denen die Teilnehmenden komplexe Kompetenzen erwerben können, bis zur Sicherung des Lernerfolgs.

Der Lehrgang besteht aus sechs aufeinander aufbauenden Modulen mit insgesamt 88 Unterrichtsstunden und schließt mit einem IHK-Test ab.

- › **Geplanter Lehrgang bei der IHK zu Dortmund: 28.8.2021-29.1.2022.**
- › **IHK-Ansprechpartnerin: Susanne Wittke, Tel. 0231 5417-418, s.wittke@dortmund.ihk.de**

www.ihkdo-weiterbildung.de



Foto: iStock

IHK.DIE WEITERBILDUNG

Das Programm Juni/ Juli 2021

Seminare

Vorbereitung auf die Sachkenntnisprüfung im Einzelhandel
9.8.-11.8.2021

Grundlagenseminar – Lebensmittelhygiene
6.7.2021

Verkaufsgespräch mit Bestands- und Neukunden erfolgreich führen
23.6.-24.6.2021

Verkaufs- und Kommunikationstechnik
21.6.-22.6.2021

Lehrgänge zur Vorbereitung auf IHK-Prüfungen

Geprüfter Handelsfachwirt
13.8.2021-31.8.2022

46. Industriemeisterlehrgang Metall – Vollzeit
9.8.2021-4.5.2022

Erwerb der Ausbildereignung – KOMPAKT
19.7.-23.7.2021

Erwerb der Ausbildereignung – KOMPAKT
12.7.-16.7.2021

IHK-Zertifikatslehrgänge und Unterrichtungen

Social Media Manager (IHK) – Online Lehrgang
13.8.-11.10.2021

Online Marketing Manager (IHK) – Online Lehrgang
23.7.-20.9.2021

Social Media Manager (IHK) – Online Lehrgang
9.7.-6.9.2021

Update Zoll und Außenwirtschaftsrecht
28.6.2021

Online Marketing Manager (IHK) – Online Lehrgang
25.6.-23.8.2021

Vertriebsspezialist (IHK) – Online Training
24.6.-28.10.2021

Online Redakteur (IHK) – Online Lehrgang
18.6.-16.8.2021



Fachkraft Rechnungswesen (IHK)

Als Fachkraft für Rechnungswesen verstehen Interessierte die Geld- und Werteströme des Unternehmens. Sie wissen, wie diese für die rückwirkende Analyse und die vorausschauende Planung in der Buchführung dokumentiert und ausgewertet werden. Die Absolventen können mit den grundlegenden Zahlen für die Kalkulation umgehen und verstehen die Zahlen im Jahresabschluss und der Unternehmensbilanz.

Beginn: 22. August 2021
Information und Anmeldung:
Jasmin Azer, Tel. 0231 5417-416,
j.azer@dortmund.ihk.de



Grundlagenseminar Lebensmittelhygiene

Interessierte erhalten grundlegende Informationen über die hygienischen Zusammenhänge im Hinblick auf Verunreinigungen von Lebensmitteln. Auch die individuellen Herausforderungen der einzelnen Teilnehmer finden in diesem praxisorientierten Seminar Platz.

Nächster Termin: 6. Juli 2021
Information und Anmeldung:
Rolf Kämper, Tel. 0231 5417-314,
r.kaemper@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.

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 5417-2361/-252

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: 30.948 (IVW IV/2020)

ISSN: 0343-1452

Redaktionsschluss
dieser Ausgabe: 28. Mai 2021
Ausgabedatum: 14. Juni 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.



Sprechstunde zur CE-Kennzeichnung

Kostenfreie Online-Einzelberatung am 23. Juni.

Fachleute der Dortmunder Unternehmen EMC Test NRW GmbH und tecteam GmbH beantworten an diesem Tag Fragen zur Anwendung von Richtlinien und Normen im

CE-Prozess sowie die Bedeutung der Risikoanalyse für die Konformitätsbewertung. Die CE-Kennzeichnung ist Voraussetzung für die Vermarktung eines Produkts oder das Betreiben einer Anlage im Europäischen Wirtschaftsraum. Sie ist rechtlich kein Gütesiegel, dokumentiert aber die Einhaltung gesetzlicher Mindestanforderungen zum Beispiel an Sicherheit, Gesundheits- oder Umweltschutz. Die Onlineberatung steht allen Interessenten offen. Die Teilnahme am Sprechtag ist kostenfrei.

› **Weitere Informationen und Anmeldung bei IHK-Ansprechpartner Ralf Bollenberg, Tel. 0231 5417-106, r.bollenberg@dortmund.ihk.de**

dortmund.ihk24.de



Foto: Andrey Popov/Stock

Infoveranstaltung für Existenzgründer

IHK unterstützt auf dem Weg in die Selbstständigkeit.

Im Rahmen der kostenfreien Veranstaltung am 24. Juni, von 9 bis 12 Uhr, gibt die IHK einen Überblick über gründungsrelevante Fragestellungen, die Interessierte auf dem Weg in die Selbstständigkeit unbedingt berücksichtigen sollten. Ziel ist es, über die einzelnen Bausteine eines realistischen Gründungskonzepts, rechtliche Rahmenbedingungen sowie öffentliche Finanzierungshilfen zu informieren. Denn eine gute Vorbereitung sowie ein überzeugender Businessplan sind die Grundvoraussetzungen für die Realisierung jeglicher Ge-

schaftsideen, um Banken und Investoren zu überzeugen, staatliche Fördermittel zu erhalten oder das persönliche Einkommen zu sichern.

› **Inhalte: Einführung (ca. 20 Min.), Businessplan (ca. 1 Stunde), Rahmenbedingungen (ca. 30 Min.), Finanzierung (ca. 30 Min.). Die Maximale Teilnehmerzahl liegt bei 25 Teilnehmern.**

› **Weitere Information und Anmeldung bei IHK-Ansprechpartnerin Ina Vogel, Tel. 0231 5417-163, i.vogel@dortmund.ihk.de**

dortmund.ihk24.de



Foto: bameez554/Stock



Foto: yoh4n/iStock

Existenzgründung in Hamm

Digitale Beratungssprechtag für Gründungsinteressierte.

Die Beratungstage am 15. Juni 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 prak-

tische Tipps für die Umsetzung. In der Veranstaltung gehen die Experten unter anderem auf die Themen Businessplan, Versicherungen oder auch Rechtsformen ein.

› **Weitere Informationen und Anmeldung bei IHK-Ansprechpartnerin Anke Schulze-Altenmethler, Tel. 02381 92141-514, a.schulze@dortmund.ihk.de**

dortmund.ihk24.de

Digitaler Steuerberatersprechtag

Kostenfreie Einzelberatungen am 8. September von 10 bis 13 Uhr.

Bereits vor dem Start in eine Selbstständigkeit als auch nach der Gründung eines Unternehmens sollte sich ein Überblick über betriebliche Steuerarten verschafft werden. Um erste Einblicke in das komplexe Thema zu bekommen, bie-

tet die Industrie- und Handelskammer zu Dortmund in Zusammenarbeit mit der Steuerberaterkammer Westfalen-Lippe am 8. September einen Sprechtag als Einstiegsberatung an. In einem vertraulichen Einzelberatungsgespräch bis zu einer halben Stunde haben Interessierte 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 einer selbstständigen Tätigkeit durch einen Steuerberater. Weitere Informationen und Anmeldung auf

dortmund.ihk24.de



Foto: Pra-chin/iStock

Veranstaltungen der IHK zu Dortmund

IHK-Finanzierungssprechtag

Digital

9. September 2021, 10-16:15 Uhr

www.dortmund.ihk24.de

Existenzgründung in Hamm

Digital

21. September 2021, 17 Uhr

Anke Schulze-Altenmethler,

Tel. 02381 92141-514,

a.schulze@dortmund.ihk.de

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



... 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-Fahrgerüste **0231 / 315030**
 Miete - Service Verkauf
Weise **Fax: 31503-20**
 GERÜSTBAU - LEITERFABRIK

 **0231 / 5569700**
 AIRSPACE WORKSHOP GMBH & CO. KG
 WEIBENBURGER STR. 3 • 44135 DORTMUND
 E-Mail: info@ballonzauber.de
0231 / 55697040
 RAUM- UND BALLONDEKORATIONEN • BALLONGAS
 WERBEBALLONS • LUFTSPIELKISSEN • GROSSBALLONS
 DEKORATIONEN • WERBUNG • LOGISTIK

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

Böhmer **02378 / 9293-0**
 seit mehr als 60 Jahren im Immobilienmarkt
BÖHMER & Immobilien **Fax: 9293-29**
 www.immobilien-boehmer.de

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

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

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

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

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

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

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

Glaserei Fenster Service **02304 / 86660**
 **Fax: 830396**
 www.glas-und-rahmen.de
 Kreisstr.41 • 44267 Dortmund 

RUHR Wirtschaft **0231 / 463346**
 Das regionale Unternehmernmagazin **Fachkompetenz.**
 Gesucht und gefunden.

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


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

Gebäude-Service **05204 / 9147-0**
STOLL **Fax: 9147-47**
 Gebäude-Service
 Infrastrukturelles FM, Unterhaltsreinigung,
 Baureinigung, Hausmeisterdienste,
 Fassadenreinigung, Glasreinigung, Winterdienst
 Bergstraße 24, 33803 Steinhagen

 **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 **Fax: 21973**
 Gernotstr. 13, 44319 Dortmund

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


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


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

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

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

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

 **02307 / 2874422**
PROERGBNIS DIE ERFOLGSENTWICKLER
 Managementsysteme zur Erfolgsentwicklung:
 ISO 9001, ISO 14001, IATF 16949
 Aufbau, Pflege und Zertifizierung
 im TECHNOPARK KAMEN, Lünener Str. 212, 59174 Kamen
 WWW.PROERGBNIS.DE

 **02381 / 544700**
PROTEUS LIFT GmbH **Fax: 544709**
 ► Hubwagen ► Montagelifte
 ► Hubtische ► Deichselstapler
 Küferstraße 17 • 59067 Hamm
 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 **Fax: 54523189**
 Propangas, Technische Gase, Treibgas, usw.
 Supergünstig für Handel und Gewerbe!!!!!!

 **0231 / 463346**
BUSINESSTRANSFER
 Incentive - Gruppenplaner
 www.zwiehoff.de
 info@zwiehoff.de

KLANGVOKAL

MUSIKFESTIVAL
DORTMUND



GEFÜHLSWELTEN

KLANGVOKAL – EIN JAHR VOLLER MUSIK BEGINNT DIGITAL

„Gefühlswelten“ - unter diesem Motto steht das Festivalprogramm in diesem Jahr. Denn Emotionen sind es, die das menschliche Verhalten oftmals stärker beeinflussen, als der Verstand. Musik kann dabei die Seele des Menschen direkter erreichen, als es jede andere Kunstform vermag. Deshalb bietet KLANGVOKAL gerade jetzt so viel Musikprogramm wie möglich. Verteilt über ein ganzes Jahr präsentiert das Festival Vokalmusik vom Mittelalter bis in die Gegenwart und charismatische Gesangstars aus aller Welt.

So ganz ohne Musik geht es dann aber doch nicht in die Ferien und so werden drei der für die ersten Festivalwochen geplanten Konzerte aufgezeichnet und anschließend als kostenlose Digitalkonzerte über die Social-Media-Kanäle Facebook und YouTube ausgestrahlt.

**JOSEPH CALLEJA –
A TRIBUTE TO MARIO LANZA**
Der Star-Tenor aus Malta mit Musik von Bizet, Verdi, Puccini und Filmsongs

VINCENZO BELLINI: IL PIRATA
Konzertante Oper in Bestbesetzung
in einer Aufzeichnung aus dem
Konzerthaus Dortmund

MASAA
Weltmusik und Jazz zwischen Orient
und Okzident. Nominiert für den
Deutschen Jazzpreis 2021

Nach den Sommerferien freuen wir uns dann auf ein Wiedersehen mit unserem Publikum,
bei einer der zahlreichen Veranstaltungen bis April 2022.

AKTUELLE INFORMATIONEN UNTER

WWW.KLANGVOKAL.DE   



INTELLIGENTE NETZWERKE FÜR DEN MITTELSTAND? WIR MACHEN'S MÖGLICH.

O₂ Business Smart Network ermöglicht eine einfache und sichere Anbindung einzelner Standorte und definiert Vernetzung neu.



o2business.de

Handelsblatt

Konditionen
Geschäftskunden
EXZELLENT

2020

O₂ Business

Im Test: 11 Anbieter
Partner: S.W.I. Finance
Handelsblatt • 01.10.2020