

IHK MAGAZIN meo

MÜLHEIM
ESSEN
OBERHAUSEN



AUSGABE 0321



START-UPS

Einmal rund um die Welt

IHK AKTUELL

Jahrespresse-
gespräch

BRANCHENSCHWERPUNKT

Zwischen Adrenalin
und Entschleunigung

IHK AKTUELL

IHK-AzubiMacher
im Portrait

Veränderung, Wandel, Neugestaltung

Liebe Leserinnen und Leser,

nicht nur unser Land erfährt Veränderungen, sondern auch das Team unserer IHK zu Essen: Am 1. Oktober hat Kerstin Groß ihre neue Aufgabe als Hauptgeschäftsführerin bei uns begonnen. Die gebürtige Essenerin konnte die Findungskommission durch ihre jahrelange Erfahrung und ihre modernen Ideen überzeugen. Sie war bei der benachbarten IHK Mittleres Ruhrgebiet fast zehn Jahre in verschiedenen Verantwortlichkeiten tätig – die letzten viereinhalb Jahre als stellvertretende Hauptgeschäftsführerin. Parallel hat sie sich immer wieder mit Organisationsentwicklung und Changemanagement befasst. Kerstin Groß ist ein Kind des Ruhrgebiets und kennt die Mentalität unserer Region. Nach dem Abitur hat sie ein Jahr im Ausland gelebt und anschließend Raumplanung in Dortmund studiert. Im privaten Leben ist sie verheiratet und Mutter einer Tochter im Teenageralter. Ich freue mich auf die gemeinsame Arbeit und wünsche Kerstin Groß in ihrer neuen Position viel Erfolg und ein glückliches Händchen bei kommenden Herausforderungen.

Mit jedem Neuanfang ist auch ein Abschied verbunden: So ist es auch bei uns in der IHK. Nach 13 Jahren verlässt ein versierter, erfahrener Hauptgeschäftsführer uns in den wohlverdienten Ruhestand. Die Zusammenarbeit mit Dr. Gerald Püchel möchte ich als vertraut beschreiben. Er bewies stets eine ruhige Hand, war gelassen, aber hatte eine konkrete Zielvorstellung. Die große Erfahrung, die er zuvor bei der IHK Nord Westfalen und der IHK Köln sammeln konnte, ermöglichte es ihm seine Aufgabe kompetent zu erfüllen und auszufüllen. In all den Jahren meiner Präsidentschaft konnte ich mich mit sämtlichen Fragen an ihn wenden und bekam immer lebenserfahrene Antworten, die mir Sicherheit vermittelten. Nun wünsche ich ihm für seinen dritten Lebensabschnitt nach Ausbildung und Berufstätigkeit, Zeit zu finden fürs Familienleben mit Kindern und Enkeln, Motorradfahren und für manch gute Zigarre.



Jutta Krufft-Lohrengel
Präsidentin



Digital genial:
Besuchen Sie das
meo Magazin
auch online



WWW.MEOMAGAZIN.DE

Immer aktuell:
Dank tagesaktueller Pflege

meo Community:
Tauschen Sie sich auf unseren
Social Media Kanälen aus

Tablet, Laptop oder Smartphone?:
meo mobiloptimiert überall lesen



INHALT 4

BRANCHENSCHWERPUNKT:
FREIZEIT

24 Zwischen Adrenalin und Entschleunigung

SEITE 24

UNTERNEHMENSPORTRAITS

Start-Ups

VACENTURES GMBH:
Einmal rund um die Welt 6

GENUSSARCHITEKTEN:
Genuss für alle – regionale Qualität für Zuhause 12

HUBWERK:
Vom Jungverkäufer zum eigenen Start-Up 14

Ausbildung

AS MANAGEMENT EVENTSERVICE GMBH:
Full-Service im Eventbereich 16

HAGEBAUMARKT:
Die Mischung macht's 18

Alternative Energien

KNIEPS & KOMM GMBH
Nachhaltig im Brandschutz 20

CUBETEC:
Nachhaltig auditieren 22



14

START-UPS

Vom Jung- verkäufer zum eigenen Start-Up

SEITE 14

Branchenschwerpunkt:
Freizeit

Zwischen Adrenalin und Entschleunigung 24

Traditionsunternehmen

RICHTSCHEID DRUCK & MEDIEN:
Beeindruckend anders 32

THYSSEN & CO. GMBH:
150 Jahre Thyssen & Co. GmbH
– ein Unternehmen im Wandel der Zeit 34

FISCH-FEINKOST KLUGE:
Fangfrischer Fisch aus Rüttenscheid 36

REGION

Edeka-Zentrallager in Oberhausen hat
neue Verkehrsanbindung 38

Der erste „TALK IM POTT“ der
Wirtschaftsjunioren Essen 39

Oberhausener IT-Systemhaus entwickelt Software
zur Verwaltung von Garagen- und Storageparks 40

Eröffnung des TÜV NORD CAMPUS Essen 41

Unternehmensjubiläen 42

175 Jahre Theodor Baum GmbH, Essen 44

TAS Emotional Marketing stellt
Weichen für die Zukunft 46

Generationswechsel bei der GFOS mbH 47

Evers GmbH begrüßt neue Auszubildende 48

WBT gewinnt Deutschen Innovationspreis 2021 49

IHK AKTUELL

Energie-Scouts im Bundeswettbewerb ausgezeichnet 50

Online-Seminar: Negative Bewertungen im Netz
– So reagieren Sie richtig 51

Cybercrime: Betriebe müssen die Bedrohungslage
ernst nehmen! 52

IHK-Jahrespressegespräch 54

Geballtes Expertenwissen 56

Wein genießen – mit Freude und Sachverstand 58

Von kleinen Gartenhäuschen und großen Industrieanlagen 60

Ausbildungsplatzvermittlung: IHK-AzubiMacher 62

Im regelmäßigen Austausch 64

Start.up! Germany-Tour feiert 5-jähriges Jubiläum 66

Angebote für Gründer und Jungunternehmer 68

Gründer-/Nachfolgebörse 70

Ausbildungskonsens besucht Ausbildungsbetriebe 71

Personalien 71

Termine für die Abschlussprüfung 74

Mobilitätsprojekte von Fraunhofer UMSICHT und IHK 74

Integration von Menschen mit Behinderung 75

Marketingpreis Tacklen 2021 76

Gründungsreport NRW 2021 –
Weniger Gründungen, mehr Digitalisierungen 78

Unterstützung, nicht nur für Kreative 80



32

TRADITIONS-
UNTERNEHMEN

Beeindruckend anders

SEITE 32



62

IHK AKTUELL

Ausbildungsplatz- vermittlung: IHK AzubiMacher

Die AzubiMacher im Portrait

SEITE 62



START-UPS

Einmal rund um die Welt

VACENTURES GmbH – die Weltkarte

Meine Passion ist das Reisen“, schwärmt Ansgar Klösters. Sein Bruder Armin war schon länger im eCommerce-Bereich selbständig und hat ihn auf den Geschmack gebracht. „Ich wollte etwas Eigenes machen, in einem Bereich, der mir Spaß macht und mit dem ich mich identifizieren kann.“

Die etwas andere Bucket-List

So kam er auf die Idee, die bekannten Rubelweltkarten zu verbessern und eleganter und innovativer zu machen. „Irgendwann bin ich auf die Idee gekommen, Magnete zu verwenden.“ Also hat er seinen Bruder mit ins Boot geholt und gemeinsam die VACENTURES GmbH – die Weltkarte gegründet. Die beiden sind ein starkes Team und arbeiten gerne zusammen im eigenen Unternehmen. „Ich habe mich im

Angestelltenverhältnis nie wohlfühlt“, sagt Armin Klösters. „Dieser Monday-to-Friday-Gedanke liegt mir nicht. Wir arbeiten zwar manchmal bis mitten in die Nacht, aber erstens fühlt es sich nicht wie Arbeit an und zweitens kann ich dafür auch so lange ausschlafen, wie es mir guttut.“

Nach längerer Recherche sind die Brüder dann auf ferromagnetische Folien gestoßen, die Eisenpartikel enthalten und dadurch ▶



Autorin:
YVONNE SCHUMANN

Magnete anziehen. „Eine große Herausforderung war die Druckqualität. Ich hatte vorher mit dem Thema Druck gar nichts zu tun, aber wir haben uns reingearbeitet und geguckt, welche Druckereien unsere Vorstellung umsetzen können und das Material kennen“, erinnert sich Armin Klösters. Fast 70 Druckereien haben die Beiden ergoogelt und angeschrieben. Mit zum Teil überraschenden Ergebnissen: „Bei den Preisen hatten wir eine Range von 100 bis 1.000 Prozent. Es war absurd, was für unterschiedliche Preise für unsere Weltkarte dabei herausgekommen wären.“ In einem nächsten Schritt haben sich Ansgar und Armin Klösters mit Freunden unterhalten und herumgefragt, wie man das Produkt noch verbessern könnte. „So sind wir auf die Idee mit der ‚Bucket list‘ gekommen. Mit goldenen

Magneten kann man markieren, wo man noch hinmöchte, mit den silbernen, wo man schon war“, erklärt Ansgar Klösters. Darüber hinaus kann man seine persönliche Weltkarte noch mit Foto- und Symbolmagneten dekorieren und sich so an besonders schöne Erlebnisse erinnern. „Die Weltkarte lebt – und kann ständig ergänzt und umgestaltet werden.“ Der Kunde kann seine Fotos bei uns auf der Homepage oder bei einer Partnerdruckerei hochladen und bekommt dann ein 9er-Set mit Magneten mit seinen Bildern zugeschickt. Auch mit Polaroid-Fotos kann man seine Karte individualisieren – dann reichen normale Magnete zum Anpinnen.



» Es kommen auch mal Bestellungen aus Kanada, Australien und Süd-Afrika rein. «

ARMIN KLÖSTERS
Inhaber
Vacentures GmbH



Gemeinsam haben die beiden Brüder ihr Unternehmen gegründet.

Es gibt die Weltkarte in zwei verschiedenen Farben und Größen: schwarz und weiß und DIN A0 und 1. Die Rahmung kann man im Online-Shop direkt dazukaufen: Es gibt Rahmen und Leisten in Holz oder in silber, schwarz und weiß. „Wir haben mit der dunklen Weltkarte in A1 angefangen. Dann waren wir auf einem Influencer-Event und die Karte ist sehr gut angekommen und es wurde oft gefragt, ob es die auch in größer gibt. Seitdem produzieren wir auch in DIN A0.“ Die Nachfrage ist groß – auch nach spezielleren Karten. „Mittlerweile haben wir auch eine Europa- und Deutschlandkarte herausge-

bracht und veröffentlichten als nächste magnetische Karte die USA.“ Die Kunden kommen aus der ganzen Welt. „Wir verkaufen nicht nur über unseren Online-Shop, sondern auch über Amazon und Etsy und haben eine große Reichweite. Es kommen auch mal Bestellungen aus Kanada, Australien und Süd-Afrika rein“, berichtet der Unternehmer. Die Legende der Weltkarte und auch die Ländernamen sind auf Englisch geschrieben. „Insbesondere reiseaffine Leute stört das überhaupt nicht.“ Auch der Versand ist mittlerweile durchdesignt: „Vorher haben wir in den klassischen runden Versandhüllen ▶



Mit kleinen Magneten kann man auf der Weltkarte seine Reiseziele markieren.



Die Karte ist auf ferromagnetischer Folie gedruckt, die Eisenpartikel enthält.

versendet – aber wir fanden, das muss auch cooler gehen.“ Jetzt gibt es eine Verpackung, die sowohl gebrandet ist als auch einen neuen Mechanismus hat. Die Weltkarte wird häufig verschenkt und da muss auch die Verpackung attraktiv sein. „Wir merken das insbesondere an den Verkaufszahlen zu Weihnachten, die steigen sprunghaft an“, erklärt Armin Klösters. Auch als Sammelgeschenk für Freunde oder zu Hochzeiten werden die Karten oft verschenkt. Sogar andere Unternehmen haben die Weltkarte mittlerweile für sich entdeckt: „Wir haben Kunden, die ihre Filialen auf einer Deutschlandkarte markieren oder auf einer Weltkarte zeichnen, wo ihre Geschäftspartner sitzen.“

»Wir haben Kunden, die ihre Filialen auf einer Deutschlandkarte markieren oder auf einer Weltkarte zeigen, wo ihre Geschäftspartner sitzen.«

ANSGAR KLÖSTERS
Inhaber
Vacentures GmbH



gen, wo ihre Geschäftspartner sitzen.“ Auch für Teambuilding-Maßnahmen kann die Weltkarte genutzt werden. „Jeder im Büro kann dann sein Foto an die Karten hängen und in einer Runde von seinem Urlaub erzählen“, ergänzt Ansgar Klösters.

Das noch junge Start-up ist gut angelaufen, mittlerweile konnten die Brüder auch den Versand outsourcen. „Da freut sich der Postbote“, lacht Armin Klösters. Die beiden leiten ihr Unternehmen vom Dachboden seines Zuhauses aus. „Es ist eine klassische Start-up-Geschichte – nur nicht als Garagen- sondern Dachbodenverkauf. Da hatte der Paketdienst viel zu schleppen, immerhin wiegt eine große Karte 2 kg.“

Die größte Herausforderung für das Duo ist es, ihr Start-up bekannt zu machen und die berühmten drei Sekunden Aufmerksamkeitsspanne auf Social Media und Google für sich zu nutzen. „Es ist nicht einfach, unseren Kunden unser Produkt schnell zu erklären und was man alles damit machen kann.“ Die Beiden setzen neben klassischer Online-Werbung auch auf Reiseblogger und insbesondere Connections in der Region. „Beziehungen untereinander – auch unter Unternehmern, vielleicht auch aus unterschiedlichen Bereichen – sind immer wertvoll zum Austauschen und Erfahrungen sammeln. Wir sind ja auch noch nicht so lange dabei und können noch viel mitnehmen.“



Weitere Informationen
finden Sie auf:
www.dieweltkarte.de



START-UPS

Genuss für alle – regionale Qualität für Zuhause

Genussarchitekten

Mit „Foodie-Box“ verwirklicht Gerd Reissenberger seine Geschäftsidee, die er über viele Jahre immer weiter verfeinerte: Ein Lieferdienst für Delikatessen aus eigener Produktion, nachhaltige, möglichst regionale Produkte und schickes Equipment – alles aus einer Hand für besondere Anlässe.

Dinner in der Box

Wenn man Gerd Reissenberger sucht, dann trifft man ihn meistens bei seinen Kochtöpfen an. In den letzten Wochen und Monaten hat er hier ziemlich viel ausprobiert, verfeinert und verkostet. Seit über 10 Jahren ist er mit den Genussarchitekten erfolgreich auf Firmenevents und Messen dabei, jetzt steht er in den Startlöchern für ein neues Herzensprojekt.

Als Corona ihn zum Stillstand zwang, suchte er sich ein Ventil, um seine kulinarische Kreativität auszuleben: Er gründete mit der Foodie-Box ein zweites Standbein. Im neuen Onlineshop, der bei den Genussarchitekten beheimatet sein wird, gibt es dann bald hausgemachte Delikatessen nebst passendem Zubehör. So können Freunde, die sich ein gutes Stück Fleisch für einen



Weitere Informationen
finden Sie unter:
www.genussarchitekten.de



»Ich freue mich sehr, meine neuen Onlinegäste bald genauso verwöhnen zu können, wie meine langjährigen treuen Kunden bei den Genussarchitekten«

GERD REISSENBERGER
Genussarchitekt

gemeinsamen Grillabend gönnen möchten, gleich ein passendes Schneidebrett und ein hochwertiges Messer dazu bestellen. Das Sortiment ergänzen Fremdprodukte von externen Herstellern. „Wenn ich mit jemandem zusammenarbeite, muss er aber ebenso mit Feuer und Flamme dabei sein und für seine Produkte brennen wie ich“, erklärt Gerd Reissenberger. Den Schwerpunkt seines Konzepts skizziert er so: „Ich biete für einen schönen kulinarischen Anlass alles aus einer Hand. Unterstützt werden Kunden beispielsweise beim besonderen Familienfest mit Großmutter und Enkeln, wo ein richtiger Sonntagsbraten aufgetischt werden soll. Damit der dann auch mit Garantie gelingt, muss selbst bei einem Schmaus für zehn Personen nur eine halbe Stunde Arbeit investiert werden. Gutes Fleisch ist ihm eine Herzensangelegenheit. „Die Qualität muss einfach stimmen!“ Regionales und Saisonales erhält den Vorzug. Am liebsten würde sich Reissenberger für alle Produkte auf einen Radius von 50 Kilometern konzentrieren, dafür ist er aber dann doch zu sehr Realist: „Zimtstangen

wachsen leider nicht in Kettwig.“ Dafür legt er auch beim Pfeffer und anderen delikaten Gewürzen Wert auf Fairtrade und Nachhaltigkeit.

Wenn man seinen Geschmack trifft, wie beim Thema Schmorgerichte, gerät der kulinarische Dienstleister sofort ins Schwärmen: „Ich stehe auf so ein deftiges Gericht, gerade in der kalten Jahreszeit.“ Und er hat auch einen Tipp parat, für weniger Geübte: „Wenn ich eine Fleischgabel oben in den Schmorbraten stecke und ihn anhebe, rutscht das Fleisch entweder runter oder die Gabel fährt von alleine wieder raus. Dann ist er perfekt.“ Bald soll auch alles perfekt mit Gerd Reissenbergers Start-up laufen. „Ich freue mich sehr, meine neuen Onlinegäste bald genauso verwöhnen zu können, wie meine langjährigen treuen Kunden bei den Genussarchitekten.“



Autorin:
SIMONE
STACHELHAUS

START-UPS

Vom Jungverkäufer zum eigenen Start-Up

Hubwerk

Seit dem 1. Juni 2021 arbeiten Kai Kobüssen und Michael Bongers Hand in Hand in der eigenen Firma. Das sechsköpfige Team kümmert sich um den Verkauf, den Service und die Vermietung von Gabelstaplern, Arbeitsbühnen, Elektrofahrzeuge, Neu- und Gebrauchtmachines.

Von der Pike auf gelernt

„Ich bin seit fast 25 Jahren in der Branche tätig. Meine Karriere begann als Techniker und mit der Zeit habe ich verschiedene Weiterbildungen gemacht. Zunächst die Meisterschule, dann das BWL-Studium und dann kleinere Fortbildungen, die zu meinem Job gepasst haben“, erzählt Kai Kobüssen. Währenddessen hat nicht nur er sich Gedanken über seine Zukunft gemacht, sondern auch sein Geschäftspartner Michael Bongers: „Ich habe als Jungverkäufer in der Staplerbranche alles von der Pike auf gelernt. Zunächst im Vertrieb, dann im technischen Außendienst und dann als Führungskraft. Irgendwann kommt die Zeit, in der man sich fragt, ist es noch das Richtige? Wie geht es weiter?“ An diesem Punkt haben sich die beiden Unternehmer entschlossen den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen und gründeten die Hubwerk GmbH. Es war allerdings nicht leicht und keine einfache Entscheidung, die sie aus dem Bauch heraus getroffen und so ihren sicheren

Arbeitsplatz aufgegeben haben: „Es war ein sehr langer Prozess, bis wir den Entschluss gefasst haben. Es ist halt eine ganz andere Herausforderung und wir mussten für uns auch eine neue Risikobewertung vornehmen.“

Eine große Hürde während der Gründungsphase hat die Pandemie mit sich gebracht: Verschiedene Besuche bei Behörden konnten nicht erledigt werden oder haben mehr Zeit in Anspruch genommen als sich das Duo vorgestellt hat. „Zunächst steht man vor einem riesen Berg Arbeit und vielen Herausforderungen und weiß nicht, wo man anfangen soll. Dann haben wir uns dazu entschieden, einen Unternehmensberater hinzuziehen und würden es immer wieder machen. So haben wir nicht nur weniger Angst vor den Formularen gehabt, sondern konnten uns auch weiterhin mit weit mehr als der Bürokratie auseinandersetzen“, so Michael Bongers. So sind die beiden während dieser Phase auch auf die Suche nach Personal gegangen. Bislang haben sie sechs Monteure in dem noch jungen Unternehmen eingestellt, aber es sollen noch weitere folgen: „Wir möchten noch weiterwachsen und haben uns als Ziel gesetzt bis zum Ende des Jahres auf zehn Personen zu kommen.“ Hierbei wird das Gemeinschaftsgefühl großgeschrieben: Ein gemeinsames wöchentliches Frühstück, der ständige direkte Aus-



Weitere Informationen finden Sie unter: www.hubwerk-gmbh.de



Bei Hubwerk zählt vor allem das Gemeinschaftsgefühl.



tausch mit den Mitarbeitern, aber auch der Kontakt zwischen den Kollegen steht bei der Hubwerk GmbH an erster Stelle: „Normalerweise sind unsere Monteure Einzelkämpfer. Sie sind mit ihren Kundendienstfahrzeugen unterwegs und reparieren vor Ort beim Kunden. Daher ist es uns umso wichtiger, dass wir uns austauschen. Dafür gibt es unser wöchentliches Frühstück jeden Montag um 7 Uhr. Wir sind auf dem aktuellen Stand und stärken damit noch das Wir-Gefühl“, berichtet Kai Kobüssen.

Durch das große Netzwerk, was die Beiden sich in den vergangenen Jahren aufgebaut haben, fällt es ihnen weniger schwer, geeignete Fachkräfte zu finden. Die Gründung des Unternehmens hat sich schnell herumgesprochen und einige der alten Kollegen sind sogar direkt auf die Unternehmer zugegangen: „Die Branche ist zwar riesig, aber auch ein Dorf. Wir sind daher sehr froh, bereits Verträge für die künftigen Monate unterschrieben zu haben. Natürlich von beiden Seiten“, lacht Michael Bongers.

Den Standort haben die beiden Geschäftsführer bewusst ausgewählt: Der Fokus bei der Immobiliensuche lag auf Essen, Bochum, Oberhausen und Mülheim. Letzteres hat dann bei der Suche gewonnen, wie Kai Kobüssen erzählt: „Wir haben uns direkt in die Immobilie verliebt. Die Verkehrsanbindung passt super, die Hallenfläche ist optimal und die Außenstellfläche ist groß genug. Hier können wir uns ausbreiten und in Ruhe wachsen.“ Daher kommen die Kunden auch aus dem gesamten Ruhrgebiet. Die gute Anbindung zur A40 ermöglicht den Monteuren einen Arbeitsradius von ca. 50 km. Für die Zukunft hofft das Duo auf ein unternehmerisches Wachstum: „Wir möchten langfristig eine Mietabteilung mit eigenen Fahrzeugen aufbauen.“



Autorin:
JOSEPHINE STACHELHAUS



AUSBILDUNGSBETRIEB

Full-Service im Eventbereich

AS Management Eventservice GmbH

Über 1.000 Quadratmeter Lagerfläche für Event-Equipment, eine große Küche für Catering komplett aus eigener Hand, viele Servicekräfte und eigene Zelte – die AS Management Eventservice GmbH ist eine Full-Service Agentur für Groß-Veranstaltungen, insbesondere im Business-Bereich.

Mehr als nur Catering

„Ich habe 1988 mit einem kleinen Verleih-Sortiment aus der Garage angefangen“, erinnert sich der Inhaber Stefan Scheele. Zusammen mit seiner Frau, einer gelernten Köchin, baut er das Unternehmen immer weiter aus. „Heute bieten wir den Full-Service im Eventbereich für Veranstaltungen aller Art an.“ Das Unternehmen hat fünf festangestellte Mitarbeitende und einen

Azubi. Bei großen Veranstaltungen waren aber auch schon bis zu 800 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für AS Management im Einsatz. „Das ist natürlich eine Hausnummer und geht dann nur über Externe. Ich frage mich heute noch, wie wir das eigentlich geschafft haben“, lacht er. Dann wurde während des Events noch ein WM-Spiel live unter der Autobahnbrücke übertragen. „Da



Autorin:
YVONNE SCHUMANN

haben wir dann eine 60 Meter Theke aufgebaut, wo wir alleine 30 Leute hatten, die nur Getränke ausgetragen haben.“

Aber auch private Veranstaltungen – hauptsächlich Hochzeiten – werden von der Agentur ausgerichtet. Dabei darf es auch ruhig schon einmal kurzfristig sein: „Geht nicht gibt's nicht“ ist bei uns das Motto. Gerade in der Pandemie haben sich viele Leute entschlossen, kurzfristig und ohne viel Chichi im eigenen Garten zu heiraten. Dann haben wir Zelte und Pavillons aufgebaut und es waren sehr schöne, familiäre Feste.“ Auch bei Firmenveranstaltungen oder -jubiläen haben sich viele Kundinnen und Kunden sehr spontan entschieden zu feiern. „Durch Corona kann im Moment keiner langfristig planen, also müssen wir auch flexibel sein und genau wie unsere Kunden sagen ‚wir machen das jetzt einfach‘.“

Besonders wichtig ist Stefan Scheele und seinem Team das Thema Ausbildung: Er hat eine Auszubildende eines anderen Unternehmens übernommen und führt jetzt ihre Ausbildung zur Verkaufsauffrau weiter. „Der ursprüngliche Ausbildungsbetrieb hatte die junge Frau nur in der Berufsschule, aber nie bei der IHK angemeldet. Auch hatte ihre Tätigkeit mit der Arbeit einer Verkaufsauffrau gar nichts zu tun, eigentlich musste sie nur an der Abendkasse Tickets verkaufen. Die IHK hat uns die Auszubildende vermittelt und wir sind sehr froh, dass wir sie übernehmen konnten.“ Die zukünftige Verkaufsauffrau hat sich als echter Glücksfall für das Unternehmen entpuppt und sich gut entwickelt. „Ihr macht die Arbeit richtig viel Spaß und das merkt man“, fasst Stefan Scheele zusammen. In seinem Bereich ist es oft schwierig einen Azubi zu finden; das Unternehmen sucht zum Beispiel

schon lange einen Koch oder eine Köchin. „Die Arbeitszeiten schrecken viele junge Leute vor dem Berufsbild ab, dabei geht es bei uns als Caterer eigentlich noch. Aber auch wir haben Abend- und Samstagstermine.“ Nachwuchs wird im Gastronomiebereich dringend gesucht: insbesondere nach der Corona-Pandemie hat sich die Lage aus Sicht von Stefan Scheele verschärft: „Mein Zeltbauer hat zum Beispiel nach Corona keine Mitarbeitenden mehr. Als er schließen musste, haben seine Leute sich neue Jobs gesucht, weil sie mit dem Kurzarbeitergeld ihre Familien nicht ernähren können. Sind dann fast alle in den Trockenbau gegangen, weil die Baubranche sucht und auch dortgeblieben.“

Kunden können bei der AS Management GmbH ihre Bestellungen auch selbst abholen und sind häufig von der Größe des Unternehmens überrascht. „Bei uns gibt es einen Rundum-Service – vom Teller bis zum Zelt mit Essen und Personal. Da braucht man viel Platz und Lagerfläche. Aber nur durch unser großes Equipment vor Ort können wir schnell reagieren und auch kurzfristig große Aufträge annehmen.“



Weitere Informationen finden Sie unter:
www.eventservice-essen.de

Inhaber
Stefan Scheele



Die Mischung macht's

Hagebaumarkt

Im Baustoffzentrum Harbecke ist zurzeit besonders viel los: Durch die Pandemie boomt die Baubranche, die Jahrhundertflut braucht viel Material und Handwerker haben sowieso zu jeder Jahreszeit etwas zu tun. Daher ist es für Geschäftsführer Hartmut Buhren und seinen Sohn Timo Buhren besonders wichtig, sich auf die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter verlassen zu können.

Auszubilden ist ein Muss

Viele von ihnen sind schon lange Teil des Unternehmens und haben schon ihre Ausbildung bei Harbecke gemacht. „Es ist immer schön, wenn die Azubis im Anschluss auch im Unternehmen bleiben. Sie haben von Anfang an alle Strukturen und Abteilungen unseres Betriebs kennengelernt und sind flexibel einsetzbar“, erzählt Hartmut Buhren.

Zurzeit beschäftigt das Unternehmen fünf Auszubildende in den Berufen Kaufleute für Groß- und Außenhandelsmanagement und Fachkraft für Lagerlogistik. Nächstes Jahr wird auch eine Auszubildende zur Kauffrau für Büromanagement dabei sein. „Die Anzahl unserer Azubis ist von Jahr zu Jahr immer unterschiedlich. Wir schauen immer, wie viele Kapazitäten wir haben und wer zu uns passt“, sagt Timo Buhren, der im Unternehmen für das Personal verantwortlich ist.



Neben den täglichen Aufgaben bearbeiten die Azubis andere Projekte, wie beispielsweise einen Videodreh: Der deutschlandweite Branchenverband verleiht jährlich einen Baustoffoskar und den hat das Azubi-Team 2019 nach Mülheim geholt: „Unsere vier damaligen Azubis haben die Aufgabe bekommen, ein Video über den Alltag hier bei uns zu drehen“, erklärt Timo Buhren. Das Ergebnis war ein Video, indem die Auszubildenden zunächst die vermeintlich typischen Aufgaben erledigt haben: Den Hof fegen, Kaffee holen, Kopien erstellen und sogar einen LKW waschen. „Mitten im Video kam dann der Bruch – zum Glück. Die wirklichen Aufgaben wurden gezeigt und man sah, wie viel Action unsere Azubis an einem normalen Arbeitstag erleben. Sie saßen mit den Kunden am Platz, haben zu Werkzeugen beraten oder saßen vor dem PC und haben über ein Geo-Programm die Routen unserer LKWs geplant.“

Alle drei Söhne des Mülheimers sind nun auch im Unternehmen, aber die erste berufliche Station fand außerhalb statt: „Bei uns in der Branche ist es üblich, dass alle Junioren in einem befreundeten Betrieb die Ausbildung absolvieren. Das hat zum einen den Vorteil, dass sie raus aus dem Unternehmen kommen. Sie sind schließlich noch lange genug im elterlichen Betrieb. Und der wichtigere Aspekt ist, dass sie eine andere Akzeptanz von den Kolleginnen und Kollegen erhalten, wenn Sie erst nach der Ausbildung anfangen.“ So konnte sein Sohn Timo Buh-

ren die Ausbildung in Hamburg machen und hing in der Hafenstadt sogar noch ein Studium dran: „Ich war total froh, diese Chance zu bekommen. Zum einen habe ich wirklich ein anderes Standing in unserer Firma. Und zum anderen habe ich Erfahrungen gesammelt, die ich jetzt einbringen kann.“

Das Duo ist sich einig, wie die Zukunft des Unternehmens aussehen wird – vor allem in Sachen Ausbildung: „Auszubilden ist für uns ein absolutes Muss. Das gehört für uns zum Aufgabenfeld eines Unternehmers dazu – ähnlich wie das Ehrenamt. So treiben wir die Branche voran, investieren also in unsere Zukunft.“ Außerdem lassen die Beiden weitere Ausbildungsberufe nicht außer Acht. Durch die Pandemie hat das Unternehmen auch einen Online-Shop für Privatkunden: „Wir überlegen seit Kurzem, die Ausbildung ‚Kaufleute im E-Commerce‘ anzubieten. In Zeiten der Digitalisierung wäre es ein großer Mehrwert für unser Unternehmen.“



Autorin:
JOSEPHINE STACHELHAUS



Weitere Informationen
finden Sie auf:
www.harbecke.hagebau.de

»Auszubilden ist für uns ein absolutes Muss. Das gehört für uns zum Aufgabenfeld eines Unternehmers dazu – ähnlich wie das Ehrenamt. So treiben wir die Branche voran, investieren also in unsere Zukunft.«

ALTERNATIVE ENERGIEN

Nachhaltig im Brandschutz

Knieps & Komm GmbH

Vier eigene Elektroautos, die Solaranlage auf dem Dach, und Unterstützung der Artenvielfalt durch das Aufhängen von Insektenhotels und Anlegen einer Wildblumenwiese auf dem eigenen Firmengelände sind abgeschlossene Projekte der Knieps & Komm GmbH.



Autorin:
STEFANIE SEIMER

Nicht nur nehmen, sondern geben

Vier eigene Elektroautos, die Solaranlage auf dem Dach, und Unterstützung der Artenvielfalt durch das Aufhängen von Insektenhotels und Anlegen einer Wildblumenwiese auf dem eigenen Firmengelände sind abgeschlossene Projekte der Knieps & Komm GmbH. „Es ist für mich eine Grundeinstellung nicht nur von der Umwelt zu nehmen, sondern gemeinsam mit ihr zu arbeiten und vor allem in sie zu investieren“, so Olav Stich, Geschäftsführer des Essener Unternehmens. Für ihn ist es wichtig, nachhaltig zu arbeiten. Er hat sich das Ziel gesetzt, ab

2025 mit seinem Unternehmen klimaneutral haushalten zu können. „Wir haben vor mehreren Jahren angefangen, unser Unternehmen nachhaltiger aufzustellen. Neben der Renaturierung unseres Firmengeländes steht auch weitere neue Photovoltaikanlage auf dem Plan, um noch mehr Strom zu produzieren. Sie soll so gebaut werden, dass wir die Module bewegen können, um eben auch im Winter dadurch Strom einzuspeisen.“ Zurzeit kann das Unternehmen so 80 % der benötigten Energie selbst herstellen.

Im Unternehmensalltag befasst sich der Geschäftsführer mit seinen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit den Themen Brandschutz und Sicherheitstechnik. 1989 fing alles mit der Wartung von Feuerlöschern an – heute werden die Kunden ganzheitlich zum Thema Brandschutz- und Sicherheitstechnik beraten. „Es ist ja so, dass alles im Bezug auf Brandschutz und Sicherheitstechnik prüfpflichtig ist. Zusätzlich verkaufen und warten wir die Ware. Das kann ein Rauchmelder oder ein Feuerlöscher sein, aber auch eine komplexe Löschanlage. Das Unternehmen hat sich in den letzten Jahren stetig weiterentwickelt und so bieten wir nun ‚Brandschutz aus einer Hand‘ an“, erzählt Olav Stich. Hierbei sind die Bedürfnisse der Kunden genauso vielfältig wie das Thema: Die Kundendiensttechniker warten den Feuerlöscher bei der Privatperson im Haus, aber auch die große Anlage in einem Unternehmen. „Der Feuerlöscher im Keller ist genauso wichtig, wie die 1.000 Feuerlöscher in einem Kraftwerk.“

Das Team des Unternehmens ist ein buntgemischter Haufen: Vom technischen Leiter über die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in der Kundenbetreuung bis hin zum Kundendiensttechniker. Allerdings gibt es dafür nicht den einen Ausbildungsberuf: „Wir setzen auf

Quereinsteiger. Unsere Mitarbeiter haben oftmals eine Ausbildung zum Elektriker oder Schlosser gemacht und werden von uns weitergebildet. Mit intensiver Einarbeitung und einer Sachkundeprüfung unterstützen sie dann das Unternehmen.“ Der Geschäftsführer wird dabei aber nicht nur von fremden Fachkräften unterstützt, sondern auch von der eigenen Familie: Seine Frau Alexandra Stich, die die Firma von ihrem Vater übernahm und sein Sohn Hendrik Stich arbeiten im Brandschutzbetrieb.

„Zunächst wollte ich als Kind Medizin studieren, habe mich dann aber für eine Ausbildung zum Kaufmann im Gesundheitswesen entschieden. So habe ich teilweise meinen Kindheitswunsch erfüllt, aber durch den kaufmännischen Bereich die Grundlage für die Arbeit hier im Unternehmen geschaffen“, erzählt Hendrik Stich. Allerdings hat er sich den Einstieg in den Familienbetrieb anders vorgestellt: Vor der Pandemie wollte er zu einem befreundeten Unternehmen nach Süddeutschland, um eine andere Sichtweise zu bekommen. Nun lernt der Jüngste im Team

die gesamte Struktur und Arbeit von Grund auf kennen: Von seinen Eltern lernt er zunächst die Strukturen im Unternehmen kennen. „Jetzt geht’s um die komplexeren Themen: Wie leite ich die Firma? Wie schichte ich nach und nach alles auf mich um? Und wie stelle ich mir die Zukunft des Unternehmens vor ohne wichtige Werte zu verlieren?“ Nicht zu vergessen ist der Außendienst. „Unser Sohn soll auch unsere Kundendiensttechniker begleiten. So ist er nah beim Kunden und Mitarbeiter und lernt einer der wichtigsten Dinge bei uns im Unternehmen kennen: Unseren Service“, sind sich die Eltern einig.



Weitere Informationen
finden Sie auf:
www.brandschutz-total.de



ALTERNATIVE ENERGIEN

Nachhaltig auditieren

CubeTec

Energieauditbericht nach DIN EN 16247-1?

Dieses Thema klingt erstmal nach viel Bürokratie, großem Aufwand im Unternehmen und vielen Meetings mit Energiedienstleistern. Doch dem ist absolut nicht so, wie Kai Hölter, Inhaber des Unternehmens CubeTec erklärt.

Energie im Blick behalten

„Als Energieberater habe ich einen sehr bunten Tagesablauf: Keine Zusammenarbeit gleicht der anderen. Durch die Vielfalt meiner Kunden, ist die Beratung auch immer anders. Ein großer Industriebetrieb hat einen anderen Energieaufwand als ein kleines Softwareunternehmen.“

Seitdem Energieaudits im Jahr 2015 für viele Unternehmen gesetzlich verpflichtend geworden ist, ist der Essener in dem Bereich verstärkt unterwegs: So ermittelt er gemeinsam mit der Geschäftsführung und den Mitarbeitenden den Energieverbrauch in den einzelnen Bereichen eines Betriebes. Wo wird wieviel Energie verbraucht? Welche Einsparpotenziale gibt es? Wie hoch ist der wirtschaftliche Nutzen durch ein solches Audit? All die Fragen stimmt Kai Hölter gemeinsam mit den Unternehmen ab: „Daraus erstelle ich dann einen Energieauditbericht,

der dann beim Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle gemeldet wird und mit dem die Firmen weiterarbeiten können. Viele Betriebe brauchen eine solche Zertifizierung auch, um bestimmte Kriterien am Markt zu erfüllen. So habe ich zum Beispiel einen Automobilzulieferer auditiert, damit er als gelisteter Lieferant in seiner Branche geführt werden kann.“

Die Kunden des Energieberaters sind über ganz Deutschland verteilt, was den Arbeitsalltag interessanter macht: „Ich berate Unternehmen bundesweit – von Stuttgart bis ins Sauerland und vorwiegend natürlich hier im Ruhrgebiet.“ Dabei spielt die Unternehmensgröße eine große Rolle: Es ist laut Gesetz vorgeschrieben, dass alle Unternehmen oder Unternehmensgruppen mit mehr als 250 Beschäftigten oder mehr als 50 Mio. € Jahresumsatz ein Energieaudit durchführen lassen müssen. Mit Blick auf die Klimakrise



» Viele Betriebe brauchen eine solche Zertifizierung auch, um bestimmte Kriterien am Markt zu erfüllen.«

hat sich auch bei dem Energieberater in den vergangenen Jahren einiges geändert – vor allem in Bezug auf seine Kunden: „Viele erkennen, dass ein großer Teil der Energie von privaten Haushalten verbraucht wird. Also muss man auch hier beraten und Einsparpotenziale identifizieren.“ Seitdem zählen auch verstärkt Privatpersonen zu seinen Kunden. Oft sind es aber keine Personen, die kurz vor einem Neubau stehen, sondern vor einer großen Sanierung, wie der Essener erzählt: „Der Beratungsbedarf ist bei den Kunden, die bereits Eigentum besitzen, viel stärker. Oft sind die Objekte so alt, dass gewisse Sachen, wie zum Beispiel die Heizung ausgetauscht werden müssen. Warum dann nicht einfach auch dabei auf Einsparpotenziale achten?“ Darüber hinaus wird die Vor-Ort-Beratung staatlich bezuschusst. Einen ganz besonderen Moment hatte Kai Hölter bei einem Kunden in Österreich: Das Problem im Unternehmen war eine Produktion, die einen Abluftstrom mit einer Temperatur von 600 Grad hatte. „In dem Unternehmen wurde reinste Luft einfach verschwendet und ohne Wärmerückge-

winnung in die Umwelt geblasen. Zu dem Zeitpunkt habe ich mich mit Organic-Ranking-Cycle-Prozessen beschäftigt. Das ist im Grunde ein Dampfmaschinenprozess mit organischen Stoffen. Damit haben wir es geschafft so viel Strom zu erzeugen, dass das Unternehmen sich selbst versorgen kann. Es wird sogar mehr Energie erzeugt, als an diesem Standort benötigt wird.“

Für die nächsten Jahre hat der Energieberater auch schon einen genauen Plan: Das Thema Energieeinsparung und Energie-Audits muss präsenter werden. „Ich finde es wichtig, dass Unternehmen und Privathaushalte mehr auf Einsparpotenziale aufmerksam gemacht werden und durch Berater, wie mich, die erforderliche Transparenz erzielt wird. Für Unternehmen ist es noch wichtiger, dass es normal wird, sich zertifizieren zu lassen, um Schwachstellen zu erkennen und Kosten einzusparen. Ich bin da aber sehr optimistisch: Das ganze Thema wird heute viel besser und schneller angegangen als noch vor ein paar Jahren.“



Autorin:
JOSEPHINE
STACHELHAUS



Weitere Informationen
finden Sie unter:
www.cubetec.info

BRANCHENSCHWERPUNKT:
FREIZEIT

Zwischen Adrenalin und Entschleunigung



© iStock.com / elenabs



Autorin:
YVONNE
SCHUMANN



Autorin:
LARA
KLINGENHAGEN

Bewegung bedeutet Lebensqualität. Dabei ist es egal ob schweißtreibender Sport, Spaziergehen an der frischen Luft oder Gartenarbeit – Spaß ist die größte Motivation, körperlich aktiv zu sein. Immer wieder liegen manche Sportarten besonders im Trend. Aktuell sind es vor allem Aktivitäten, die sowohl für Kinder als auch Erwachsene gedacht sind und durch viel Action für Spaß sorgen. In Essen, Mülheim an der Ruhr und Oberhausen haben wir uns für drei aktuelle Beispiele entschieden: Treeclimbing, Stand-up-paddling auf der Ruhr und Trampolinspringen.



*Louis Laubinger
ist seit mehr als
drei Jahren der
Geschäftsführer im
Trampolinpark.*



Air-Hop

Spring was du kannst – ist das Motto von AirHop. 2016 wurde der Trampolinpark in Essen-Kray eröffnet und hat seitdem die Türen für springbegeisterte Menschen geöffnet. Louis Laubinger, Geschäftsführer, ist seit Anfang an dabei. Der gelernte Sport- und Fitnesskaufmann hat erst mehrere Jahre in der Gastronomie gearbeitet, bevor er auf AirHop aufmerksam geworden ist. „Ich wollte mich verändern und habe mich beworben in dem Bereich, den ich ursprünglich gelernt habe“, erinnert er sich und ist so schließlich auf die Stelle zur stellvertretenden Geschäftsleitung bei AirHop aufmerksam geworden. Der Es-

sener Park mit dem Ursprung aus England ist der erste AirHop Park in Deutschland – einen weiteren gibt es mittlerweile auch in München.

Als Louis Laubinger die Stelle angetreten hat, wurde der Park noch gebaut. Mit einer Fläche von 3.000 m² wurde aus einer alten Tennishalle ein neue Trampolinlandschaft. Durch einen zweiten Boden wurde die gesamte Halle höher gelegt und über dem Empfangsbereich eine Empore gebaut, auf der die Gäste entspannt im Café eine Pause vom Springen machen können. Was dem Geschäftsführer damals sehr an dieser Stelle reizte, war die Möglichkeit sich kreativ in das Unternehmen miteinzubinden: „Ich konnte einen großen Teil zu der Entwicklung dieses Betriebs beitragen. Wir haben Stellen und Arbeitsplätze kreiert und Schulungskonzepte entworfen“, erzählt er nostalgisch. Vom Aufbau des Warenbestands bis hin zur Entwicklung von ganz neuen Konzepten war die junge Führungskraft mit dabei. Zwei Jahre später wurde Louis Laubinger von den Inhabern gefragt, ob er nicht die Stelle der vollverantwortlichen Geschäftsleitung übernehmen wolle und ist heute seit dreieinhalb

Jahren in dieser Position mit den Erlebnissen der gesamten Essener Firmengeschichte. „Ein Trampolinpark ist erstmal nicht vergleichbar mit anderen Freizeiteinrichtungen“, erzählt Louis Laubinger. Trampolinspringen ist nicht nur die Freizeitaktivität allein für die Familie, sondern spricht auch Sportler an. „Vor bis zu zwei Wochen hatte ich jemanden hier, der mit einer Dauerkarte sechs Monate wöchentlich mehrere Stunden gesprungen ist, um sich neben seinen normalen Trainingseinheiten vier Mal die Woche auf einen Wettkampf vorzubereiten.“ Neben den normalen Sprungstunden wird die Trampolinhalle von Vereinen oder auch Schulklassen besucht. Außerdem kann man auch Geburtstage oder Junggesellinnenabschiede feiern, wo man sich auch nach der Sprungstunde in Räume zurückziehen kann,

um mit seinen Freunden zu feiern.

Zu Louis Laubingers schönsten Momenten in seiner Zeit bei AirHop gehört tatsächlich die Zeit kurz nach dem letzten Lockdown: „Nach der Schließung von sieben bis acht Monaten am Stück wussten wir nicht wie es weitergeht, aber eine ganze Menge Leute aus dem, wie ich finde, wichtigen engen Kern sind geblieben und auch viele Kunden sind wiedergekommen.“ Der Trampolinpark ist mit seinen rund 25 Mitarbeitern wieder zu gewohnten Öffnungszeiten da und freut sich in den normalen Betrieb zurückkehren zu können. ▶



Weitere Informationen
finden Sie auf:
www.airhop-essen.de



*»Ich konnte einen großen Teil zu der
Entwicklung dieses Betriebs beitragen.
Wir haben Stellen und Arbeitsplätze kreiert
und Schulungskonzepte entworfen.«*

Tree2Tree

Die Idee zum eigenen Unternehmen entstand im Urlaub: „Wir waren in einem Hochseilgarten in Südfrankreich und dachten ‚was hier auf einem Hügel läuft, läuft auch in Deutschland in der Großstadt‘“, erinnert sich Martin Bürgers. Zusammen mit seinem Partner Béla Kubick gründet er Tree2Tree. Sie kümmern sich gemeinsam um eine Baugenehmigung in Oberhausen, die Versicherungen, die TÜV- und Bauabnahme und eine Menge Formalien. „Wir haben kleine Musterparcours bei mir im Garten gebaut und haben viel geplant. Nach 2,5 Jahren waren alle Anträge durch und wir durften eröffnen.“ Der Unternehmensname ist Programm: Zahlreiche Bäume sind im Hochseilpark durch Seile und Kletterelemente verbunden. Es ist ein Klettererlebnis in freier Natur und bei Wind und Wetter.

Das Presseecho auf die Eröffnungskündigung war gut – sogar das Fernsehen

und die Super-Nanny besuchten das Unternehmen. Nur – die zahlenden Gäste blieben aus: „Am Tag der Eröffnung kamen fünf Besucher und wir dachten schon, jetzt ist alles aus. Aber dann haben sich die Gästezahlen pro Wochenende verdoppelt und wir kamen gar nicht mehr hinterher“, lacht der gelernte Mathematiker. Drei Jahre lang wurde der Hochseilpark immer wieder erweitert und immer mehr Gurte, Karabiner und Drahtseile bestellt. „Irgendwann war der Platz in Oberhausen ausgereizt, also haben wir uns nach neuen Standorten im Ruhrgebiet umgesehen, um unsere Ideen umzusetzen.“ Mittlerweile gibt es Tree2Tree auch in Dortmund und Duisburg mit über 1.000 verschiedenen Kletterelementen, von der Seilrutsche über das Surfbrett ohne Wasser bis zum Röhrentunnel. Das Angebot des Unternehmens richtet sich sowohl an Erwachsene



»Die Eltern motivierten die Kinder und die Kinder sehen, dass auch ihre Eltern manchmal an Grenzen stoßen.«

ne als auch an Kinder. Klettersport umfasst wandern, Klettersteige, Bouldern und den Hochseilgarten – immer geht es um Balance und Koordination. Die Kinderparcours wurden mittlerweile umgebaut, so dass auch die Eltern mitklettern können. „Das ist sehr spannend. Die Eltern motivieren die Kinder und die Kinder sehen, dass auch ihre Eltern manchmal an Grenzen stoßen“, beobachtet Béla Kubick. Die Anlage ist ähnlich wie ein Skigebiet angelegt, es gibt blaue, rote und schwarze „Pisten“ und einen Extrem-Parcours für die Profis. „Gerade Jugendliche überschätzen sich da manchmal und müssen dann von einem unserer Mitarbeitenden wieder abgeseilt werden“, erklärt Martin Bürgers. „Also haben wir den Einstieg mit einer Lianen-Schleife so schwer gemacht, dass wer da hochkommt, in der Regel auch den Rest schafft.“ Die Anlage ist so angelegt, dass man mit den blauen Parcours beginnt und sich dann nach und nach an die roten und schwarzen traut. „Die meisten Gäste haben keine Höhenangst, aber Respekt vor der Aufgabe. Sich verkrampfen kostet Energie und so schaffen es oft nur trainierte Kletterer sich bis an die schweren Parcours heranzuarbeiten.“ Wenn es auf den Herbst zu geht, endet langsam die Saison und im Winter hat der Hochseilgarten in Oberhausen

nicht mehr regelmäßig geöffnet. Die Parks in Duisburg und Dortmund werden komplett winterfest gemacht und von Schnee befreit, so dass die Bäume unter der Last nicht zusammenbrechen.

Die beiden Chefs sind selbst leidenschaftliche Kletterer und mit ganzem Herzen bei der Sache. Seit der Gründung vor 16 Jahren hat ihr Unternehmen mittlerweile rund 80 Mitarbeitende. Trotzdem sitzt Béla Kubick gerne selbst an der Kasse. „Es ist einer der stressigsten Jobs, aber da habe ich den meisten Kundenkontakt. Wir kriegen in den sozialen Medien viel positives Feedback, aber so kann ich direkt mit den Menschen sprechen und nachfragen, was ihnen denn gefallen hat oder auch nicht.“ Martin Bürgers erinnert sich besonders gerne an ein Erlebnis mit einem 80jährigen Kletterfan zurück: „Das war unser ältester Teilnehmer und er hat den Marathon-Parcours geschafft. Da kann ich nur ‚Hut ab‘ sagen!“ Besonders freuen die beiden sich auch immer, wenn jemand seine Höhenangst überwindet. „Die ängstlicheren Gäste sind beim Rausgehen immer die glücklichsten und haben enorm an Selbstbewusstsein gewonnen“, sind sich beide einig.



Weitere Informationen
finden Sie auf:
www.tree2tree.de/



Glück auf SUP

„Aus der eigenen Leidenschaft heraus“, hat Antje Klautmann geantwortet, als wir sie gefragt haben, wie ihr Unternehmen Glück auf SUP entstanden ist. Das 2019 gegründete Unternehmen liegt in Mülheim wortwörtlich an der Ruhr. SUP steht für Stand-Up-Paddling und ist nicht nur in den letzten Jahren zum Trend, sondern auch zu einer anerkannten Sportart mit eigener Meisterschaft geworden. Beim SUP steht man auf einem Board auf dem Wasser und bewegt sich im Stehen mit einem Paddel fort. „Wir haben einen Wohnwagen an der Ruhr stehen, haben uns zwei Boards gekauft und ich habe sofort gemerkt: Das ist auch meins“, erinnert sie sich. Durch ihre Fotos auf Instagram sind immer mehr Freunde und Bekannte neugierig geworden. „Ich dachte mir: Na gut, wenn alle das machen wollen, mache ich einfach einen Verleih auf“ und innerhalb von vier Wochen war ihr Unternehmen gegründet. Im Gegensatz zu anderen Betrieben war die Pandemie für sie ein Vorteil: Viele sind nicht

in den Urlaub gefahren und der letzte Sommer war sehr warm. „Wir hatten einen sehr guten Start und von Anfang an viel Zulauf“, so Antje Klautmann. Mit neun Boards begann sie schließlich ihren Verleih, plante aber direkt noch ein weiteres Standbein. Schnell hat sich herauskristallisiert, dass die Leute erstmal lernen wollen wie SUP funktioniert, bevor sie sich alleine aufs Wasser wagen. Beim Verband deutscher Wassersportarten hat Antje Klautmann ihren Trainerschein gemacht und angefangen Kurse anzubieten. Im Schnitt geht sie mit sieben Leuten aufs Wasser und bringt ihnen bei, wie man sich richtig auf dem Board bewegt und das Paddel korrekt hält und benutzt. Neben Ferien- und den allgemeinen Schnupperkursen bietet Antje Klautmann auch Eltern-Kind-Kurse an. Die Kinder können ab acht Jahren zusammen mit einem Erwachsenen aufs Wasser. SUP ist also für fast jeden was, der schwimmen kann. „Es gibt natürlich auch immer Leute, die Angst haben ins



Weitere Informationen
finden Sie auf:
www.glueckaufsup.de

Wasser oder auf das Brett zu fallen“, erzählt die Unternehmerin. „Im Vergleich zu den Kindern haben es die Erwachsenen etwas schwieriger. Der Kopf schaltet sich ein und der Körper versteift. Aber von sieben Kurs-Teilnehmern fällt höchstens eine Person ins Wasser. Kinder haben es da leichter, die springen eher wegen der Wärme und des Spaßes ins Wasser, aber sind sonst sehr standsicher.“, lacht die Unternehmerin. Auch für das Teambuilding von Arbeitskollegen gibt sie SUP-Kurse. Schon öfters hat sie die tollen Erlebnisse der verschiedenen Gruppen bei sich oder anderen Locations beobachtet. Zu ihren Angeboten gehören neben den Kursen auch Gruppentouren, die bis zu fünf Stunden eingeplant werden. „Eine Tour von Kettwig bis zum Wasserbahnhof dauert drei Stunden, aber es werden fünf Stunden eingeplant, damit man auch anhalten und Pause machen kann. Vergangene Woche hatte ich ein besonderes Event: Ein Jungesellenabschied. Die Mädels haben sich gut geschlagen und mit Ihren Blumenkränzen auch viele Blicke auf sich gezogen.“ Glück auf SUP ist für die Sportlerin ein Herzensprojekt, dass sehr gut ankommt.

Es erfüllt sie und macht glücklich, egal ob sie sich auspowern möchte oder an Sommerabenden Körper, Geist und Seele beim Paddeln in Einklang bringt und den Sonnenuntergang in Mülheim genießt. Im Oktober endet die Saison, aber im Frühjahr startet sie wieder durch. „Für mich war es wichtig, meine eigene Leidenschaft mit anderen zu teilen und dieses tolle Erlebnis stehend über Wasser zu paddeln, näher zu bringen.“

»Wir haben einen Wohnwagen an der Ruhr stehen, haben uns zwei Boards gekauft und ich habe sofort gemerkt: Das ist auch meins.«



Antje Klautmann hat ihre Leidenschaft zum Beruf gemacht.



© Kurt Thomas

TRADITIONSUNTERNEHMEN

Beeindruckend anders

Richtscheid druck & medien, Oberhausen

Wenn Thomas Böhne, Inhaber der Richtscheid druck & medien in Oberhausen, von der 100-jährigen Geschichte seiner Firma erzählt, merkt man dem Diplom-Ingenieur für Druckereitechnik die Begeisterung sowohl für sein Unternehmen als auch für die Drucktechnik selbst an.

Ein Blick auf 100 Jahre

Stolz zeigt er das original erhaltene Exemplar des „Weihnachts-Anzeigers“ aus dem Jahr 1925 vor, in dem der Firmengründer Carl Richtscheid die BürgerInnen zum Kauf ihrer Weihnachtsgeschenke in Oberhausener Geschäften auffordert.

Die Geschichte des Unternehmens begann wenige Jahre nach Ende des 1. Weltkrieges am 1. April 1921 und kostete Carl Richtscheid anfangs viel Einsatz und persönliche Opferbereitschaft. Nach den Wirtschafts-

krisen der 1920er und 1930er Jahre nahm das Geschäft aber Fahrt auf. Der 2. Weltkrieg zerstörte beinahe wieder alles, aber der Firmengründer schaffte es zusammen mit seinen Söhnen Karl-Heinz und Ulrich den Betrieb in der Rolandstrasse 20 wieder aufzubauen. Dabei wurden alte Druckmaschinen ausrangiert und durch vollautomatische Druckmaschinen, Typ „Heidelberg“ ersetzt. Bald florierte das Unternehmen und verarbeitete monatlich mit über 20 Mitarbeitern zehn Tonnen Papier.

Thomas Böhne übernahm den Traditionsbetrieb im September 2007 und brachte neue Ideen mit. Heute gehören mittelständische Unternehmen aus dem Dienstleistungs- und Handwerksbereich, Großkonzerne und Krankenhäuser zum festen Kundenstamm, aber auch Endkunden, die schnell ihre Bachelor-Arbeit oder Karten für einen privaten Anlass gedruckt haben möchten. „Egal mit welcher Drucktechnik, die persönliche Beratung und Kundenzufriedenheit mit dem späteren Druckergebnis sind für uns immer

entscheidend“, unterstreicht Böhne und ergänzt: „Maßgeschneiderte Kundenlösungen zu fairen Preisen und die Umsetzung zum vereinbarten Zeitpunkt sichern neue und langjährige Geschäftsbeziehungen.“

So sehr sich Thomas Böhne auch über die technischen Möglichkeiten und die Leistungsfähigkeit des im Jahre 2014 installierten Digitaldrucksystems freut: Besonders begeistern kann er sich für pfiffige Erzeugnisse, die sein Unternehmen anbietet, wie z.B. einen individualisierten Wandkalender oder auch alle Arten von Druckerzeugnissen, die nach Kundenwunsch noch mit der guten alten Bleisatztechnik hergestellt werden. Dabei ist übrigens der Erfinder des Buchdrucks mit beweglichen Lettern, Johannes Gutenberg, ganz in Böhnes Nähe: Er ist auf einem beeindruckenden Bleiglasfenster zu sehen, das sich im Eingangsbereich des Unternehmens befindet.

Kürzlich eröffnete Richtscheid druck & medien im Internet auch seinen eigenen Printshop, über den Druckerzeugnisse jederzeit online bestellt werden können. Für registrierte Firmenkunden wird über einen passwortgeschützten Zugang auch die Möglich-

keit angeboten, die eigene Bestellhistorie abzurufen, Drucksachen nachzubestellen oder neu in Auftrag zu geben. „Egal, wie Bestellungen auf den Weg gebracht werden, ob telefonisch, per Fax oder mit digitalem Mausclick, die Kundenzufriedenheit steht bei uns jetzt und auch zukünftig immer an oberster Stelle – getreu unserem Motto: Persönlich. Kompetent. Zuverlässig.“, so versichert Thomas Böhne und Johannes Gutenberg blickt ihm auf dem Titelfoto staunend über die Schulter.



Autor:
HEINZ-JÜRGEN
HACKS

»Egal, wie Bestellungen auf den Weg gebracht werden, ob telefonisch, per Fax oder mit digitalem Mausclick, die Kundenzufriedenheit steht bei uns jetzt und auch zukünftig immer an oberster Stelle.«

Weitere Informationen
finden Sie unter:
www.richtscheid-druck.de



links: IHK-Geschäftsführer Heinz-Jürgen Hacks überreichte Thomas Böhne (links im Bild) die Ehrenurkunde zum 100-jährigen Jubiläum des Unternehmens.
rechts: Die Titelseite eines bei Richtscheid gedruckten Weihnachtsanzeigers aus dem Jahr 1925

TRADITIONSUNTERNEHMEN

150 Jahre Thyssen & Co. GmbH – ein Unternehmen im Wandel der Zeit

Thyssen & Co. GmbH

Jede Erfolgsgeschichte beginnt mit einer herausragenden Idee, gepaart mit Entschlossenheit und Mut. August Thyssen hatte diese Eigenschaften: Er war ein genialer Unternehmer und Industriebegründer mit großem Weitblick und Bereitschaft zum Risiko.

Eine Zeitreise durch 150 Jahre

Am 1. April 1871 erwarb er in Mülheim-Styrum einen Bauernhof, errichtete dort ein Bandeisenwerk und gründete die Thyssen Compagnie (Thyssen & Co.). Damit legte er den Grundstein zum heutigen Industriekonzern in Mülheim an der Ruhr und schrieb bekanntlich Wirtschaftsgeschichte.

2021 feiert die Thyssen & Co. GmbH ihr 150-jähriges Bestehen und hat sich zu einem weltweit führenden Dienstleistungsunternehmen entwickelt.

Die IHK nahm das besondere Jubiläum zu Anlass, mit Michael Klein, seit 2008 Vorstandsvorsitzender des THYSSEN SCHACHTBAU Konzerns, in die Erfolgsgeschichte des Familienunternehmens einzutauchen. Er selbst kam vor 34 Jahren als junger Diplomkaufmann ins Unternehmen und blieb. Be-

vor er die Konzernleitung übernahm, war er mehrere Jahre Geschäftsführer einer Tochtergesellschaft. Klein: „Aus Sicht der jüngeren Generation eine eher ungewöhnliche berufliche Laufbahn“.

Zu den Anfängen von Thyssen: Das Teufen von Schächten und Erkundungsbohrungen waren die neben Arbeiten im horizontalen Bergbau Tätigkeitsschwerpunkte. Später kam die neuentwickelte Gefriertechnik hinzu, die den Namen Thyssen in der Fachwelt bekannt machte.

Aufgrund steigender bergbaulicher Tätigkeiten für die angestrebte Kohleförderung wurde 1919 die Schachtbau Thyssen GmbH mit Sitz in Mülheim an der Ruhr gegründet. Ihre Aufgaben: Die Ausführung von Bohrungen und Schachtbauten, der Betrieb von Bergwerksunternehmungen sowie die Errichtung von Zweigniederlassungen im In- und Ausland und der Erwerb bzw. die Beteiligung an Unternehmen mit ähnlichen Geschäftszwecken.

Michael Klein: „Thyssen blieb ganz im Sinne des Gründers in Familienbesitz, was maß-

geblich war für die erfolgreiche Entwicklung des Unternehmens“. Als August Thyssen 1926 starb, übernahm sein Sohn mit weiteren Familienmitgliedern das Ruder.

Nach Ausbruch des 2. Weltkrieges kamen schwere Zeiten auf das Unternehmen zu. Das gesamte Vermögen von Hauptaktionär Fritz Thyssen wurde beschlagnahmt und von Staatsseite eingezogen. 1950 gelang Fritz Thyssen die Rückführung des Vermögens und die Schachtbau Thyssen GmbH nahm ihre Aktivitäten wieder auf.

In den Folgejahren setzte das Unternehmen verstärkt auf internationale Bergbauaktivitäten. Zur Internationalisierung wurde der Aufbau einer Auslandorganisation in Angriff genommen. Klein: „Diese führte 1970 letztendlich auch zur Umfirmierung der Gesellschaft in die heutige THYSSEN SCHACHTBAU GMBH“. In Deutschland wurde der letzte Schacht im Jahr 2000 an der Saar geteuft.



Veronika Lühl, stv. Hauptgeschäftsführerin der IHK zu Essen und Michael Klein, Vorstandsvorsitzender des THYSSEN SCHACHTBAU Konzerns, bei der Urkundenübergabe

Heute gehört die Gesellschaft mit ihrem technischen Know-how zu den führenden Bergbauspezialgesellschaften der Welt. Mittlerweile besteht der Konzern aus 24 Gesellschaften und 11 Niederlassungen im In- und Ausland und beschäftigt aktuell über 2.200 Mitarbeiter.

Nach wie vor befindet sich das Unternehmen im Familienbesitz mit Claudio L. Graf Zichy-Thyssen als Aufsichtsratsvorsitzender der THYSSEN SCHACHTBAU. Im großen Sitzungsraum der Zentrale an der Sandstraße ist die Firmengeschichte zu spüren. Fritz Thyssen – in Öl gemalt – hat den Raum im Blick. Das Drehbuch für die Fortsetzung der Erfolgsstory stimmt optimistisch. Klein: „Ziel ist es, weiterhin am Markt mit vollem Einsatz und Erfolg zu agieren. Bergleute sind es gewohnt, Veränderungen zu meistern und neue Herausforderungen anzunehmen“.



*Autorin:
VERONIKA LÜHL*

TRADITIONSUNTERNEHMEN

Fangfrischer Fisch aus Rützenscheid

Fisch-Feinkost Kluge

Seit mehr als 50 Jahren verkauft das Team von Fisch-Feinkost Kluge fangfrischen Fisch, Meeresfrüchte, selbstgemachte Salate und bietet den Kunden einen Mittagstisch an.

Täglich im Familienbetrieb

„Unsere Kundinnen und Kunden suchen sich ihr Essen selbst aus. Die Beilage ist immer hausgemacht und der Fisch frisch gebraten – auf Wunsch kann die Sorte aus der Theke ausgesucht werden“, erzählt Sylvia Kluge, die Inhaberin des Unternehmens. Auch Allergien oder besondere Wünsche werden hierbei berücksichtigt. Das Sortiment und auch das Angebot hat sich von Jahr zu Jahr weiterentwickelt und ist immer weiter gewachsen. Dabei war Sylvia Kluge allerdings nicht von Anfang an dabei. „Den Laden gibt es seit 50 Jahren – von daher kann ich ja gar nicht seit Beginn dabei gewesen sein. Aber es ist ein Familienunternehmen. Mein Vater hat den ersten Schritt gewagt, meine Mutter hat das Geschäft weitergeführt und ich habe dann vor einigen Jahren übernommen“, erinnert sich die



Autorin:
JOSEPHINE
STACHELHAUS

Diplom-Kauffrau. Die Entscheidung war für sie nicht leicht. Aus dem sicheren Angestelltenverhältnis in die Selbstständigkeit, bei der man nicht weiß, was einen erwartet. Durch den familiären Rückhalt stand die Entscheidung für die Unternehmerin aber schnell fest: „Die Erfahrung meiner Eltern, mein Onkel, der selbstständig ist und die Familie meines Mannes, die ebenfalls einen eigenen Betrieb hat, haben mich dann überzeugt den Schritt zu gehen. Bis heute habe ich ihn nicht einen Tag bereut.“

Die Arbeit des fünfköpfigen Teams sieht zu jeder Jahreszeit ein wenig anders aus: Zu Weihnachten und Ostern gibt es einen großen Ansturm an Vorbestellungen, im Sommer sind eher die leichten Gerichte gefragt und täglich gibt es viele Wiederholungstäter unter den Kunden: „70 Prozent der Personen, die zu uns kommen sind Stammkunden. Darauf sind wir unheimlich stolz, denn das zeigt uns, dass wir unsere Arbeit richtig machen.“ Sylvia Kluge setzt vermehrt auf Wildfänge im Sortiment, was den Einkauf aber nicht einfacher macht: „Ich muss immer schauen, was angeboten wird. Darauf

» Die Erfahrung meiner Eltern, mein Onkel, der selbstständig ist und die Familie meines Mannes, die ebenfalls einen eigenen Betrieb hat, haben mich dann überzeugt den Schritt zu gehen. Bis heute habe ich ihn nicht einen Tag bereut.«

reagiere ich flexibel und schaue, was ich meinen Kunden anbieten kann. Das ist aber kein Problem. Sie kennen das Prozedere und sind froh, dass die Qualität dann stimmt.“ Eine große Herausforderung, die der Umgang mit frischem Fisch mit sich bringt, ist die Menge des täglichen Angebots. Oft ist die Theke im Laden auch schonmal zum Feierabend hin

leer, aber die Kunden nehmen es gelassen: „Ich bin keine Freundin davon, Lebensmittel wegzuschmeißen. Daher kaufe ich immer so ein, dass wir so viel wie möglich verkaufen und so wenig wie notwendig wegschmeißen. Dann kann es auch schonmal passieren, dass um 18 Uhr ein Kunde sich für eine andere Sorte entscheiden muss. Es gibt aber immer Alternativen“, berichtet Sylvia Kluge. Nicht nur filetierte Fische werden morgens ins Unternehmen geliefert, sondern auch ganze Tiere, wie beispielsweise der Lachs. Diese werden dann vor Ort geschuppt, filetiert und auseinandergenommen. So bleibt die Qualität der Ware länger erhalten. Für die Zukunft wünscht sich die Essenerin nur eines: Die Geschichte des Betriebes weiterzuschreiben und die Unternehmenskultur beizubehalten. „Ich habe in der Vergangenheit natürlich darüber nachgedacht, zu expandieren. Aber dann geht der gute Geist des Unternehmens vermutlich verloren. Daher freue ich mich auf das was kommt und hoffentlich auf das nächste Jubiläum“, lacht Sylvia Kluge.





© RAG Montan Immobilien, Fotograf: Stephan Conrad

REGION

Edeka-Zentrallager in Oberhausen hat neue Verkehrsanbindung

Sie ist ein Teil des derzeit größten Bauprojekts in Oberhausen – und ab sofort in Benutzung: Oberbürgermeister Daniel Schranz, Vertreterinnen und Vertreter der logport ruhr GmbH und der EDEKA Rhein-Ruhr Stiftung & Co. KG haben Anfang Juli die neue Straße „Zur Zeche Hugo“ für den Verkehr freigegeben.

Die Erschließungsstraße des Waldteichgeländes gilt als besonders wichtiges Infrastrukturprojekt. Der Name der neuen Straße bezieht sich auf die Zeche Hugo Haniel, die 1895 auf dem Areal gegründet und 1931 stillgelegt wurde.

Die neue Straße wird den Lieferverkehr zum und vom neuen EDEKA-Zentrallager in Oberhausen aufnehmen, aber auch andere Logistik-Anlieger auf dem Gelände werden über die Straße die Anschlussstelle Oberhausen-Holten der Autobahn 3 erreichen. „Für Oberhausen ist das eine Win-Win-Win-Situation“, betont Oberbürgermeister Daniel Schranz: „Die Anwohnerinnen und Anwohner im Stadtteil werden vom Lieferverkehr entlastet, die Unternehmen bekommen eine gute Erschließung ihrer Gelände – und Oberhausen bekommt durch das EDEKA-Zentrallager, das ohne diese Straße hier nicht hätte angesiedelt werden können, 1000 neue Arbeitsplätze und einen weiteren großen Entwicklungsschub.“

„Wir freuen uns, dass die Arbeiten nicht nur im vorgegebenen Kostenrahmen, sondern auch trotz Corona zeitlich wie geplant stattfinden konnten“, sagten Dr. Sandra Strohbücker und Thomas Middelmann als Geschäftsführung der logport ruhr GmbH am Freitag, kurz bevor die 900 Meter lange Straße, die parallel zur Autobahn verläuft, für den Verkehr freigegeben wurde.

REGION

Der erste „TALK IM POTT“ der Wirtschaftsjuvenoren Essen

Am 9. September fand zum ersten Mal der „TALK IM POTT“, unter der Schirmherrschaft des Mülheimers Oberbürgermeisters Marc Buchholz statt.

Aufgrund der Corona-Beschränkungen wurde die Veranstaltung der Essener Wirtschaftsjuvenoren hybrid durchgeführt. Im außergewöhnlichen Ambiente im Luftschiffhangar in Mülheim an der Ruhr konnten circa 100 Gäste eine spannende Podiumsdiskussion zum Thema „Hallo Ruhrgebiet, sind deine Innenstädte durch Digitalisierung zu retten?“ verfolgen. Parallel wurde die Veranstaltung für alle Interessierten, die kein Ticket ergattern konnten, online gestreamt.

Beim „TALK IM POTT“ setzen sich Wirtschaftsjuvenoren, Experten, Unternehmen und Führungskräfte gemeinsam für neue Wege und frische Ideen ein. Der Wandel ist bereits im vollen Gange und wird auch unsere Region weiterbewegen.

Organisatorin Julia Schiminski von den Wirtschaftsjuvenoren Essen ist sich mit ihrem Team einig, dass weitere „TALK IM POTT“-Events stattfinden werden. „Die Planungen und Vorbereitungen haben sich auf jeden Fall gelohnt und wir blicken alle auf ein tolles Event zurück, das großen Anklang gefunden hat. Ein großes Dankeschön geht noch einmal an alle Talkgäste, Sponsoren und das Organisationsteam ohne die diese Veranstaltung in diesem Rahmen nicht möglich gewesen wäre.“



Weitere Informationen zur Veranstaltungsreihe gibt es unter: www.talk-im-pott.de

Wer mehr über die Wirtschaftsjuvenoren Essen und ihre Arbeit erfahren möchte, schaut gerne hier vorbei: www.wjessen.de



© ordana GmbH

REGION

Oberhausener IT-Systemhaus entwickelt Software zur Verwaltung von Garagen- und Storageparks

Die Vermietung von Lagerflächen boomt: Garagen in XXL-Abmessungen, Lager-, oder Büroflächen sind sowohl bei Gewerbetreibenden als auch Privatkundengefragt wie nie.



Weitere Informationen finden Sie unter: www.garagen.app

Dementsprechend schnell wächst der Markt an Anbietern, die Garagen, Storageparks oder Officeboxen bauen und vermieten. Mit der stetig wachsenden Nachfrage werden die Anbieter aber auch vor enorme Verwaltungsaufgaben gestellt. Um diese zu vereinfachen, hat das Oberhausener IT-Systemhaus ordana® eine Software entwickelt, die den Betreibern eine ganzheitliche Lösung zur Bewältigung dieses Aufwands ermöglicht. „Im Ruhrgebiet gibt es wohl kaum noch eine Stadt, in der es nicht mindestens einen Garagen- oder Storagepark gibt. Und auch über die Grenzen hinaus, schießen überall XXL Mietparks aus dem Boden“, erzählt Dina Knorr, Prokuristin der ordana®. Die Software garagen.app koordiniert die Vermietung und das Kundenmanagement. Und so geht's: Nachdem der Kunde seine Mitangelegenheit online gestellt hat, landen die Daten in der Software und können auf diesem Weg unmittelbar weiterverarbeitet werden. Es wird kein Papier verbraucht; alle benötigten Vertragsdokumente sind in der Software hinterlegt und können per E-Mail versendet werden. Dazu gibt es ein Modul zur Abwicklung von Schäden und zur Abrechnung. Lediglich die Übergabe des Mietobjekts oder die Erfassung von Stromzählerständen laufen noch vor Ort, ansonsten werden alle Aufgaben mit der Software erledigt.

REGION

Eröffnung des TÜV NORD CAMPUS Essen

Nach mehrjährigen Bau- und Modernisierungsarbeiten eröffnete der TÜV NORD CAMPUS Essen am 1. Oktober.

Als Wissenskonzern engagiert sie sich für die Region in Initiativen, Partnerschaften und wissenschaftlichen Einrichtungen, aber auch für Sport und Kultur. Mit der Fertigstellung des zentralen Büro-, Werkstatt- und Laborgebäudes wird der neue TÜV NORD CAMPUS (ehemals Technologiepark) für die Mitarbeitenden, Kundinnen, Kunden und Besucher und Besucherinnen offiziell öffnen. Für den Neubau wurden Baumaterialien aus dem Vorgängerbau nach dem Cradle-to-Cradle-Prinzip recycelt, rund 80 Prozent des Betons und des Mauerwerks aus dem Abriss wieder verbaut.

Ein Schwerpunkt auf dem Gelände sind innovative Prüfstationen, wie ein modernes Labor für klimatechnische Anlagen. Europaweit einzigartig ist der fahrdynamische Halbachsenprüfstand, der über Räder und Bremskomponenten hinaus komplette Fahrwerksysteme, sogenannte Corner Module, testet. Die Prüfung medizinischer und filtrierender Atemschutzmasken stand während der Corona-Pandemie besonders im Fokus: Ein internationaler TÜV NORD-Verbund setzte sich im Rahmen von Vorprüfungen, Auditierungen und Labortests bei der TÜV NORD-Tochter DMT dafür ein, dass allein 2020 mehr als 1,5 Mrd. Atemschutzmasken bereitgestellt werden konnten, insbesondere für medizinische Berufe und Pflege. In dem hoch spezialisierten Labor auf dem TÜV NORD CAMPUS Essen werden Masken geprüft und zertifiziert.

Seine Wurzeln als Prüfdienstleister wird das Unternehmen nicht aus den Augen verlieren. Schon bald wird auf dem Campus eine neue TÜV-STATION für die Hauptuntersuchung von Fahrzeugen eröffnen.



© TÜV NORD AG

REGION

Unternehmensjubiläen

Unternehmensjubiläen
im Juli**175**
Jahre**Theodor Baum GmbH**
1. Juli 2021, Essen**75**
Jahre**Spicer Gelenkwellenbau GmbH**
3. Juli 2021, Essen**25**
Jahre**Arnd Speckbrock**
1. Juli 2021, Essen**FEMA Fernmelde-, Elektromontagen
& Anlagenbau GmbH**
9. Juli 2021, Oberhausen**FLASHBAG Werbegesellschaft
mit beschränkter Haftung**
1. Juli 2021, Essen**Frühoff & Partner Grundstücks-
verwaltungs- und Immobilien-
gesellschaft mbH**
4. Juli 2021, Essen**Mike Paschen**
12. Juli 2021, Oberhausen**Robert Janzon**
1. Juli 2021, Oberhausen**Überruhr-Apotheke Westhaus Dr.
Rolf-Günther Westhaus e. K.**
1. Juli 2021, Essen**Veronika Tunc**
1. Juli 2021, Essen**Vößing Grundbesitz
Gesellschaft mbH**
23. Juli 2021, EssenUnternehmensjubiläen
im August**25**
Jahre**Altenkamp, Hölscher, Kowallik,
Prosch, Weiß und Weitjes**
1. August 2021, Essen**Andreas Gürtler**
1. August 2021, Mülheim an der Ruhr**Frank Standar**
1. August 2021, Essen**Hilfe Daheim ambulanter Kranken-
pflagedienst GmbH & Co. KG**
26. August 2021, Oberhausen**Jens Lüttenberg**
12. August 2021, Essen**Jörn Schaake**
8. August 2021, Essen**Kleuken Immobilien GmbH**
7. August 2021, Oberhausen**Markus Feggeler**
23. August 2021, Essen**Stritzel Dampftechnische
Geräte GmbH**
1. August 2021, Mülheim an der Ruhr**Taegener Trading &
Management GmbH**
13. August 2021, OberhausenUnternehmensjubiläen
im September**75**
Jahre**Wilhelm Hackmann Elektro Groß-
handlung GmbH**
1. September 2021, Mülheim an der Ruhr**50**
Jahre**Lebensmittelmärkte Heinz-Wilhelm
Paschmann GmbH & Co. KG**
1. September 2021, Mülheim an der Ruhr**25**
Jahre**ACCUREC-Recycling Gesellschaft
mbH**
23. September 2021, Mülheim an der
Ruhr**Bärbel Malich**
3. September 2021, Oberhausen**Elzbieta Jacaszek**
20. September 2021, Essen**Martin Menke**
12. September 2021, Mülheim an der
Ruhr**Pasta Gastronomie GmbH**
11. September 2021, Oberhausen**Rainer Patro**
3. September 2021, Essen**Weinzeche Handels- und
Beteiligungsgesellschaft mbH**
2. September 2021, Essen

REGION

175 Jahre Theodor Baum GmbH, Essen

Hätten Sie gewusst, dass sich über dem Gebiet der Bundesrepublik Deutschland durchschnittlich 2 Millionen Blitze jährlich entladen und dies einer mittleren Blitzstromdichte von 5,6 Blitzentladungen pro Quadratkilometer entspricht?

Damit Blitze ohne Schaden bleiben

Man kann fast mit Sicherheit sagen, dass diese Zahlen auch Theodor Baum nicht bekannt waren, als er am 1. Juli 1846 in Essen sein Unternehmen gründete. Eines aber war ihm klar: Blitze stellen eine nicht zu unterschätzende Gefahr dar und daher sind Systeme erforderlich, die sowohl bauliche Anlagen vor mechanischer Zerstörung schützen als auch Personen und Tiere vor Verletzungen oder gar dem Tod bewahren. Theodor Baum startete damals mit dem Bau von Schornsteinen und einem technischen Büro für Blitzableiterfabrikation.

Seit gut einem Jahrhundert zieht die Familie Balkenhohl die Fäden im Unternehmen. Zunächst war es 1920 Wilhelm Balkenhohl, der sich auch maßgeblich für die Entstehung des Verbandes deutscher Blitzschutzfirmen einsetzte. 1965 übernahm dann sein Sohn, Hans-Ulrich Balkenhohl, den Betrieb und

legte den Grundstein für das zweite wesentliche Standbein des Unternehmens: die Flughindernisbefeuerng. Fast alle Befeuerngsanlagen an den großen Schornsteinen und Kühltürmen der großen Energieerzeuger in Deutschland wurden von der Theodor Baum GmbH errichtet. Über dieses Tätigkeitsfeld findet das Unternehmen schließlich Zugang zum Bereich der Industrieelektronik und baut das erste Überspannungsschutzgerät überhaupt. Auch im Bereich Industrieelektronik ist man gut aufgestellt und liefert schlüsselfertig das vielfach äußerst komplizierte Innenleben von Industriebauten, um u.a. die Zugänglichkeit, Bedienbarkeit und Funktion der Anlagen sicherzustellen.



Autor:
HEINZ-JÜRGEN
HACKS

>> Flughindernisbefeuerngsanlagen unseres Unternehmens sind inzwischen in der ganzen Welt zu finden, so z.B. im Iran, Irak, Indien, den Vereinigten Arabischen Emiraten sowie in der Türkei und sogar in Indonesien.<<

DIPL.-ING.
DETLEV BALKENHOHL
Geschäftsführer



Weitere Informationen
finden Sie unter:
www.theodorbaum.de

1988 steigt der heutige Geschäftsführer, Dipl.-Ing. Detlev Balkenhohl, als dritte Generation in das Unternehmen ein und erweitert das Leistungsspektrum: Steigschutz, Sicherheitstechnik an hohen Bauwerken und die Funktechnik werden mit in die Arbeitsgebiete integriert, das Unternehmen insgesamt internationaler ausgerichtet. „Flughindernisbefeuerngsanlagen unseres Unternehmens sind inzwischen in der ganzen Welt zu finden, so z.B. im Iran, Irak, Indien, den Vereinigten Arabischen Emiraten sowie in der Türkei und sogar in Indonesien.“, erläutert Detlev Balkenhohl nicht ohne Stolz.

Im Jubiläumsjahr 2021 werden rund 35 Mitarbeiter beschäftigt, darunter Ingenieure, Elektromeister, Techniker und weitere Fachkräfte, die ausnahmslos eine abgeschlossene Berufsausbildung haben. Eine ganze Reihe davon arbeiten auch in großen Höhen: Ob Kabelmontagen an Windkraftanlagen, Bauwerksinspektionen an Fassaden,

Errichtung von Blitzschutzanlagen für Silos und Gasbehälter, die Theodor Baum GmbH verfügt über das notwendige Know-how und schwindelfreie Mitarbeiter, die u.a. eine Ausbildung für Rettungsmaßnahmen in großen Höhen besitzen; die hohen Kosten für eine Einrüstung oder auch den Einsatz eines Hubwagens können damit meist vermieden werden.

Auch für die Zukunft ist man gut gerüstet, stehen doch mit den Söhnen Felix und Moritz Balkenhohl bereits zwei Prokuristen bereit, das Unternehmen später einmal weiterzuführen, wenn Geschäftsführer Detlev Balkenhohl und seine Frau Martina, die sich im Betrieb um das Sekretariat kümmert, an die nächste Generation übergeben wollen.

Vor den Wandbildern des Firmengründers Theodor Baum und von Wilhelm Balkenhohl, der das heutige Familienunternehmen 1920 übernahm, überreichte IHK-Geschäftsführer Heinz-Jürgen Hacks die Urkunde zum 175-jährigen Jubiläum des Unternehmens (v.l.n.r.: Felix Balkenhohl, Martina Balkenhohl, Detlev Balkenhohl, Moritz Balkenhohl, Heinz-Jürgen Hacks)



Sandra Fechner,
Lukas Kuc, Agenturhund
Bruno, Jan Milkereit und
Thomas Siepmann.



© TAS Emotional Marketing GmbH, Jochen Tack

REGION

TAS Emotional Marketing stellt Weichen für die Zukunft

Die Essener Agentur TAS schärft seine Kompetenzbereiche und definiert sich neu: Dazu gehören ein neuer Markenauftritt und -claim sowie der Umzug in ein Industrieloft, das neben zahlreichen Co-Working-Bereichen auch ein komplett ausgestattetes Aufnahmestudio für digitale und hybride Veranstaltungen bietet.

Gleichzeitig schärft die Agentur ihre Kompetenzen und stellt sich mit den Bereichen „Brand & Impact“, „Content & Campaigning“ sowie „Live & Sales“ zukunftsfähig auf. In der aktuellen Zeit verändern sich Anforderungen und Wünsche der Kunden kontinuierlich und Themen wie Digitalisierung oder Nachhaltigkeit rücken weiter in den Fokus. Mit einem komplett ausgestatteten digitalen Aufnahmestudio am neuen Standort in Essen reagiert die Agentur auf diese dynamische Marktsituation. Digital, emotional und real – ist der neue Claim der Agentur. „Die Digitalisierung gewinnt in sämtlichen Bereichen immer mehr an Bedeutung, so natürlich auch in unserem Kerngeschäft. Das haben wir erkannt und in dieser sehr dynamischen Zeit entschieden, uns neu zu definieren und aufzustellen. Auch weiterhin werden wir auf den Markt entsprechend reagieren und für unsere Kunden Markenerlebnisse schaffen – digital, emotional und real. Weiterentwicklungen, eine Vision und eine Portion Kreativität gepaart mit Mut sind entscheidende Faktoren, die uns seit mehr als 30 Jahren begleiten. Und dies wird auch in Zukunft so sein“, so Thomas Siepmann, Gründer und Geschäftsführer der TAS Emotional Marketing GmbH.



Weitere Informationen
finden Sie unter:
www.tas-emotional.marketing

REGION

Generationswechsel bei der GFOS mbH

Seit August 2021 hat sich viel bei dem Essener Unternehmen geändert: Gründer und Geschäftsführer Burkhard Röhrig unterstützt zukünftig als Beiratsvorsitzender, seine Tochter Katharina Röhrig wird die neue Geschäftsführerin.

„Die GFOS befindet sich nun im 34. Geschäftsjahr und ich bin stolz darauf, was wir gemeinsam in dieser Zeit erreicht haben! All das hätte ich mir bei der Gründung im Jahr 1988 nicht träumen lassen können. Aber nun ist es an der Zeit, die nächste Generation übernehmen zu lassen“, verkündet Burkhard Röhrig. „Umso glücklicher bin ich, dass ich die GFOS auch zukünftig in den allerbesten Händen weiß und dass sie ein Familienunternehmen bleiben wird.“

Katharina Röhrig ist nicht nur mit und bei GFOS aufgewachsen – als Digitalisierungsexpertin konnte sie in den vergangenen Jahren bereits maßgebliche Weichen bei der GFOS stellen, um die Weiterentwicklung des Unternehmens zu sichern, und arbeitet inzwischen auch an ihrer Dissertation. Als Geschäftsführerin wird Katharina Röhrig als Bindeglied zwischen Familientradition und neuen innovativen Wegen fungieren: Sie verantwortet die Bereiche Enterprise Development, HR/Recruiting, Employer Branding, Verwaltung, Legal Management und Marketing/Public Relations und übernimmt als Stellvertreterin den Vorsitz der Geschäftsführung.



Weitere Informationen
finden Sie unter:
www.gfos.com

v.l.n.r. Katharina Röhrig,
Burkhard Röhrig,
Gunda Cassens-Röhrig



© GFOS mbH

Evers GmbH begrüßt neue Auszubildende

Bei der Evers GmbH in Oberhausen-Buschhausen haben am 1. September 2021 vier junge Menschen ihre Ausbildung zur Kauffrau bzw. zum Kaufmann für Groß- und Außenhandelsmanagement begonnen. Sie durchlaufen die Abteilungen Auftragsbearbeitung, Warenverkauf, Warenversand und Buchhaltung. Nach dem Motto „learning by doing“ wirken sie an vielen Aufgaben und Projekten in ihren Teams mit. In regelmäßigen internen Schulungen und Workshops werden die Auszubildenden mit dem Produktsortiment des Unternehmens vertraut gemacht. Soft Skills werden zum Beispiel über eine Arbeitspräferenz-Schulung gefördert. Aufgrund der derzeitigen Situation finden die Ausbildungsmaßnahmen größtenteils digital statt und folgen den internen Hygieneregeln. Insgesamt bildet Evers zurzeit sieben junge Frauen und Männer aus.



Die Evers GmbH begrüßt die neuen Auszubildenden (v.l.n.r., Tekin Seven, Auszubildender; Kim Schaap, Projektmanagerin; Lisa Kempken, Auszubildende; Christoph Bergforth, Geschäftsführer; Niklas Haloschan, Auszubildender; Julia Steiner, Prokuristin und Leitung Strategie & Innovation; Anna Wüllenweber, Auszubildende)

Ausbildung

Weitere Unternehmen, die neue Auszubildende in diesem Sommer eingestellt haben, finden Sie in unserem Online-Magazin.
www.meomagazin.de/schlagwort/ausbildung



REGION WBT gewinnt Deutschen Innovationspreis 2021

Die Essener WBT-Industrie GmbH wurde beim Deutschen Innovationspreis 2021 in der Kategorie mittelständische Unternehmen für seine Physical Vapor Deposition (PVD)-Verfahrensentwicklung (WBT-PlasmaProtect™) ausgezeichnet.

Mit dieser Anlagentechnik wurde nicht nur die Kontaktqualität und Langzeitstabilität bei Audio-Steckverbindern gesteigert. Es ist erstmals gelungen ein deutlich umweltfreundlicheres Verfahren anstelle der bisherigen Galvanik zu entwickeln. Die Effektivität wurde durch ein neuartiges 3D-Verfahren von 20 Prozent auf 80 Prozent erhöht, der Energiebedarf um ca. 26 Prozent – und auch der Ressourcenverbrauch um ca. 35 Prozent – verringert. Prinzipiell kann diese neue Technik bei allen Steckverbindern, z. B. in der Mess- und Regeltechnik, eingesetzt werden. Insbesondere dann, wenn große Breitbandigkeit und hohe Stromtragfähigkeit, sowie gleichzeitig eine verbesserte Langzeitstabilität gefragt sind.

Der Deutsche Innovationspreis ist eine der renommiertesten Auszeichnungen für Neuentwicklungen „made in Germany“ und wird gemeinsam von Accenture, EnBW und der Wirtschaftswoche unter der Schirmherrschaft des deutschen Bundeswirtschaftsministeriums vergeben. Ausgezeichnet werden Unternehmen, die mit ihrer Innovationskraft Technik und Märkte verändern. WBT ist seit 1985 auf die Entwicklung und Produktion hochwertiger Breitband-Steckverbinder für die moderne Elektronik spezialisiert. Die Entwicklung und Produktion des Essener Unternehmens findet ausschließlich in Deutschland statt.



Weitere Informationen finden Sie unter:
www.wbt.de

Energie-Scouts im Bundeswettbewerb ausgezeichnet

1. Platz geht an das Team von RWW

Das Team der RWW Rheinisch-Westfälische Wasserwerksgesellschaft mbH, Mülheim an der Ruhr, hat im Bundeswettbewerb der Energie-Scouts in der Kategorie „kleine Unternehmen“ den ersten Platz belegt. Zuvor hatte das Team mit Abou Sangaré und Suad Tokbay auf regionaler Ebene im Essener IHK-Bezirk bereits mit seinem Projekt überzeugt.

„Ich freue mich sehr, Ihnen heute zur Auszeichnung als Bundesbeste Energie-Scouts gratulieren zu können“, freute sich IHK-Präsidentin Jutta Kruft-Lohregel bei der Urkundenübergabe. „Sie können stolz sein, ein so gelungenes Projekt eigenständig umgesetzt zu haben. Es gibt dabei viele Gewinner: Sie selbst durch Ihre persönlichen Erfahrungen in der Projektumsetzung, Ihr Unternehmen durch einen effizienteren Energieeinsatz und schließlich der Klimaschutz selbst durch die CO₂-Reduzierung“. Betriebe mit so engagiertem Nachwuchs sind gut gerüstet für die Zukunft“, betonte die IHK-Präsidentin.

Die gelernten Elektriker für Betriebstechnik von RWW konzentrierten sich bei ihrem Projekt auf die Optimierung der Heizanlage in Natronlauge-Lagerräumen. Natronlauge wird flüssig dem Wasser zugesetzt. Sie muss bei Temperaturen oberhalb von 12 Grad Celsius gelagert werden, weil sie sonst kristallisiert. Bislang liefen die Heizungen durchgängig mit hoher Leistung. Abou Sangaré und Suad Tokbay analysierten mittels Thermografie die Räume, bauten selbstständig neue Regler und Temperatursensoren an optimierter Stelle ein, um die Heizleistung passgenau zu reduzieren und somit einen geringeren Stromverbrauch zu erzielen. Mit einer Amortisationszeit von nur 127 Tagen rechnet sich das Projekt schon nach kürzester Zeit.

„Die weitere Auszeichnung kam sehr überraschend für uns. Aber offensichtlich haben wir mit unserem Effizienzprojekt den Nerv der Jury getroffen und sie von unserem Projekt überzeugen können. Das freut uns sehr“, so Sangaré und Tokbay einstimmig.



Abou Sangaré und Suad Tokbay (vorne mittig, v.l.) erhielten von IHK-Präsidentin Jutta Kruft-Lohregel (vorne links) im Beisein von RWW-Geschäftsführer Dr. Franz-Josef Schulte (re.) und IHK-Geschäftsführer Heinz-Jürgen Hacks (Mitte hinten) die Auszeichnung als Bundesbeste Energie-Scouts. Mit dabei waren RWW-Projektpate Constantine Blanck (hinten rechts), RWW-Leiter Technik Rainer Roggatz (hinten, 2.v.l.) und Heike Doll als IHK-Projektverantwortliche für die Energie-Scouts-Initiative.

© RWW, PR-Fotografie Köhring

Online-Seminar: Negative Bewertungen im Netz – So reagieren Sie richtig



Konstruktiv, kritisch und teilweise sehr unfair: Waren Sie auch schon mal verärgert, weil Ihr Unternehmen im Netz schlecht bewertet wurde? Wenn Sie auch nicht wussten, wie Sie auf die Kritik reagieren sollen oder ob Sie die Rezension gar löschen können, sind Sie nicht allein!

Viele Unternehmer stehen Online-Rezensionen eher kritisch gegenüber. Dabei bieten sie enormes Potenzial: Eine gute Online-Reputation schafft Vertrauen, sorgt für neue Kunden und ist für Sie ein entscheidender Wettbewerbsvorteil. Bereits 7 von 10 Verbrauchern lassen sich schon heute maßgeblich von Online-Bewertungen beeinflussen. Die Folge: Hat Ihr Unternehmen online keine oder nur negative Bewertungen, gehen Interessenten zur Konkurrenz.

Der Essener Digitaldienstleister Sutter LOCAL MEDIA unterstützt kleine und mittlere Unternehmen durch individuelle, lokale Marketinglösungen auf ihrem Weg in die Digitalisierung. Sein Knowhow stellt das Medienhaus in Fachvorträgen kostenlos zur Verfügung. Im kommenden Online-Seminar erklärt Digitalexperte Norman Chmielewsky, wie Sie richtig auf Kritik im Netz reagieren und aktiv positives Feedback sammeln.

Das Online-Seminar findet am 26. Oktober um 16.00 Uhr statt. Online können Sie sich bereits jetzt kostenlos anmelden.



Autor:
JAN BORKENSTEIN



Weitere Informationen
finden Sie unter:
[www.essen.ihk24.de/
onlinebewertungen](http://www.essen.ihk24.de/onlinebewertungen)

IHK AKTUELL

Cybercrime: Betriebe müssen die Bedrohungslage ernst nehmen!

Mit zunehmender Digitalisierung werden auch Fragen der IT-Sicherheit und des Datenschutzes drängender. Die Kriminellen rüsten auf und agieren immer professioneller. Peter Vahrenhorst kennt sich aus. Er ist Kriminalhauptkommissar vom Landeskriminalamt NRW und zuständig für die Prävention von Cybercrime mit der Zielrichtung „Wirtschaft“. Ein Gespräch über Menschen, Maschen und Moneten.



© Polizei NRW

IHK: Herr Vahrenhorst, sind Sie auch schon mal selbst auf eine Masche von Cyberkriminellen reingefallen?

Vahrenhorst: Ja, definitiv. Das gehört schon fast zum Alltagsrisiko – erst recht, wenn man seit 23 Jahren in dem Bereich tätig ist. Wichtig ist allerdings, dass man aus dem Fehler lernt und ihn nicht nochmal begeht.

Die Angriffe werden immer besser, zielgerichteter und effizienter. Erpressungsversuche nehmen zu. Auch für Experten wird es schwieriger, Angriffe auf Anheb zu erkennen. Welche Chancen haben kleine Unternehmen, um sich überhaupt gegen solche Attacken zu wappnen?

An erster Stelle müssen Unternehmen das Thema ernst nehmen. Es ist ein Irrglaube zu meinen, man wäre als Betrieb nicht groß genug, um in den Fokus der Hacker zu gelangen. Jeder Betrieb kann Opfer eines Ran-

somwareangriffs werden - und sei es nur durch Zufall. Bei dem Angriff auf die Universitätsklinik Düsseldorf war anscheinend das eigentliche Ziel die Universität und nicht das Klinikum. Die Hacker haben aber aus Versehen den falschen Adressaten gewählt – das Klinikum hatte den Schaden. Daher ist es für jede Organisation elementar, sich auf den IT-Sicherheitsvorfall vorzubereiten.

Wie sehen heute die gängigen Angriffe auf Unternehmen aus?

Es gibt natürlich die ausgeklügelten Angriffe wie jüngst bspw. über IT-Dienstleister bei dem Kaseya-Vorfall. Wesentlich verbreiteter und Haupt-einfallstor Nummer 1 ist jedoch weiterhin die Mail in das Unternehmen, der anschließende Klick auf die vermeintliche Rechnung oder den Anhang und damit verbunden die Installation der Schadsoftware. Dazu kommen vielfach noch technische Schwachstellen: Beispielsweise,

wenn das Patchmanagement nicht funktioniert. Oder es finden keine regelmäßigen Back-ups statt. Klar, es gibt keinen 100 %-igen Schutz. Aber man muss es den Angreifern dennoch so schwierig wie möglich machen. Der vermeintliche USB-Stick, der auf dem Parkplatz herumliegt und Schadsoftware enthält, spielt dagegen so gut wie keine Rolle mehr.

Gerne wird das Klischee des bleichen Nerds gezeichnet, der mit Kapuzenpulli bei Pizza und Energydrink im Keller sitzt und hackt. Stimmt dieses Bild? Oder wer sind die Angreifer? Und worauf haben sie es in der Regel abgesehen?

Die bleichen Hoodieträger gab es schon in den 1990ern. Mittlerweile funktioniert das Geschäft aber deutlich professioneller. Wir sprechen hier von Crime-as-a-service. Das Vorgehen ist arbeitsteilig organisiert: Einer stellt Schadsoftware bereit,

ein anderer liefert Mailadressen und wieder andere formulieren die Nachrichten an die Opfer. Gleichzeitig werden eine 24/7-Bereitschaft und sogar Erfolgsgarantien geboten. Es hat sich ein eigener Wirtschaftszweig entwickelt.

Der überwiegende Teil von Unternehmen hat weniger als 20 Beschäftigte und keine eigene IT-Abteilung. Was raten Sie diesen Unternehmen, was sind die drei wichtigsten Maßnahmen, um das Schutzniveau zu steigern?

Als erstes: Die Bedrohungslage ernst nehmen. Dazu gehört, sich Gedanken über drohende Konsequenzen zu machen, wenn keine IT mehr zur Verfügung steht. Zweitens: Schuster bleibt bei deinen Leisten. Das Thema IT-Sicherheit ist äußerst komplex. Daher ist es sinnvoll, Experten hinzuzuziehen, um sein Sicherheitsniveau zu steigern. Und drittens, aber sicher nicht abschließend: Unternehmen sollten sich kümmern, BEVOR der IT-Sicherheitsvorfall eintritt. Ist dieser erst einmal passiert, bleibt keine Zeit, sich in Ruhe einen Überblick zu verschaffen. Dann muss schnell gehandelt werden.

Wenn dann der Fall der Fälle eingetreten ist: Wie sollen sich Unternehmen verhalten, wenn sie Opfer eines Angriffs geworden sind? Und: Welche Unterstützung bietet das LKA?

Das LKA betreibt seit 10 Jahren das Cybercrime-Kompetenzzentrum. Hier arbeiten Experten für Computerforensik, Telekommunikationsüberwachung, Auswertung, Analyse und Prävention sowie die Zentrale Internetrecherche Hand in Hand. Über den Single Point of Contact sind wir unter der Nummer 0211-939 4040 rund um die Uhr erreichbar. Wir empfehlen Unternehmen, den IT-Notfallplan genauso zu üben wie die Fluchtwege im Rahmen einer Brandschutzübung. Wenn der Ernstfall eingetreten ist, raten wir dazu, Anzeige zu erstatten. Nur so können wir Täter ermitteln und im besten Fall weitere Delikte verhindern. Bei Lösegelderpressungen sollten Zahlungen nur als Ultima Ratio in Erwägung gezogen werden. Also ausschließlich dann, wenn der Betrieb aufgrund des Angriffs vor dem existenziellen Aus steht.

Zum Abschluss: Haben Sie jemals selbst das Wort „Passwort“ als Passwort verwendet?

Definitiv nein. Aber abgestuft war sicherlich schon mal ein schwächeres Passwort für weniger wichtige Dinge dabei. Das Thema ist nicht zu unterschätzen. Als LKA haben wir daher die Präventionskampagne „Mach dein Passwort stark“ initiiert. Mit anschaulichen Beispielen wollen wir dabei unterstützen, persönliche Daten im Netz besser gegen Missbrauch abzusichern.

Herr Vahrenhorst, vielen Dank für das Gespräch.



IT-Sicherheitstag NRW 2021: mit Volspeed sicher in die digitale Zukunft!

Rasant hat sich das Corona-Virus global ausgebreitet. Und mit ihm die Cyber-Bedrohungen und -attacken in der virtuellen Welt. Jetzt heißt es, mit diesem Tempo Schritt zu halten und mit dem IT-Sicherheitstag NRW „mit Volspeed sicher in die digitale Zukunft“ zu gehen. Dabei stehen aktuelle Themen wie Cloud Security, Sicherheitslücken und aktuelle Gefahrenquellen sowie passende Gegenmaßnahmen im Mittelpunkt des virtuellen Infotags. Bereits zum 9. Mal veranstaltet IHK NRW – die Industrie- und Handelskammern in Nordrhein-Westfalen e. V. - den Fachkongress für den Mittelstand, der in diesem Jahr am 2. Dezember 2021 von 10:00 Uhr bis 16:00 Uhr online stattfindet.

Kleine und mittlere Unternehmen erhalten praxisnahe Tipps, wie sie sich vor Angriffen schützen können und im Ernstfall verhalten sollten. In praxisorientierten Impulsvorträgen, parallelen Basic- und Expertenforen werden aktuelle Fragestellungen im Bereich der IT-Sicherheit diskutiert.

Weitere Informationen und die kostenfreie Anmeldeöglichkeit unter www.it-sicherheitstag-nrw.de



IHK AKTUELL *Mehr Gewerbeflächen für mehr Wertschöpfung - Wirtschaftlichkeit beim Klimaschutz im Auge behalten*

IHK-Jahres- pressegespräch

Die Vollversammlung der IHK forderte im November 1999: Wir wollen die wirtschafts-freundlichste und wachstumsstärkste Region sein. „Zu Beginn hat die MEO-Region bei der Entwicklung des Bruttoinlandsproduktes im NRW-Vergleich gut abgeschnitten – bis 2010 konnten wir uns hier die Bronzemedaille sichern“, fasst IHK-Präsidentin Jutta Kruff-Lohr-engel anlässlich des Jahrespressegesprächs zusammen. „Ein Blick auf die Entwicklung seit 2010 ernüchert: Die MEO-Region landet abgeschlagen auf dem letzten Platz.“

Industrie- und Gewerbeflächen seien der Generalschlüssel für die Schaffung von Arbeits-plätzen und damit der Wertschöpfung. In der MEO-Region stehen aber lediglich 23 Pro-zent der benötigten Flächen zur Verfügung – teils mit erheblichen Restriktionen, wie z. B. Altlasten oder einer schlechten Verkehrsanbindung. „Diese Situation beklagen wir schon seit vielen Jahren, aber es gibt einen Hoffnungsschimmer. So wird z. B. in Mülheim an der Ruhr die Entwicklung einer großen zusammenhängenden Fläche rund um das Gelände der Friedrich-Wilhelmshütte vorangetrieben, in Essen hat u. a. das zusammen mit der Nachbar-stadt Bottrop betriebene Projekt ‚Freiheit Emscher‘ aus unserer Sicht großes Potential.“

Dr. Gerald Püchel, Hauptgeschäftsführer der IHK, ergänzt: „Moderne Produktion und inno-vatives Gewerbe können für unseren Standort nur gewinnbringend sein, wenn die Nähe zur Autobahn gewährleistet ist.“ Der geplante Anschluss an die A42 sei ein wichtiger Faktor, um die Flächen für die Wirtschaftsverkehre zu erschließen, ohne die Stadtteile zu belasten. Auch der seit vielen Jahren von der IHK geforderte Lückenschluss der A52 auf Essener Ge-biet müsse bei dieser Entwicklung nicht nur mitgedacht, sondern vorangetrieben werden. „Die A52 wird von Norden her bis zum Essener Stadtgebiet ausgebaut. Freiheit Emscher wird entwickelt. Man kann es dem Essener Norden nicht zumuten, erst dann zu agieren, wenn auf der B224 alles steht.“

Sehr spannend ist aus Sicht der IHK, die Idee von einem Deckel auf der A40. „Unabhängig davon, ob Olympia in der Rhein-Ruhr-Region in absehbarer Zeit stattfindet oder nicht,

© iStock.com / Viktorja Kurpas



lohnt es sich, das Vorhaben weiter zu verfolgen“, erklärt der IHK-Chef. Mit der Machbar-keitsstudie sei ein erster Schritt getan. „Der Ausbau der A40 ist wichtig und notwendig, um zu vermeiden, dass durch die Engstelle in Essen das Nadelöhr der A40 entsteht.“

Ein wichtiges Zukunftsthema ist aus IHK-Sicht der Klimaschutz. Der Hauptgeschäftsführer stellt fest: „Die geplante Klimaneutralität bis 2045, der Green Deal, Forcierung des Einsat-zes von Wasserstoff – der Schutz des Klimas hat einen enormen politischen Schub erhal-ten. Ganz klar ist: Auch die Wirtschaft bekennt sich zu den Klimaschutzzielen.“ Kritisch sieht Dr. Püchel die jüngst beschlossene Verschärfung der bundesweiten Klimaziele: „Das ist äußerst ambitioniert. Das Zieldreieck aus Klimaschutz, Versorgungssicherheit und Wirt-schaftlichkeit der Maßnahmen darf nicht aus den Augen verloren werden.“

Auch auf lokaler Ebene werden die Aktivitäten forciert. So sieht z. B. das „Aktionsprogramm Klimaschutz 2020“ eine Treibhausgas-minderung um 38 Prozent für den Stromverbrauch der Essener Wirtschaft von heute bis zum Jahr 2030 vor. „Es bleibt allerdings unklar, wie dies ermöglicht werden soll. Nach unserer Überzeugung ist dies jedenfalls nicht durch Ein-sparung oder CO2-freie Stromproduktion im Stadtgebiet von Essen erreichbar.“ Mülheim an der Ruhr geht noch einen Schritt weiter und möchte bis zum Jahr 2035 klimaneutral sein, d. h., die Treibhausgasemissionen gegenüber heute um rund 85 Prozent senken. „Isoliert auf Aktivitäten im Stadtgebiet selbst halten wir das für illusorisch“, erklärt der IHK-Hauptgeschäftsführer.



IHK AKTUELL

Geballtes Expertenwissen

Interview mit Frau Raven

1. Was muss ich tun, um Sachverständiger zu werden?

Zunächst wird überprüft, ob derjenige tatsächlich eine besondere Sachkunde in dem zu bestellenden Gebiet hat. Ich frage nach der Berufserfahrung, nach der Vorbildung und ob der Antragsteller bereits Gutachten geschrieben hat – das ist nicht ganz unwichtig, wenn man Gerichtsgutachten verfassen möchte. Es ist hilfreich, wenn man bereits in einem Sachverständigenbüro unter der Anleitung eines Sachverständigen arbeitet

bzw. gearbeitet hat. So kann man über die Schulter schauen und lernen wie der- oder diejenige Gutachten verfasst werden. Normalerweise werden dann Gutachten vom Antragssteller eingereicht, die dann von einem Fachgremium durchgesehen werden. Wenn alles gut verläuft, kommt es zu einer mündlichen Überprüfung. Da wird nochmal festgestellt, ob der- oder diejenige wirklich diese besondere überdurchschnittliche

Sachkunde besitzt. Besteht der Prüfling, kann er durch uns öffentlich bestellt und vereidigt werden. An einem weiteren Termin findet dann die Vereidigung statt und man ist erstmal für zwei Jahre befristet bestellt. Bei der Wiederbestellung findet dann eine erneute Überprüfung statt, die je nach Konstellation mehr oder weniger intensiv ist. Nach dieser ist man für jeweils fünf Jahre befristet vereidigter Sachverständiger.

2. Was sind Ihre Aufgaben?

Wir beraten die angehenden Sachverständigen über den gesamten Werdegang. Was müssen sie tun und wie bilden sie sich fort. Wir betreuen die Bestellungsverfahren von Anfang an: Vom Einreichen der Gutachten über die Überprüfung durch das Fachgremium im mündlichen. Außerdem betreuen wir selbst drei Fachgremien, die bundesweit für andere Bestellungs-körperschaften, also für alle IHKs prüfen.

3. Was ist das Sachverständigenverzeichnis?

Das Sachverständigenverzeichnis der IHKs sv.ihk.de ist eine Anlaufstelle für IHKs und Privatpersonen. Man kann nach gewünschten Sachverständigen suchen, auch nach Ort und Umkreis. Sie können aber auch ganz einfach bei der IHK anrufen, die für Ihre Region zuständig ist, um weitere Informationen über einen Sachverständigen, zu erhalten.

4. Was genau macht der Ausschuss für Sachverständige bei uns?

Der Ausschuss für Sachverständige ist dafür da, uns zu beraten. Sie bekommen Kandidaten vorgestellt, geben ihre Meinung ab, ob jemand bestellt und vereidigt werden kann – vor allem bei Grenzfällen, wenn sich jemand beworben hat, der zu keinem spezifischen Fachgremium passt oder wenn jemand nur über eine Zertifizierung Sachverständiger werden möchte.

5. In welchen Fachgebieten werden am meisten neue Sachverständige gesucht?

Eigentlich sucht man in allen Gebieten, aber vor allem in folgenden Bereichen: In der Immobilienbewertung, bei Schäden an Gebäuden und auch bei Bodenschutz und Altlasten. Bei Letzterem haben wir zwar bereits relativ viele Sachverständige, aber die haben eine neue gesetzliche Aufgabe dazu bekommen, also könnten wir da noch mehr Personen gebrauchen.



IHK AKTUELL

Wein genießen – mit Freude und Sachverstand

Markus Del Monegos Lebenslauf ist beeindruckend: Er war der erste deutsche Sommelier-Weltmeister und ist auch „Master of wine“ – noch nie hat vor ihm jemand beide Titel getragen.

Darüber hinaus ist er Inhaber der Firma „tasteTainment“, Autor und einer der beiden einzigen vereidigten IHK-Weinsachverständigen deutschlandweit. Zum Thema Wein kam er aber eigentlich durch Zufall: „Bei einem Ferienjob kam ich mit dem Thema in Berührung, von da an habe ich mich in meiner Freizeit und den Ferien gerne in der Gastronomie aufgehalten und konnte mit meinem Hobby ein bisschen Geld verdienen“, erinnert er sich. Schließlich entscheidet er sich eine klassische Lehre zu machen und nimmt schon als Auszubildender an Wettbewerben teil und gewinnt mehrere Preise. „Dadurch habe ich nach der bestandenen Prüfung die Chance bekommen direkt als Chefsommelier in einem Hotel einzusteigen.“ Schließlich entscheidet er sich aber für die Selbstständigkeit und für die Stadt Essen. Seine Firma tasteTainment hat mehrere Standbeine und berät weltweit im Bereich Wein und Genuss.

Zu den Kunden zählen große Handels- und Verkehrsunternehmen, die im Lebensmittel-einzelhandel oder im Flieger Wein anbieten. Auch Privatkunden, die sich einen eigenen Weinkeller aufbauen möchten, sind bei der tasteTainment richtig. Das zweite Standbein ist

das Thema „Scouting“: „Wir unterstützen Kunden bei der Suche nach Wein. Das kann ein spezieller Jahrgang sein oder auch ein Wein für eine bestimmte Aktion eines Handelsunternehmens“, erklärt Markus Del Monego. Ein weiteres Beratungsfeld ist eben die Produktentwicklung. „Hier steigen wir im Prinzip durch unsere Beratung aktiv in die Weinproduktion ein. Ein Weingut kommt zu uns und sucht für seinen Wein einen perfekten Partner für ein zum Beispiel hochwertiges Cuvée. Dann gehen wir in die Verkostung und erarbeiten die Vorschläge.“ Auch Weiterbildung und Seminare, Unterstützung bei der Kommunikation und die Themen Qualitätsauf- und ausbau gehören zum Portfolio des Unternehmens. „Wir sprechen über Wein, erklären diesen in Schulungen und Seminaren und auf Veranstaltungen. Deshalb haben wir uns auch für ‚tasteTainment‘ entschieden. Also Entertainment und Qualität rund um den Geschmack.“

Vereidigter Sachverständiger bei der IHK zu Essen ist Markus Del Monego seit 2010. In dieser Rolle bewertet er Wein und bekommt ganz unterschiedliche Anfragen: „Einen großen Fall hatte ich in Köln. Die Kriminalpolizei hat mich ins Boot geholt, um Fälschern auf die Spur zu kommen“, erzählt er. Oft sind es aber auch kleinere Fälle bei ebay-Unstimmigkeiten oder Prozessen vor Gericht. „Ich werde als Sachverständiger hinzugezogen und muss dann aufgrund dessen, was zur Verfügung steht, mein Urteil angeben. Dabei arbeite ich neutral und unabhängig – nach bestem Wissen und Gewissen.“ Manchmal kommen auch Versicherungen auf Markus Del Monego zu. Dann geht es um Einbrüche oder oft auch Wasserschäden. „Wenn bei einem Wasserrohrbruch der Keller überschwemmt, sind oft die Etiketten beschädigt oder gar am Ende keine mehr auf den Flaschen. Dann ist es meine Aufgabe den Wert des Kellers zu schätzen.“ Oft haben die Eigentümer allerdings keine Listen über den Bestand geführt und es stellt sich die Frage, ob der Einkaufs- oder Zeitwert versichert ist. „Ich bemühe mich immer sehr fair für beide Seiten zu agieren.“

Zu seinem Arbeitsalltag gehören viele Verkostungen, oft in Frankreich, direkt auf den Weingütern. „Die großen Bordeauxverkostungen finden en primeur im Bordeaux traditionell Ende März statt. Dann hat man in der Regel ein Zeitfenster von 10 Tagen, wo man von Weingut zu Weingut fährt und die Weine probiert“, erklärt der Master of Wine. Wenn sich größere Verbände zusammenschließen können das an einem Tag auch schon mal um die 150 Weine sein. „Ich probiere, spucke aus und mache mir Notizen. Im Durchschnitt verkoste ich in dieser Zeit 100 Weine pro Tag und habe am Ende um die 600-800 Verkostungsnotizen.“ Besonders spannend: Manche Proben finden offen, andere verdeckt statt. „Wenn sie verdeckt stattfinden kann es sein, dass ich einen Wein zwei- oder dreimal probiere. Das ist es im Nachhinein interessant zu sehen, ob ich jede Probe gleich bewertet habe.“ Ein Hoch- oder Tiefdruckgebiet zum Beispiel können den Geschmack des Weins verändern. „Bei Hochdruck sind Weine aromatisch und intensiver als bei Tiefdruck, weil bei Hochdruck die Luft komprimierter ist und die Aromen ausgeprägter sind.“ Für die Zukunft möchte er die Weinberatung, aber auch die Produktentwicklung weiter ausbauen. „Wichtig ist es, die richtige Balance zwischen der Öffentlichkeit und dem, was hinter den Kulissen stattfindet, zu finden. Dann hat man Spaß - und Arbeit darf ja auch Spaß machen.“



Autorin:
YVONNE SCHUMANN

IHK AKTUELL

Von kleinen Gartenhäuschen und großen Industrieanlagen

Sachverständige Sabine Berchem

Neben der Bewertung von Fahrzeugen ist die Begutachtung von Immobilien wohl am bekanntesten im Sachverständigenwesen. „Mein Aufgabenbereich beginnt bei der Bewertung eines kleinen Gartenhäuschens und hört auf bei Industrieanlagen. Es kommen aber immer neue Bereiche, in denen Objekte bewertet werden müssen, dazu“, erklärt die vereidigte Sachverständige.

Dabei hat die Essenerin einen sehr individuellen Tagesablauf: Zunächst wird der Auftrag erteilt und dann fängt auch schon die Recherche an. In welcher Lage liegt das Grundstück? Gibt es bei einem Einfamilienhaus eine Grundschule oder einen Spielplatz in der Nähe? Im Gegensatz dazu braucht ein Industriestandort eine gute Verkehrsanbindung – im besten Fall liegt er direkt an einer Autobahnzufahrt. „Oft gibt es dann noch eine Besichtigung mit verschiedenen Parteien, die dann ihre eigenen Eindrücke schildern können. Es ist nicht immer ganz einfach, da es sich hier um subjektive Meinungen handelt. Meine Aufgabe ist dann wiederum dies für die Allgemeinheit gültig zu machen. So entsteht dann nach und nach ein Gutachten.“

Die Grundstücke liegen oftmals in ihrem nahen Umfeld, aber es gab auch schon überregionale Projekte, wie beispielsweise die gründe Zitadelle in Magdeburg – für Sabine Berchem ein ganz besonderes Objekt: „Das war mein absolutes Highlight, aber auch eine große Herausforderung. Neben einem Hotel sind in dem Gebäude auch Einkaufsläden, Büros, Wohnungen und ein Kindergarten untergebracht. Daher habe ich die Besichtigung aufgeteilt und begann mit der Umgebung. Anschließend habe ich im Hotel übernachtet, um den Service und die Zimmer zu beurteilen und dann den Rest besichtigen.“ Zum gesamten Prozess zählt auch die Arbeit, die die Sachverständige vorab erledigt: Recherchen über die Geschichte und Umgebung oder Telefonate mit den Beteiligten, um weitere Infos einzuholen. Aber genau das ist es, was der Essenerin Spaß macht: „Man lernt viele verschiedene Menschen und ihre Arbeitsabläufe kennen. Dadurch gestaltet sich mein Arbeitsalltag so vielfältig und darum mache ich meinen Job so gerne.“

Die Kunden setzen sich bei der gelernten Architektin aber nicht nur aus Privatpersonen oder Firmen zusammen. Auch das Finanzamt fordert schonmal eine Immobilienbewertung: „In solchen Fällen geht es dann um Themen wie Erbschafts- oder Grunderwerbssteuer. Es gibt aber auch Unternehmen, die Grundstücke aus dem Privatvermögen in das Geschäftsvermögen aufnehmen möchten.“



Autorin:
JOSEPHINE
STACHELHAUS

Sabine Berchem war zunächst gar nicht bewusst, dass sie einmal als Sachverständige arbeiten möchte. Zunächst hat sie in verschiedenen Architekturbüros gearbeitet und wurde vor einigen Jahren von der Stadt Essen gefragt, ob sie Lust hätte, im Gutachterausschuss als ehrenamtliches Mitglied zu arbeiten. „Das Angebot habe ich sehr gerne angenommen. Es ist ein Mix aus Menschen, die in verschiedenen Branchen, aber alle im Sachverständigenwesen, arbeiten. Da tauschen sich beispielsweise Rechtsanwälte mit Architekten aus. Dies hat man im Ehrenamt eher seltener“, erzählt Sabine Berchem. So richtig aufmerksam auf den Beruf der Sachverständigen ist sie dann durch ihren Vater geworden. Sie hat ihn aufgrund von gesundheitlichen Einschränkungen zu einigen Terminen begleitet und so dann mit der Zeit entschieden, dass sie auch Immobiliensachverständige werden möchte. Die Unternehmerin ist seit einigen Jahren neben ihrem Job auch Vorsitzende des IHK-Sachverständigenausschuss. Sie wurde durch einen Arbeitskollegen auf die IHK-Arbeit aufmerksam und hat direkt Gefallen daran gefunden: „Ich finde so ein Netzwerk unheimlich interessant. Umso wichtiger ist es, unsere Aufgaben und auch die Arbeit in Ausschüssen noch transparenter zu gestalten. Je mehr Mitglieder wir haben, desto größer und vielfältiger ist der Austausch.“



Weitere Informationen
finden Sie unter:
www.sberchem-sv.de

*>> Dadurch gestaltet sich mein
Arbeitsalltag so vielfältig
und genau das ist, warum ich
meinen Job so gerne mache.<<*





IHK AKTUELL

Ausbildungsplatz- vermittlung: IHK-AzubiMacher

Das Azubi-Macher-Team
Stefanie Richter,
Eva Wilmsmann,
Sabine Keller (v.l.n.r.)

*Das Motto lautet „Zusammen-
bringen was zusammenpasst!“. Seit
vielen Jahren unterstützt die IHK
ihre Mitgliedsunternehmen
erfolgreich bei der Suche nach
geeigneten Azubis. Der Service
richtet sich an kleine und mittlere
Unternehmen, besonderes
Augenmerk liegt hier bei der
Qualität des Matching-Prozesses.*

Häufig hören wir den Satz „Wir würden gerne ausbilden, aber wir finden einfach keine passenden Bewerber“, sagt Sabine Keller aus dem Azubi-Macher-Team. Außerdem fehle insbesondere den kleinen Unternehmen häufig die Zeit und weitere Ressourcen, um Auszubildende zu rekrutieren. Genau diese Betriebe unterstützt die IHK mit dem kostenlosen Service. Im Vordergrund stehen die Bedürfnisse der Betriebe. Zu Beginn des Matchingprozesses wird mit den Betrieben ein Anforderungsprofil an künftige Auszubildende erstellt. Dann kann die Suche nach geeigneten Kandidaten in Anlehnung an dieses Profil beginnen. Die AzubiMacher halten dafür Kontakt zu Schulen und anderen Organisationen, sind auf Messen und Veranstaltungen präsent und führen Gespräche mit potenziellen Bewerbern. So kann nicht nur zur klassischen Bewerbungszeit, sondern das ganze Jahr über ein Matching-Verfahren stattfinden.

3 Fragen an die AzubiMacherinnen:

Was gefällt Ihnen besonders gut an Ihrem Job?

AzubiMacherinnen: „Unsere Tätigkeit ist sehr abwechslungsreich. Ob Betriebsbesuche, Beratungsgespräche mit Jugendlichen, Messeteilnahmen oder Schulbesuche,-unser Job ist sehr kommunikativ, daher bleibt es immer spannend.“

An welchen Fall erinnern Sie sich besonders gern?

AzubiMacherinnen: „Ungewöhnlich war die Vermittlung eines Zwillingspaars,- die ihr Studium zugunsten einer Ausbildung beenden wollten,- beide Bewerber konnten mit der Unterstützung der Azubimacher eine kaufmännische Ausbildung beginnen. Auch freuen uns immer besonders, wenn wir Azubis unterstützen können, die aufgrund von Insolvenz ihren Ausbildungsplatz verlieren. Hier konnten wir schon häufiger Azubis,- auch im zweiten Ausbildungsjahr,- in einen neuen Ausbildungsbetrieb vermitteln. Hier erhalten wir sehr oft ein positives Feedback von den Betrieben und den Bewerbern/-innen.“

Wo sehen Sie Handlungsbedarf?

AzubiMacherinnen: „Die Erfahrung zeigt, dass Bewerber/-innen bei Ihrer Ausbildungsplatzsuche auch Alternativenberufe in Betracht ziehen sollten. Es ist schön, einen Wunschberuf zu haben, aber ein Plan B ist in manchen Fällen auch sehr hilfreich und erhöht deutlich den Erfolg bei der Ausbildungsplatzsuche. Hierbei unterstützen wir unsere Bewerber/-innen gerne.“



IHK AzubiMacher:

Die AzubiMacher werden im Rahmen des Programms Passgenaue Besetzung – Unterstützung von KMU bei der passgenauen Besetzung von Ausbildungsplätzen sowie bei der Integration von ausländischen Fachkräften durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie und den Europäischen Sozialfonds gefördert. Zur Erfüllung der Förderbedingungen muss eine KMU-Erklärung vorgelegt werden.

Weitere Informationen und die kostenfreie Anmeldemöglichkeit unter www.azubimacher.com

IHK AKTUELL

Im regelmäßigem Austausch

Amana Consulting GmbH

Einen potenziellen Auszubildenden bei der virtuellen Ausbildungsmesse AzuBeYou kennenlernen, einen Tag später das Vorstellungsgespräch durchführen und schon stellt man einen neuen Azubi ein. So schnell kann es also gehen, zumindest bei der AMANA consulting GmbH in Essen.

Ausbildung als Basis

Zu Zeiten, in denen Azubimessen nicht stattfinden können, kam die digitale Veranstaltung der IHKs im Ruhrgebiet also wie gerufen.

„Unser neues Teammitglied hat ursprünglich studiert und sich dann doch dazu entschieden, eine Ausbildung anzufangen“, so Laura Bergmann, die für die Personalangelegenheiten im Unternehmen zuständig ist. „Nach der Ausbildung haben unsere Azubis immer noch die Möglichkeit, zu studieren. AMANA unterstützt dabei mit verschiede-



nen Modellen, wie zum Beispiel mit mehr Urlaubstagen, weniger Stunden oder finanzieller Unterstützung.“

Und was kann man sich unter einer Ausbildung bei AMANA vorstellen? „Die Azubis werden bei uns zu Fachinformatikerinnen und Fachinformatikern in den Bereichen Systemintegration oder Anwendungsentwicklung ausgebildet. Ein duales Studium ist auch möglich“, erklärt Andrea Nienburg, eine der Ausbilderinnen des Unternehmens. Sie selbst hat Wirtschaftsinformatik studiert und kennt sich durch ihre Berufserfahrung bestens in beiden Fachrichtungen aus. „Das ist einer der Gründe, weshalb ich Ausbilderin werden wollte: Ich möchte mein Wissen weitergeben.“ Laura Bergmann erzählt, dass AMANA auch beim Girls'Day dabei war. „Aktuell ist es immer noch eher ein Männerberuf, aber wir haben auch Mädels hier, sehr erfolgreiche Mädels. Praktikantinnen fragen ebenfalls immer öfter an. Deshalb kann ich

mir gut vorstellen, dass sich das in Zukunft ändern wird.“

Auch das Thema Nachhaltigkeit spielt bei AMANA eine Rolle. „Wir versuchen alles papierlos zu gestalten und nutzen Biostrom im ganzen Haus“, so Laura Bergmann, die ihr Studium im Bereich Wirtschaftswissenschaften Asien abgeschlossen hat. „Das Gleiche betrifft die Azubis: Wir möchten, dass sie anschließend als Festangestellte in unserem Team bleiben. Wir haben gerade ein großes Wachstum und das bedienen wir gerne aus den eigenen Reihen.“

Um im regelmäßigen Austausch mit allen Auszubildenden zu sein, finden wöchentliche Treffen statt. „Früher haben wir uns vor Ort zusammengesetzt. Da wir mittlerweile ein zweites Gebäude haben, treffen wir uns online und schalten die Kameras an“, erzählt Andrea Nienburg. Da es den Azubis freigestellt ist, ob sie im Büro oder im Homeoffice arbeiten, nehmen einige auch von zuhause

aus teil. „Grundsätzlich ist jeder Auszubildende in einem Softwareentwicklungsteam angesiedelt, in denen verschiedene Standardprodukte weiterentwickelt und an die Kundschaft angepasst werden“, erklärt die Ausbilderin. „Sie durchlaufen aber auch noch andere Teams, zum Beispiel den IT-Support oder das Back-Office-Team.“ Und das alles hat trotz Homeoffice funktioniert? Laura Bergmann lacht: „Auf jeden Fall! Manche Teams haben sich neu sortiert und es läuft dadurch besser. Andere Teams arbeiten im Homeoffice effizienter und erfolgreicher. Wieder andere haben sich auf einer ganz anderen Ebene kennengelernt und sogar Online-Spieleabende veranstaltet.“ Andrea Nienburg ergänzt: „Es ist sehr familiär bei AMANA, auch wenn wir so zügig wachsen. Ich finde das Arbeitsklima schön hier, deshalb bin ich seit 2011 hiergeblieben.“



Autorin:
STEFANIE SEIMER



Weitere Informationen
finden Sie unter:
www.amana.de

Zum fünften Mal treffen Startups aus aller Welt auf unsere regionale Wirtschaft. Im Jubiläumsjahr 2021 wird die Tour noch größer und innovativer.

IHK AKTUELL

Start.up! Germany-Tour feiert 5-jähriges Jubiläum

Eine Idee, die sich bewährt hat

267 Startups aus mehr als 40 Ländern mit über 2.500 geschäftlichen Kontakten zu Unternehmen, Multiplikatoren und Institutionen aus NRW. Das ist die Bilanz der vier Start.up! Germany-Touren. Mit den IHKs Dortmund und Essen als Taufpaten, findet die Tour seit 2017 jährlich statt – mittlerweile im Verbund der IHKs im Ruhrgebiet, Düsseldorf und Köln, dem Deutschen Industrie- und Handelskammertag sowie dem Netzwerke der Deutschen Auslandshandelskammern. Die IHK zu Essen hat sich seit der ersten Stunde mit zahlreichen Events in der MEO-Region beteiligt.

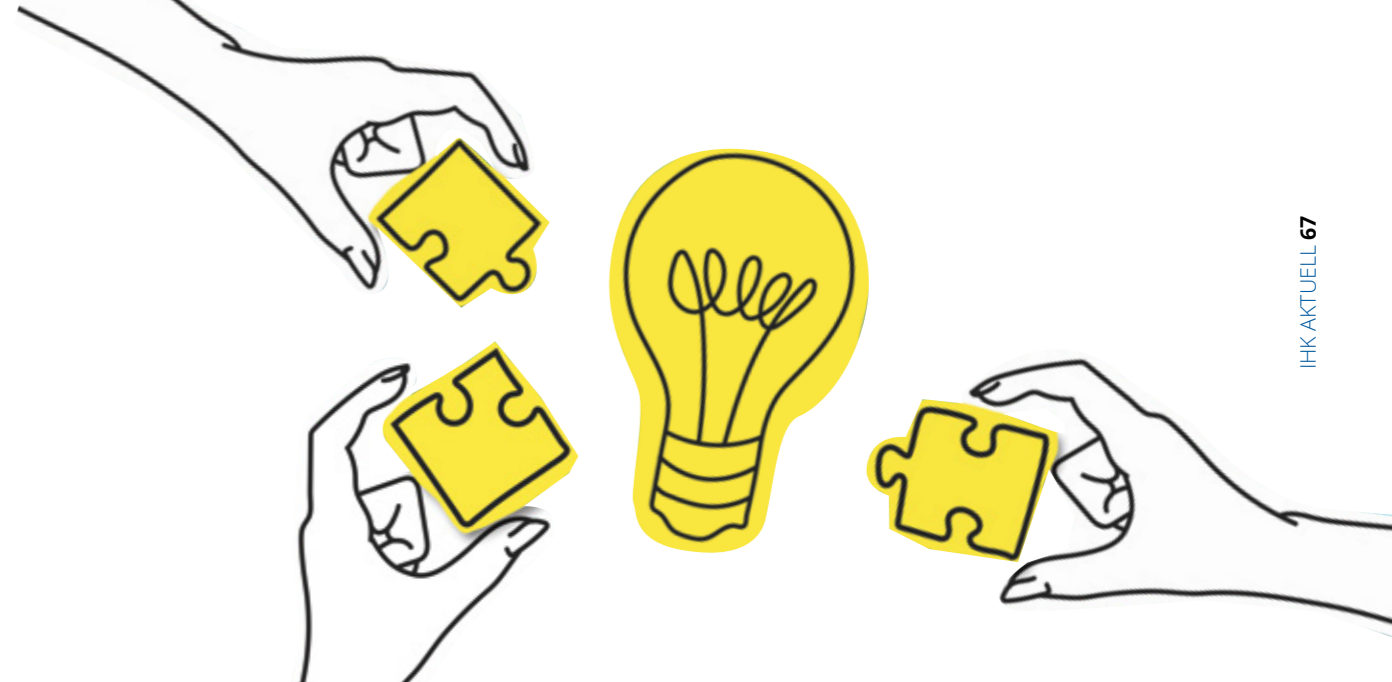
Die Tour verfolgt zwei Ziele:

- Lokale Firmen mit innovativen Startups aus aller Welt zur Anbahnung von Geschäften zusammenbringen.
- Den ausländischen Startups NRW und die MEO-Region – als idealen Ausgangspunkt für den Start ihrer Deutschland-Aktivitäten näherbringen.

Das Highlight aus MEO-Sicht: Die Kooperation zwischen DB Schenker und dem Robotic-Startup Gideon Brothers aus Kroatien. Die 2019 mit Hilfe der IHK zu Essen angebahnte Kooperation zwischen dem Startup und dem globalen Logistikdienstleister wurde 2021 durch ein beeindruckendes Investment von 31 Mio. Euro intensiviert. Das Beispiel zeigt eindrucksvoll, wie Beziehungen zwischen lokalen Unternehmen und ausländischen Startups durch die Tour aufgebaut und gestärkt werden können.

Das IHK/AHK-Verbund-Projekt überzeugt: Neben dem langjährigen Partner NRW.Global Business (vormals NRW.INVEST) sind mit dem Ministerium für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie des Landes NRW sowie Germany Trade and Invest 2021 gleich zwei weitere starke Partner dieses Jahr mit an Bord gekommen.

© iStock.com / Prostock-Studio



Die Tour 2021: Etabliertes wird ausgebaut – neues kommt hinzu

Die diesjährige Jubiläums-Tour vom 14. – 17. November 2021 wird auf allen Ebenen noch ein Stück umfangreicher. Startups aus 38 Ländern und 5 Kontinenten – Afrika, Asien, Europa und Nord- und Südamerika – haben bisher ihre Teilnahme zugesagt – ein neuer Höchstwert! Wie die letzten Jahre gezeigt haben, gibt es in allen Ecken der Welt spannende Innovationen, die ihren Weg über die Tour nach NRW und die MEO-Region gefunden haben.

Nach drei Touren in Präsenz fand bereits die Tour im Jahr 2020 Corona-bedingt digital statt. Auch in diesem Jahr wird die Tour digital sein, jedoch mit hybriden Anteilen. Etablierte Formate bleiben erhalten: Beim Reverse Pitch stellen sich namhafte NRW-Unternehmen den ausländischen Gästen vor und bieten Möglichkeiten zur Kooperation an. Auch die Startups haben die Möglichkeit, sich in Pitch-Events zu messen oder sich in Gesprächen mit lokalen Unternehmen zu präsentieren.

Die IHK zu Essen führt in Zusammenarbeit mit der IHK Nord Westfalen das Event „All about money: Financing & funding in NRW“ am 16. November 2021 durch und ist an weiteren Events maßgeblich beteiligt.

Darüber hinaus bieten die IHKs den ausländischen Startups auch im Vorfeld ein umfassendes Programm. Hierzu zählen über 10 Webinare und 5 kontinentale Pitchevents. Nahezu alle Events werden als globales Event weltweit gestreamt.



Seien Sie dabei!

Sollten Sie als Unternehmen Interesse an der Start.up! Germany-Tour haben, dann melden Sie sich gerne bei **Marc Meckle**, Tel. 0201 1892-240, marc.meckle@essen.ihk.de.

Ihre Beteiligung kann vom reinen Zuschauen über Einzelgespräche bis hin zur Präsentation Ihres Unternehmens reichen.

Weitere Informationen zur Tour gibt es auf www.startupgermany.nrw



Angebote für Gründer und Jungunternehmer

1. Startercenter NRW in Essen

Das STARTERCENTER NRW in der Industrie- und Handelskammer für Essen, Mülheim an der Ruhr und Oberhausen ist eine zentrale Anlaufstelle für Gründer. Gründungswillige erhalten dort Informationen, Schulung und Beratung aus einer Hand. Die Angebote sollen helfen, das notwendige Basis-Know-how für den Unternehmensaufbau zu erwerben. Die Beratung der angehenden Nachwuchsunternehmer im STARTERCENTER NRW in Essen erfolgt dabei nach bestimmten Qualitätsstandards, deren Einhaltung durch externe Zertifizierung gewährleistet wird.

Info-Nachmittag „Unternehmensgründung“

Einstiegs- und Erstberatung, Gruppenveranstaltung mit Vorträgen zu den Themen: Unternehmenskonzept, persönl. Qualifikationen, Rechtsform, Steuern etc.

- ▶ nächste Termine:
07.10., 04.11.2021
14.00 bis ca. 17.00 Uhr
Die Teilnahme ist kostenfrei.

Alle Veranstaltungen finden voraussichtlich in der **IHK zu Essen, Am Waldthausenpark 2, 45127 Essen (Stadtmitte)**, statt. Die Teilnahme ist kostenfrei.

Ansprechpartner im STARTERCENTER NRW in Essen:

Emel Cinar
0201/1892-293

Daniel Mund
0201/1892-288

Jutta Schmidt
0201/1892-121

- ▶ Anmeldung:
STARTERCENTER NRW in Essen
0201 / 18 92 – 143
E-Mail: startercenter@essen.ihk.de

Die Gründer-Workshops (Zusatzmodule)

FINANZAMT IM DIALOG

Mitarbeiter des Finanzamts erläutern steuerliche Pflichten für Unternehmer

- ▶ 10.11.2021
16.15 bis 18.15 Uhr

RENTENVERSICHERUNG: TIPPS FÜR SELBSTSTÄNDIGE

- ▶ 10.11.2021
15.00 bis 16.00 Uhr

KRANKEN-/SOZIALVERSICHERUNG, ALTERSVORSORGE

- ▶ 09.11.2021
16.15 bis 17.45 Uhr

BETRIEBLICHE VERSICHERUNGEN

- ▶ 09.11.2021
14.30 bis 16.00 Uhr

GRÜNDUNGS- UND FESTIGUNGSFINANZIERUNG

- ▶ 25.11.2021
16.00 bis 18.00 Uhr

BUSINESSPLAN UND BUCH- FÜHRUNG: FRAGEN, FEHLER UND FINANZAMT

- ▶ 17.11.2021
15.00 bis 18.00 Uhr

RECHTLICHE TIPPS FÜR UNTERNEHMER/-INNEN

- ▶ 24.11.2021
16.00 bis 18.00 Uhr

AUFTRETEN IM RECHTSVERKEHR: RECHTSFORMEN UND DER SCHUTZ DES UNTERNEHMENS ALS MARKE

- ▶ 24.11.2021
14.00 bis 15.30 Uhr

2. Industrie- und Handelskammer für Essen, Mülheim an der Ruhr, Oberhausen zu Essen

GRÜNDUNGS- UND NACHFOLGEBÖRSE www.nexxt-change.org

Gründer suchen Unternehmen,
Unternehmer suchen Gründer

PATENT- UND MARKENBERATUNG

Jeden 2. Donnerstag im Monat,
nächste Termine:

- ▶ 14.10., 11.11., 09.12.2021
16.30 bis 18.30 Uhr
IHK, Anmeldung erbeten!

FRANCHISE-GRÜNDERBERATUNG

Die IHK bietet eine kostenfreie
Eingangsberatung für Personen
an, die sich im Bereich Franchising
selbständig machen möchten. Die
Beratung durch einen Experten
findet an folgendem Termin statt:

- ▶ 07.12.2021
Anmeldung erbeten!

FINANZIERUNGSSPRECHTAGE

In Zusammenarbeit mit der NRW.
Bank und Bürgschaftsbank NRW
bietet das STARTERCENTER
Finanzierungssprechstage an, um
wichtige Ratschläge für eine
optimale Finanzierung zu
geben und die Möglichkeiten einer
öffentlichen Förderung zu erörtern.
Voraussetzung für die Teilnahme
ist ein ausgearbeitetes Unterneh-
menskonzept. Die nächste
Beratung mit dem Experten der
NRW. Bank findet statt am:

- ▶ 25.11.2021
Anmeldung erbeten!

GRÜNDERBETREUUNG UND COACHING

SENIOR Consult Ruhr e. V. unter-
stützt durch berufserfahrene,
ehrenamtlich tätige Senior-
Experten Existenzgründer und
Jungunternehmen bei der
Bewältigung betrieblicher Fragen
und Entwicklungsproblemen.

- ▶ Kontakt über Herrn Daniel Mund,
0201 / 18 92 – 288

3. Startercenter NRW in Oberhausen und Mülheim an der Ruhr

INFO-NACHMITTAG „UNTERNEHMENSGRÜNDUNG“ IN OBERHAUSEN

- ▶ Nächster Termin:
28.10.2021
von 14.00 bis ca. 17.00 Uhr

- ▶ Anmeldung:
Startercenter NRW in Oberhausen
0208 / 8 20 55 – 15

Gründerworkshops in Oberhausen
auf Anfrage im Startercenter NRW
in Oberhausen.

WORKSHOP „UNTERNEHMENS- GRÜNDUNG“ IN MÜLHEIM AN DER RUHR

In dieser Veranstaltung stehen
am ersten Tag die Erstellung des
Unternehmenskonzeptes sowie die
Unternehmerperson im Vorder-
grund. Die Planungsrechnung
sowie Förderprogramme stehen
am 2. Tag des Workshops
im Mittelpunkt.

- ▶ Kosten beider Tage
(Tage auch separat buchbar):
110,00 EUR inkl. MwSt.

- ▶ Workshop Tag 1 (ganztätig):
80,00 EUR inkl. MwSt.

- ▶ Workshop Tag 2 (nachmittags):
30,00 EUR inkl. MwSt.

Nächster Termin:

- ▶ Tag 1: Montag, 29.11.2021,
09.00 bis 16.30 Uhr

- ▶ Tag 2: Dienstag, 30.11.2021,
14.00 bis 17.00 Uhr

- ▶ Anmeldung:
Startercenter NRW in
Mülheim an der Ruhr
0208 / 45 56 123



Alle Termine auf aktuellstem
Stand finden Sie auf
unserer Website.

Gründer-/ Nachfolgebörse

Oktober 2021

Die „nexxt-change“ Unternehmensnachfolgebörse ist eine bundesweite kostenfreie Plattform zur Vermittlung von Unternehmensnachfolgen. Ziel ist es, nachfolgeinteressierte Unternehmer/Gründer und übergabebereite Unternehmen zusammenzubringen. Die IHK zu Essen koordiniert als zentrale Anlaufstelle die Unternehmensangebote und -nachfragen in der MEO Region.

Der erste Kontakt erfolgt direkt zwischen den relevanten Personen in der Börse unter www.nexxt-change.org. Jeder Nutzer hat die Möglichkeit im vorhandenen Datenbestand (bspw. unter Angabe der Chiffre-Nummer) zu recherchieren und auf eines der anonymisierten Inserate zu antworten. Die Inseratsangaben beruhen auf Eigenauskünften der Unternehmer/Gründer.



Gründerbetreuung und Coaching

SENIOR Consult Ruhr e. V. unterstützt durch berufserfahrene, ehrenamtlich tätige Senior-Experten Existenzgründer und Jungunternehmen bei der Bewältigung betrieblicher Fragen und Entwicklungsproblemen. Kontakt über Herrn Daniel Mund, Fon: 0201/1892-288.

A – Angebote (Auszug)

E 757 A WEBPORTAL MIT MODERNER SOFTWARE FÜR TALENTMANAGEMENT UND PERSONALENTWICKLUNG

Unser Webportal für Personalauswahl, Motivation und Personalentwicklung ist eine gute Ergänzung für Unternehmen aus der HR/Personal-Branche oder auch für Existenzgründer geeignet. Die GmbH wurde vom Gründer nebenberuflich im Jahr 2014 mit dem Fokus Managementberatung im Bereich Leadership und Management Audits gegründet. ...

E 758 A DREHEN, BOHREN, FRÄSEN

Nachfolger für Unternehmen in der mobilen Bearbeitungstechnik gesucht. Übergabe gegen Ende 2023 geplant. ...

E 760 A LOTTOANNAHMESTELLE / POST / DHL

Wegen Umzug suchen wir eine Nachfolge für unser Fachgeschäft für Presse, Tabak, mit großem Kartensortiment, Markenbüro und Schulbedarf, Deko- und Geschenkartikel. Aufstockung des Warensortiments aufgrund der Größe (80 qm) und Einrichtung eines Onlineshops möglich. ...

E 762 A LADENGESCHÄFT MIT ELEKTROARTIKELN IN ZENTRALER LAGE ABZUGEBEN

Zurzeit sind in dem Unternehmen drei Teilzeitkräfte beschäftigt. Das Geschäft kann aber auch alleine oder zu zweit in Vollzeit betrieben werden. Aufgrund der Umsatzzahlen ist das Geschäft ein zukunftssicheres Invest, um einem engagierten Unternehmer/-in den Unterhalt zu sichern. ...

E 763 A DER ESSENER SCHLÜSSELDIENST SUCHT ZUM 31.03.22 EINEN NACHFOLGER

– für Quereinsteiger geeignet, technisches Verständnis sollte vorhanden sein. Seit mehr als 50 Jahren ist das Geschäft in Essen-Burgaltendorf ansässig und bietet außer den typischen Waren und Dienstleistungen eines Schlüsseldienstes als 2. Standbein: Schul- und Schreibbedarf, Bastelartikel, Batterien, Leuchtmittel sowie einen DHL Paketshop mit Briefmarkenverkauf an ...

E 764 A TEAMBUILDING - EINZELUNTERNEHMEN NRW

Stadtrallyes etc. abzugeben. Ich veräußere die „Cash-Cow“-Anteile meines ehemaligen Haupterwerbes. Gegründet im Jahr 2010, immer weiter ausgebaut, stand es dank Corona erstmal still. Ich habe es neben meinem neuen Haupterwerb (Lehrer) zunächst behalten, möchte jetzt wo die Anfragen und Events aber wieder losgehen, keine Doppelbelastung mehr. ...

E 766 A OUTDOOR PERSONALTRAINING UND ERNÄHRUNGSBERATUNG AUS ALTERSGRÜNDEN ABZUGEBEN

Mit einem breiten Angebot an unterschiedlichen Sportangeboten genießt die Sportfirma einen sehr guten Ruf in der Region. Das Konzept ist ausschließlich ein Training in der Natur. ...

N – Nachfolge (Auszug)

E 329 N IT-SYSTEMHÄUSER GESUCHT

Wir suchen IT-Systemhäuser mit mind. 20 Mitarbeiter in ganz Deutschland zur Übernahme, die sich unserer Gruppe anschließen wollen und gemeinsam mit uns was aufbauen wollen. ...

E 329 N SUCHEN BAU-, HANDWERKS- UND DIENSTLEISTUNGS-UNTERNEHMEN AUS DER IMMOBILIENBRANCHE

Inhabergeführtes Familienunternehmen aus der Bau- und Immobilienbranche mit rd. 5.600 Mitarbeitern sucht nach strategischen Beteiligungs- oder Übernahmemöglichkeiten im Immobiliensektor. ...



Ausbildungskonsens besucht Ausbildungsbetriebe

Der Ausbildungskonsens der MEO-Region nutzte das „Sommerloch“ und besuchte herausragende Beispiele betrieblicher Ausbildung.

Der erste Besuch fand bei der Medion AG in Essen statt, hier werden unter anderem Kaufleute im Groß- und Außenhandel im E-Commerce ausgebildet. Aus Überzeugung, wie die Personalleiterin Kira Marx betont. Viele der heutigen Mitarbeitenden hat das Unternehmen selbst ausgebildet und neben betrieblicher Ausbildung bietet das Unternehmen auch duale Studiengänge an. Ein weiterer Besuch fand bei Edeka Paschmann in Mülheim statt. Ausbildungsleiterin Venice Mückschitz berichtet von zahlreichen Aktivitäten, um junge Menschen für eine Ausbildung zu gewinnen. Probleme Nachwuchskräfte für sich zu finden hat das Unternehmen nicht. Jeder der bei Edeka Paschmann eine Ausbildung beginnen

möchte, startet zunächst mit einer Woche Probearbeiten. Danach habe man einen guten Eindruck, ob es passt – übrigens für beide Seiten. Das Unternehmen ist zudem auf vielen Messen, Veranstaltungen und auch in den sozialen Medien vertreten, um auf sich als Ausbildungsbetrieb aufmerksam zu machen. Neben diesen beiden IHK-Mitgliedsbetrieben wurden auch, mit Elektro Koppen GmbH in Oberhausen und der Firma diga service GmbH in Essen, zwei Handwerksbetriebe besucht, die ebenfalls sehr engagiert und vorbildlich ausbilden.



Autor:
FRANZ ROGGMANN

IHK AKTUELL

Personalien

Geburtstage
im Juli

70
Jahre

Prof. Dr. Winfried Grieger, Mitglied des Rechtsausschusses, Essen

60
Jahre

Carsten Kulka, Mitglied des Prüfungsausschusses „Geprüfte/-r Fachwirt/-in für Logistiksysteme“, Mülheim an der Ruhr

Elke Lückel, Mitglied des Prüfungsausschusses „Immobilienkaufmann / Immobilienkauffrau“, Mülheim an der Ruhr

Manfred Schreiber, stellvertretender Vorsitzender des Prüfungsausschusses „Elektroniker/-in für Automatisierungstechnik“ und Mitglied der Prüfungsausschüsse „Elektroniker/-in für Betriebstechnik“, „Elektroanlagenmonteur/-in“ und „Industrieelektroniker/-in“, Oberhausen

50
Jahre

Christoph van Eyk, Mitglied des Prüfungsausschusses „Geprüfte/-r Kraftwerksmeister/-in“, Elsdorf

Kirsten Pufal, Mitglied des Prüfungsausschusses „Bankkaufmann / Bankkauffrau“, Oberhausen

Oliver Vongehr, Mitglied des Prüfungsausschusses „Elektroniker/-in für Betriebstechnik“, Dortmund

Geburtstage
im August

70
Jahre

Helmut Krick, stellvertretender Vorsitzender des Prüfungsausschusses „Technischer Systemplaner/Technische Systemplanerin“, Essen

65
Jahre

Elke Michaela Meise, Mitglied der Prüfungsausschüsse „Ausbildereignung“ und „Kaufmann / Kauffrau für Büromanagement“, Essen

Wolfgang Jankowski, Mitglied des Prüfungsausschusses „Geprüfte/-r Netzmeister/-in“, Ratingen

55
Jahre

Jens Wesemann-Reick, Mitglied des Prüfungsausschusses „Kaufmann / Kauffrau für Büromanagement“, Mülheim an der Ruhr

50
Jahre

Holger Barking, Mitglied der Prüfungsausschüsse „Fachkraft für Kurier-, Express- und Postdienstleistungen“ und „Kaufmann / Kauffrau für Kurier-, Express- und Postdienstleistungen“, Essen

Marc Winter, Mitglied des Prüfungsausschusses „Kaufmann / Kauffrau im Groß- und Außenhandel“, Essen

Nicole Marcellini, Mitglied der Vollversammlung und des Ausschusses für Einzelhandel, Dienstleistungen und Tourismus, Essen

René Paulsen, Mitglied der Vollversammlung, Mülheim an der Ruhr



Geburtstage
im September

75
Jahre

Gerd Schmiemann, Vorsitzender des Prüfungsausschusses „Ausbildereignung“, Dortmund

65
Jahre

Annegret Schäfers, Vorsitzende des Prüfungsausschusses „Gestalter/-in für visuelles Marketing“, Essen

Georg Strauß, Mitglied des Prüfungsausschusses „Geprüfte/-r Kraftwerker/-in“, Essen

Heinrich Schulze, Mitglied des Ausschusses für Sachverständigenwesen, Essen

60

Josef Hauk, stellvertretender Vorsitzender der Prüfungsausschüsse „Industrieelektriker/-in“ und „Elektroanlagenmonteur/-in“ und Mitglied des Prüfungsausschusses „Elektroniker/-in für Betriebstechnik“, Neukirchen-Vluyn

Sophie Sablowski-Kaspers, stellvertretende Vorsitzende der Prüfungsausschüsse „Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel“ und „Verkäufer/-in“, Duisburg

Handelsrichter

Der Präsident des Oberlandesgerichts Düsseldorf hat Frau Jutta Kruft-Lohrenge, geschäftsführende Gesellschafterin der Autohaus Kruft GmbH, Oberhausen zur Handelsrichterin beim Landgericht Duisburg wiederernannt

55
Jahre

Frank Atze, stellvertretender Vorsitzender des Prüfungsausschusses „Kaufmann/Kauffrau für Groß- und Außenhandelsmanagement“, Mülheim an der Ruhr

Thomas Scholz, Mitglied verschiedener Prüfungsausschüsse der IHK, Essen

50
Jahre

Boris Schmidt, Mitglied des Rechtsausschusses, Düsseldorf

Tina Brockers, Mitglied des Prüfungsausschusses „Kaufmann/Kauffrau für Büromanagement“, Essen

Volker Hofmann, Mitglied des Rechtsausschusses, Essen

Florence Petithuguenin, Mitglied der Vollversammlung und des Ausschusses für Einzelhandel, Dienstleistungen und Tourismus, Essen





Zu den praktischen Prüfungen und Fachgesprächen wird rechtzeitig postalisch eingeladen. Den jeweiligen Anmeldeschluss zu den einzelnen Prüfungen und weitere Informationen finden Sie unter: www.essen.ihk24.de
Dok.Nr. 26060

Termine für die Abschlussprüfung Winter 2021/2022

Schriftliche Prüfungen

Kaufmännische und IT-Berufe:
23./24.11.2021
Gewerblich-technische Berufe:
07./08.12.2021

Termine für die Abschlussprüfung Frühjahr 2022

Schriftliche Prüfungen

Kaufmännische und IT-Berufe:
30.03.2022
Kaufleute für Büromanagement:
31.03./01.04.2022
Metallberufe, Technischer/technische
Produktdesigner/-in, Elektroberufe,
Technischer/technische Systemplaner/-in:
22./23./24.03.2022
Mechatroniker/-in:
29.03.2022

Integration von Menschen mit Behinderung

In Kooperation mit dem Landschaftsverband Rheinland wird eine umfassende Fachberatung für Unternehmen angeboten. Ziel der Beratung ist es, Unternehmen bei der Einstellung und Beschäftigung von Auszubildenden und Fachkräften mit Behinderung zu unterstützen.

Beratungsspektrum für

Unternehmen u. a.:

- Eingliederungs- und Lohnkostenzuschüsse
- Einstellungs-/Ausbildungs- und Übernahmeprämien
- Investitionskostenzuschüsse zu Arbeitsplatzeinrichtungen
- Zuschüsse zu den Ausbildungskosten
- Antragswesen im Bereich Förderungen
- Technische Gestaltung des behindertengerechten Arbeitsplatzes
- Neu- u. Umgestaltung von Arbeitsplätzen
- Technische Hilfsmittel
- Beratung im Betrieb
- Informationsveranstaltungen zum Thema:
„Beschäftigung von Mitarbeitern mit Behinderung“
- Beratung „Betriebliches Eingliederungsmanagement (BEM)“

Bei entsprechender technischer Unterstützung kann in der Regel die behinderungsbedingte Einschränkung ausgeglichen werden

IHK AKTUELL

Mobilitätsprojekte von Fraunhofer UMSICHT und IHK

Das vom Bundesministerium für Bildung und Forschung geförderte Projekt „InvitinG“ widmet sich der zukünftigen Mobilität in Gewerbegebieten und der Frage, wie Unternehmen und Arbeitnehmende zur Nutzung alternativer Mobilitätsformen bewegt werden können.

Hierzu werden in vier Gewerbegebieten in den Städten Essen, Mülheim an der Ruhr und Oberhausen konkrete Anreize geschaffen und beispielsweise E-Fahrzeuge, Lastenräder und ÖPNV-Tickets zur Verfügung gestellt. Die Praxiserfahrungen sollen anschließend in einem Akteursnetzwerk geteilt und daraus entsprechende Rahmenbedingungen abgeleitet werden.

Ebenfalls von der IHK unterstützt wird das Fraunhofer-Projekt „c.lab“ in Oberhausen. Der Fokus liegt auf der gemeinschaftlichen Gestaltung der Innenstadt durch die

Zusammenarbeit von Wissenschaft, Wirtschaft, Kreativen und der Stadtverwaltung. Hierzu werden in den vier Themenfeldern Energie, urbane Produktion, urbanes Grün und Nahmobilität Projekte definiert und im Sinne eines Reallabors zeitnah vor Ort umgesetzt. So soll im Projekt „nahmobile Wirtschaftsverkehre“ der Einsatz von Lastenfahrrädern in der Paketzustellung, im Kundendienst von Handwerkern und Dienstleistern sowie für kommunale Transportanwendungen erprobt werden.

IHK-Ansprechpartner:

Dipl.-Ing. Daniel Kleineicken
0201 1892281
daniel.kleineicken@essen.ihk.de



Marketingpreis Tacken 2021

Auszeichnung für *Machineseeker*,
Bunert Events und *B. Just Bread*

Drei Gewinner in Präsenz

Der Marketing Club Ruhr zeichnete Mitte August zum neunten Mal die Marketing-Bestleistungen von Unternehmen, Agenturen und Gründern im Ruhrgebiet mit dem „Tacken“ aus. Die Freude war groß, die Preisverleihung wieder als Präsenzveranstaltung in festlichem Rahmen durchzuführen; rund 150 Gäste waren im Musikpavillon des Grugaparks Essen dabei. Als Gewinner in den drei Kategorien wurden gekürt: *Machineseeker Group GmbH* (Unternehmen), *Bunert Events GmbH* (Agenturen) und *B. Just Bread GmbH* (Gründer).

Zum Tacken: Der aus dem „Ruhrdeutschen“ abgeleitete Name beschreibt das alte Zehnpfennig-Stück. Im Wettbewerb um die beste Marketingleistung bedeutet er allerdings noch viel mehr: Tacken steht für das entscheidende Bisschen, das Produkte und Unternehmen von anderen abhebt: einen Tacken besser eben. Die Auszeichnung hat sich zum jährlichen Marketing-Höhepunkt für die gesamte Region entwickelt.



Autorin:
VERONIKA LÜHL

Unternehmens-Tacken – präsentiert von der IHK

Bereits zum siebten Mal präsentierte die IHK zu Essen als Kooperationspartner des Marketing Club Ruhr den Tacken für die beste Marketingleistung eines Unternehmens.

Der Sieger: IHK-Präsidentin Jutta Krufft-Lohrengel übergab den Unternehmens-Tacken an Sven Schmidt und Thorsten Muschler, Geschäftsführer der *Machineseeker Group GmbH*. In ihrer Laudatio würdigte sie das Erfolgskonzept von *Machineseeker* als Nischenanbieter auf dem Weg zur Nummer 1 bei Verkaufsplattformen von Gebrauchtmaschinen. Dabei setzt das Unternehmen vor allem auf Sponsoring im Sportbereich als wesentlichen Teil einer außergewöhnlichen Marketingstrategie.

Machineseeker hat es geschafft, das B2B-Marketing „kernig“ zu machen, so die Präsidentin. Im Mittelpunkt der Marketingkampagnen stehen „zupackende Typen“, die zur Zielgruppe im Handwerk besonders passen. So konnte das Unternehmen zum Beispiel

bei der Handball-WM 2021 prägnant das Maschinensucher-Logo während der gesamten WM auf dem Hallenboden präsentieren - mit weltweiter Sichtbarkeit.

Die Präsidentin würdigte ebenso die Leistung der Mitnominierten:

Die Respekt-Kampagne der Universitätsmedizin habe in beeindruckender Weise gezeigt, dass alle Beteiligten mit voller Begeisterung für die Sache brennen. Auch kleine Dinge – wie der Button, auf dem „Wir leben Respekt“ steht – konnten große Wirkung erzielen. Eine Kampagne, so die Präsidentin, die nicht nur im Krankenhaus nachhaltig viel bewege, sondern auch andere motiviere, sich für ein respektvolles Miteinander einzusetzen. Der Podcast „Zuhause in Essen“ der Sparkasse Essen rückt die Stadt und ihre

Menschen ins Scheinwerferlicht. Die Präsidentin: „Die gesamte Produktion einschließlich Gesprächsführung verdient das Prädikat wertvoll“. Damit unterstreiche die Sparkasse einmal mehr ihre besondere Verbundenheit mit der Stadt.

Der Sonderpreis „Kopf des Jahres“ ging an Jacob Faith, u. a. Gründer der *FitX Deutschland GmbH*. „Jacob Faith ist eine herausragende Unternehmerpersönlichkeit und zeichnet sich insbesondere dadurch aus, dass er für Essen und das Ruhrgebiet als besten Standort für Gründerinnen und Gründer wirbt“, erklärte Marketing Club-Präsident Hans Piechatzek in seiner Laudatio.



Die weiteren Sieger

Agentur-Tacken:
Bunert Events GmbH

Gründer-Tacken:
B. Just Bread GmbH

Gründungsreport NRW 2021 – Weniger Gründungen, mehr Digitalisierung

Corona & Digitalisierung

Der 3. Gründungsreport der 16 IHKs in Nordrhein-Westfalen zeigt: Die Zahl der Gründungen ging 2020 massiv zurück. Dieser Rückgang ist insbesondere auch auf die Corona-Pandemie zurückzuführen. Viele Gründerinnen und Gründer mussten ihre Geschäftsmodelle verstärkt anpassen und haben auf die Digitalisierung gesetzt. Grundsätzlich hat Corona Gründungswillige nicht daran gehindert, den Sprung in die Selbstständigkeit zu wagen: NRW-weit entstanden 2020 gut 50.000 Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft. Allerdings ist die Zahl der Gründungen seit Jahren rückläufig. 2016 gingen noch knapp 65.000 Unternehmer:innen an den Start, 2019 nur noch knapp 59.000.

Dieser jüngste, fast 15-prozentige Rückgang zieht sich durch nahezu alle Branchen und lässt sich vor allem durch die Corona-Pandemie erklären, die auch vor Gründer:innen nicht Halt macht. Dies ist eines der vielen Ergebnisse des Gründungsreports NRW 2021 der NRW-IHKs. Insgesamt beteiligten sich über 500 Gründer:innen und beantworteten Fragen zum Gründungsgeschehen im Jahr 2020 sowie zu den Auswirkungen der Corona-Pandemie. Wie die Corona-Sonderauswertung zeigt, hat die Pandemie das Gründungs-

geschehen deutlich beeinflusst. Viele Gründer:innen mussten nicht nur zeitlich, sondern auch inhaltlich flexibel reagieren. So wurden Geschäftsmodelle verstärkt digitalisiert und andere oder zusätzliche Produkte/Dienstleistungen sowie Vertriebswege gewählt. Zudem konnten viele Befragte ihre ursprünglichen Entwicklungs- und Umsatzziele nur teilweise oder nicht erreichen. Als größte Herausforderungen wurden geringere Auslastung/Kundenfrequenz, fehlende

Reisemöglichkeiten, Schließungen oder Teilschließungen sowie höhere Kosten genannt. Die IHKs in NRW blicken mit Sorgen auf die rückläufigen Gründungszahlen. Sie leiten daher Handlungsempfehlungen für die Politik ab: So sollten bspw. nebenberufliche Gründungen stärker gefördert und Wirtschaft zum Schulfach gemacht werden.



Der umfassende
NRW-Gründungsreport 2021
ist abrufbar unter
www.essen.ihk24.de
Dok.-Nr. 5255328

Unterstützung, nicht nur für Kreative

*Finanzierung abseits bekannter Wege.
Was machen Gründer und Unternehmen in NRW,
die vielversprechende Ideen haben, aber wenig Geld
und Sicherheiten? Richtig, sie suchen nach
kreativen Finanzierungsmöglichkeiten!
Hier einige alternative Finanzierungsmöglichkeiten im Überblick:*

Eine Finanzierung für (fast) alles **Crowdfunding**

Wenn man sich auf den Plattformen umschaute, fällt zuerst das vielfältige Angebot auf. Sei es die neue CD der Musikgruppe XY, eine innovative Produktentwicklung oder kulinarische Abenteuer. Jede Idee ist willkommen. Hier geben viele Menschen kleine Beträge, es ist also eine Schwarmfinanzierung. Die Gegenleistung ist oft genauso individuell wie das Angebot und es gibt viele unterschiedliche und spezialisierte Plattformen. Wir Kreative in NRW:

www.startnext.com/pages/creativenrw

Junge Unternehmen aus NRW, die soziale oder ökologische Ziele verfolgen **NRW.MicroCrowd**

Wer mind. 20 Prozent seiner Finanzierung über das Crowdfunding-Portal von Startnext erreicht hat und bis zu 50.000 Euro benötigt, kann einen Kredit mit festen Zinsen und Laufzeiten erhalten. Voraussetzung: Das Unternehmen ist höchstens seit fünf Jahren auf dem Markt und die Idee überzeugt. Kreditgeber ist hier die NRW.BANK.

www.nrwbank.de/microcrowd

Für Gründer und junge Unternehmen **NRW.Mikrodarlehen**

Gründern steht auch bis zu fünf Jahren nach Aufnahme der Geschäftstätigkeit das NRW.Mikrodarlehen der NRW.BANK offen. Hier gibt es für vielversprechende Ideen bis zu 50.000 Euro, und zwar ganz ohne Sicherheiten. Beratung und Antragstellung dazu in Ihrem STARTERCENTER NRW in der IHK zu Essen.

www.essen.ihk24.de
www.nrwbank.de/mikrodarlehen



Für Kleinstkredite

Wer einen Kredit abseits seiner Hausbank bekommen möchte und nur wenig finanzielle Unterstützung benötigt, kann einen Mikrokredit aufnehmen. Allerdings sind die Zinsen vergleichsweise hoch.

www.bmwi.de/Redaktion/DE/Artikel/Mittelstand/gruendungsfinanzierung-mikrokreditfonds.html

Auch für Angehörige der freien Berufe **Bürgschaft ohne Bank**

Wer für einen Kredit seiner Hausbank eine Bürgschaft benötigt, kann sich an die Bürgschaftsbank Nordrhein-Westfalen wenden. Diese übernimmt Ausfallbürgschaften bis zu 80 % und bürgt bis zu einer Höhe von 200.000 Euro.

www.bb-nrw.de



Aus über 1.000 Programmen das richtige finden

Öffentliche Fördermittel: Wie kommt zusammen, was zusammengehört? Über 1.000 unterschiedliche Zuschuss- und Förderkreditprogramme stehen Gründern und kleinen Unternehmen in Deutschland offen. Es ist also gar nicht so leicht, sich einen Überblick der verschiedenen EU-, Bundes- und Landesfördermittel zu verschaffen. Ein Anlaufpunkt ist Creative.NRW. Die meisten Fördermittel sind an bestimmte Themen gebunden, zum Beispiel Digitalisierung und unterliegen bestimmten Voraussetzungen. Einen ersten, allgemeinen Überblick zu diesem umfassenden Thema für finden Sie hier.

www.foerderbank.de
www.creative.nrw.de/service/foerderung.html
www.nrwbank.de

Gute Ideen sind zwar Gold wert, reichen alleine vielleicht aber nicht für einen klassischen Kredit bei der Hausbank. Daher ist es gut, dass es auch alternative Möglichkeiten der Finanzierung gibt. Um den Blick auf die nackten Zahlen kommt aber kein Unternehmen langfristig vorbei. Wer sich noch nicht mit Begriffen wie Eigenkapitalquote, Cash-Flow und Rentabilität auskennt, sollte das schleunigst nachholen. Informieren Sie sich dafür gerne über unser Veranstaltungsangebot unter

www.essen.ihk24.de

Allen Investitionen ein gutes Gelingen!



TIPP

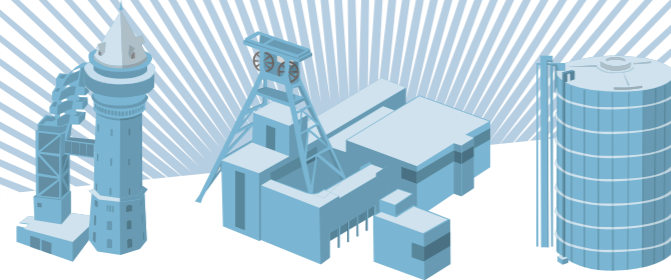
Speziell für Kulturschaffende gibt es auch Förderinstitutionen, die Stipendien oder Preisgelder bieten. Eine Übersicht darüber und viele weitere Informationen sind in der Broschüre des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie: „Alles, nur kein Unternehmer?“ enthalten.

www.essen.ihk24.de/broschuere



Autorin:
SIMONE STACHELHAUS

meo
Magazin
Facts!



53.822

IHK-zugehörige Unternehmen
in der meo-Region

Stand: 01.01.2021

IMPRESSUM

Herausgeber

Industrie- und Handelskammer für Essen,
Mülheim an der Ruhr, Oberhausen zu Essen,
45117 Essen

Haus- und Lieferanschrift

Am Waldthausenpark 2, 45127 Essen
0201 - 18 92 - 0
www.essen.ihk24.de
ihkessen@essen.ihk.de

Erscheinungstermin

05. Juli 2021

Redaktion

Dipl.-Wi. Jur. Yvonne Schumann (FH), verant.
Josephine Stachelhaus, B. Sc.
hallo@meomagazin.de

Quellenangaben verwendeter Bilder:

IHK, Kerstin Bögeholz, Mirosław Lojkowski,
Fabien Holzer, iStock.com
Titelfoto: IHK / Fabien Holzer
Hinweis: Eine Reihe der Fotos wurde bereits
vor der Maskenpflicht aufgenommen.

Konzept und Layout

gestaltig Kreativbüro
Ringstraße 48, 45219 Essen
Illustration „Köpfe“: gestaltig / Elena Kniss
info@gestaltig.de

Verlag und Druck

Print Media Group GmbH & Co. KG
Sankt-Reginen-Platz 5, 59069 Hamm

Auflage

45.350 Druckauflage 3. Quartal 2021)
Nachdruck in Wort und Bild ist nur mit
Genehmigung der Redaktion gestattet. Alle
Nachrichten werden nach bestem Wissen,
jedoch ohne Gewähr veröffentlicht.
MEO ist das öffentliche Organ der IHK zu Essen
und wird den beitragspflichtigen IHK-Unterneh-
men im Rahmen ihrer Mitgliedschaft ohne
besonderes Entgelt geliefert.



1

Kontaktaufnahme

Schreiben Sie uns eine E-Mail und
stellen Ihr Unternehmen kurz vor.

2

Wir besuchen Sie zum Interview

Die Texte schreibt unsere
Redakteurin – für Sie entsteht kein
weiterer Aufwand.

3

Veröffentlichung

Der Artikel wird in eine der nächsten
Print-Ausgaben und unserem Online-
Magazin veröffentlicht.

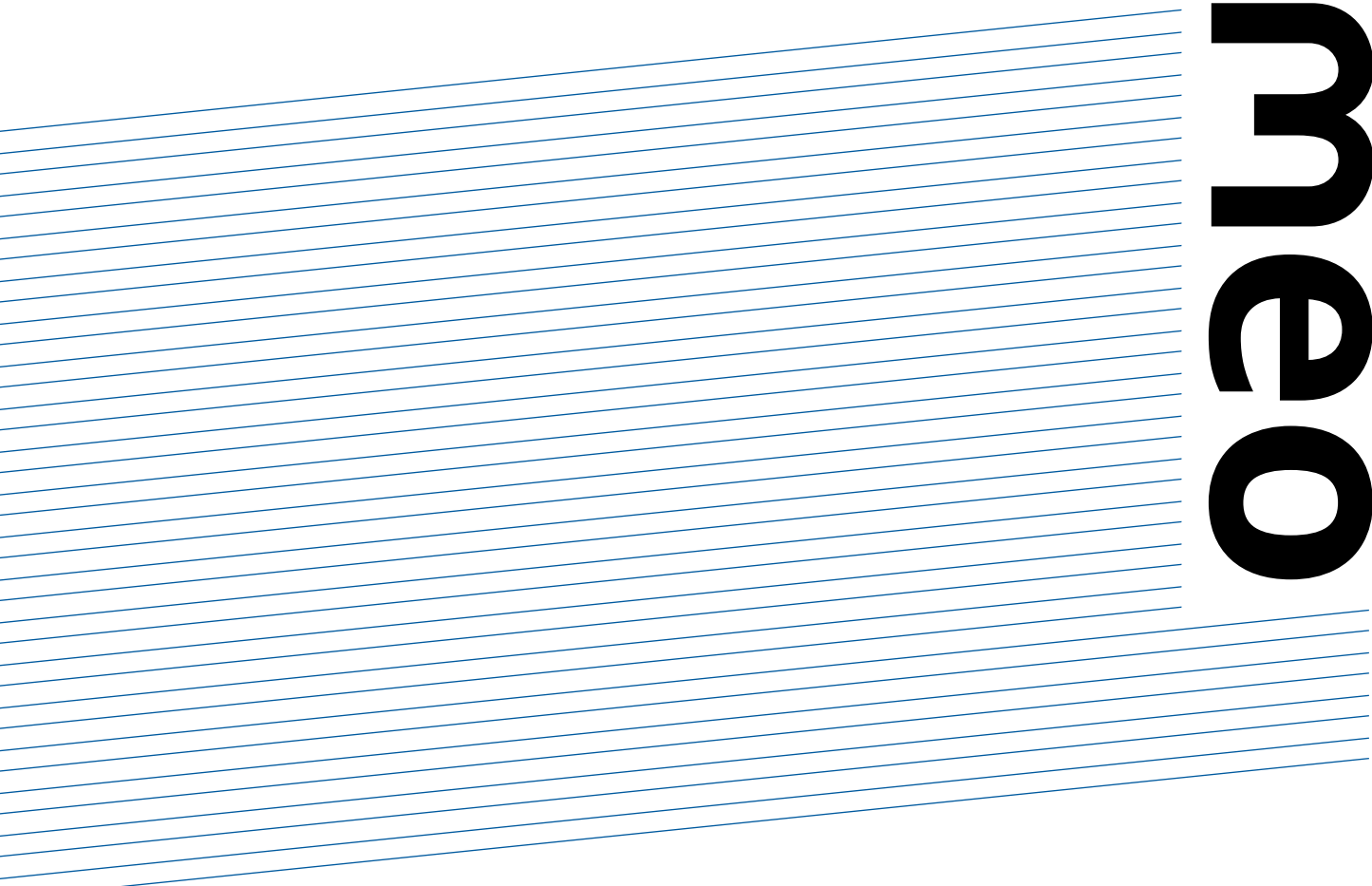
So einfach kommt
Ihr Unternehmen
in die meo!

Schreiben Sie uns und wir besprechen
gemeinsam, wie Ihr Unternehmen in der
meo veröffentlicht werden kann – ob
als Teil eines Branchenschwerpunkts,
Unternehmensportraits oder Beitrags in
der Region. Die Publikation ist für Sie
kostenfrei; das von unserer Fotografin
aufgenommene Bildmaterial stellen
wir Ihnen gern zur Verfügung.

0201 - 18 92 - 214
hallo@meomagazin.de



03
21

A decorative graphic consisting of numerous thin, parallel blue lines that fan out from the left side of the page towards the right, creating a sense of movement and depth. The lines are more densely packed on the left and become more sparse towards the right.

neo

Industrie- und
Handelskammer
für Essen, Mülheim
an der Ruhr,
Oberhausen zu Essen