

WIRTSCHAFTSBERICHT RUHR 2013

Leitmärkte und Produkte



Inhalt

Vorweg gesagt	4
Die Leitmärkte im Überblick	6
Leitmarkt im Fokus: Ressourceneffizienz	8
Leitmarkt Urbanes Bauen & Wohnen	20
Leitmarkt Mobilität	28
Leitmarkt Nachhaltiger Konsum	36
Leitmarkt Gesundheit	44
Leitmarkt Bildung & Wissen	52
Leitmarkt Freizeit & Events	60
Leitmarkt Digitale Kommunikation	68
Industrieller Kern und Unternehmerische Dienste	76
Strukturwandel in der Metropole Ruhr – eine Momentaufnahme	84
Impressum	89

Vorweg gesagt



Wie hat sich die Wirtschaft in der Metropole Ruhr im Vergleich zu Nordrhein-Westfalen und zum Bundesdurchschnitt verändert? Diese zentrale Frage beantwortet der Wirtschaftsbericht Ruhr und dokumentiert – bereits im dritten Jahr – aktuelle Auswertungen der Wirtschaftsstatistik. Der Blick ist dabei auf die Entwicklung der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten, Unternehmensumsätze und regionalen Unternehmensbestände in den Leitmärkten sowie im Bereich des Industriellen Kerns und der Unternehmerischen Dienste gerichtet.

Ein wichtiges Ergebnis der diesjährigen Erhebung: Die innovativen Wachstumsfelder in der Metropole Ruhr haben sich weiter positiv entwickelt und stabilisiert. Dies gilt für den Leitmarkt Ressourceneffizienz mit Umwelttechnik, Abfallwirtschaft und Wasserwirtschaft, den Leitmarkt Mobilität mit Logistik und den Leitmarkt Digitale Kommunikation mit Software und IT-Sicherheit. Der Industrielle Kern und die Unternehmerischen Dienste haben sich sowohl hinsichtlich der technologischen Basis als auch der Marktausrichtung konsolidiert und modernisiert. Allerdings sind in anderen Leitmärkten die strukturpolitischen Erwartungen bisher nicht erfüllt worden: so z. B. in der Gesundheitswirtschaft und in den Leitmärkten Freizeit & Events oder Mobilität. Für ein besseres Verständnis der Gesamtentwicklung in den Leitmärkten sowie im Industriellen Kern und in den Unternehmerischen Diensten liefert das Schlusskapitel eine resümierende Auswertung mit Blick auf die letzten fünf Jahre.

Im Vordergrund der handlungsleitenden Strategie einer „Neuen urbanen Ökonomie“ steht für die Wirtschaftsförderung in der Region das Ziel, innovative Produkte und Dienstleistungen zu fördern, die neue Lösungen für städtische Infrastrukturen und für kundengerechte Versorgung in der Metropole Ruhr liefern können. Klimaschutz und demogra-

fische Umschichtungen erfordern erhebliche Anpassungsprozesse. Zugleich wachsen Ansprüche und Bedürfnisse auf Kundenseite hinsichtlich einer qualitativ hochwertigen und flexiblen Versorgung mit Gütern und Dienstleistungen. Für die Leitmärkte Mobilität, Urbanes Bauen & Wohnen, Gesundheit oder Nachhaltiger Konsum gilt dies in besonderer Weise.

Mit der „Neuen urbanen Ökonomie“ verbindet sich auch das Effizienzanliegen, in der Produktion von Gütern und Dienstleistungen Ressourcen sparsamer einzusetzen. Dabei geht es nicht um einen Verzicht auf wohlfahrtssteigernde Leistungen wie Energie, Konsum und Mobilität für die Stadtbevölkerung. Für Unternehmen, die Vorprodukte erbringen, und solche, die Güter und Dienstleistungen erstellen, wie z. B. chemische Betriebe, metallverarbeitende Unternehmen, Energieversorger, Bauunternehmen, Handwerker, IT-Dienstleister, Logistiker und Händler, gehört diese Maxime vielfach schon zum Tagesgeschäft. Ausgewählte Beispiele solcher innovativen Produkte und Dienstleistungen zeigen in diesem Bericht, wie konsequent sich die Unternehmen des Ruhrgebiets bereits auf die zukünftigen Herausforderungen eingestellt haben.

Best Practice für neue Produktentwicklungen

Im Wirtschaftsbericht Ruhr werden erstmals neue Produkte und Dienstleistungen aus der Region vorgestellt, die stellvertretend für branchenübergreifende Wertschöpfungsketten stehen und einen klaren Fokus auf die Bedürfnisse der Nachfrager haben. Um die Funktionslogiken neuer Wertschöpfungsmuster und die Entstehungsgeschichten konkreter Produkte und Innovationen besser bewerten zu können, wurden mit ausgewählten Unternehmen Interviews geführt. Die Ergebnisse zeigen eindrucksvolle unternehmerische Prozesse und Innovationsgeschichten – von der Ideenbildung bis zum Produkt.

Die Beispiele werden in den einzelnen Kapiteln zu den Leitmärkten sowie zum Industriellen Kern und in den Unternehmerischen Diensten vorgestellt, zeichnen ein lebendiges Bild vom Strukturwandel und verdeutlichen die Vielfältigkeit der sozioökonomischen Veränderungsprozesse in der Metropole Ruhr. Neu gegründete Unternehmen wie Emmas Enkel mit ihrem Angebot, online Lebensmittel einzukaufen, oder die Tarm Showlaser GmbH mit ihren weltweit gefragten Lasershows zeigen, dass sich neue Ideen auch ohne öffentliche Förderung erfolgreich umsetzen lassen. Gleiches gilt für die Firma Hase Spezialräder, die gänzlich neue Mobilitätslebnisse verspricht. Das Beispiel der Anlagen von der Wabe Wasseraufbereitung GmbH, die im Kapitel Leitmarkt Ressourceneffizienz vorgestellt werden, belegt, welche Bedeutung die Metropole Ruhr als Referenz- und Erprobungsfeld von Produkten aus der Region für die weitere internationale Vermarktung hat. Familienunternehmen wie Wilo SE mit ihrem Heizungssystem Geniux oder Großunternehmen wie die Evonik Industries AG mit ihrem Klebstoff VESTOPLAST zeugen davon, wie kontinuierliche und systematische Weiterentwicklungsprozesse zu qualitativ hochwertigen und wirtschaftlich erfolgreichen Produkten führen können. Die IT-Sicherheitsfirma Escrypt GmbH - Embedded Security wiederum bezieht wichtige Impulse aus ihrem eigenen innovativen Gründungsumfeld, den Universitäten der Metropole Ruhr. Exemplarisch für neue Bildungsangebote steht die Medienakademie WAM im Leitmarkt Bildung & Wissen, die ihre Studenten praxisnah darauf vorbereitet, Führungspositionen in kreativen Berufen zu übernehmen. Und für den Gesundheitsmarkt zeigt das Architektenbüro Jaenicke, wie sich soziales Engagement in gesellschaftlichen Problemlagen zu einem attraktiven Dienstleistungsangebot entwickeln kann.

Die Beispiele verdeutlichen, dass Innovationen immer häufiger an Schnittstellen einzelner Leitmärkte erfolgen. Hier verbinden sich unterschiedliche Technologien und Themenkomplexe zu Produktneuheiten, die regionale und internationale Nachfrage generieren können. Für die Wirtschaftsförderung in der Metropole Ruhr stellt sich diesbezüglich die Frage, inwieweit sich diese vielfältigen innovativen Aktivitäten durch einen gemeinsamen Rahmen weiter vorantreiben und profilieren lassen. Eine Fokussierung auf das Leitbild der „Neuen urbanen Ökonomie“ bietet dabei viele Vorteile.

Allerdings muss ein solch analytisches Leitbild mit Beispielen aus der Praxis angereichert werden. Es wird in Zukunft darum gehen, verschiedene Projekte, wissenschaftliche Kompetenzen und städtische Initiativen so zu bündeln, dass sie eng mit wirtschaftlichen Innovationsstrategien in den Unternehmen verknüpft werden können. Wettbewerbsfähigkeit in Spitzentechnologien und hochgradig spezialisierte Dienstleistungen werden immer auch von einer anspruchsvollen und zukunftsweisenden regionalen Leitnachfrage getrieben. Dafür hat die Metropole Ruhr in ihrer bundesweit einmaligen Struktur als Städtelandschaft die besten Voraussetzungen.

Genauer betrachtet – der Leitmarkt Ressourceneffizienz

Der aktuelle Wirtschaftsbericht Ruhr analysiert in einem vertiefenden Kapitel den Leitmarkt Ressourceneffizienz, da dieser auf die Herausforderungen im Bereich des Umwelt- und Klimaschutzes seit Jahren konsequent erfolgreich durch Produkte und Dienstleistungen antwortet. Methodisch sind dazu unter anderem Patentanmeldungen ausgewertet worden, die im Ruhrgebiet zwischen 2005 und 2012 registriert wurden. Auch die Analyse von Forschungsprojekten zeigt, dass Hochschulen und Unternehmen aus der Region Innovationen vorangetrieben und so die Grundlage für neue Produkte gelegt haben. Nicht zuletzt deswegen ist die Metropole Ruhr im Vergleich mit anderen Metropolregionen heute der wichtigste Standort für Umweltschutzunternehmen in Deutschland. Dank der vielfältigen Angebote an den universitären Einrichtungen verfügt die Region zudem über entsprechend gut ausgebildete Fachkräfte.

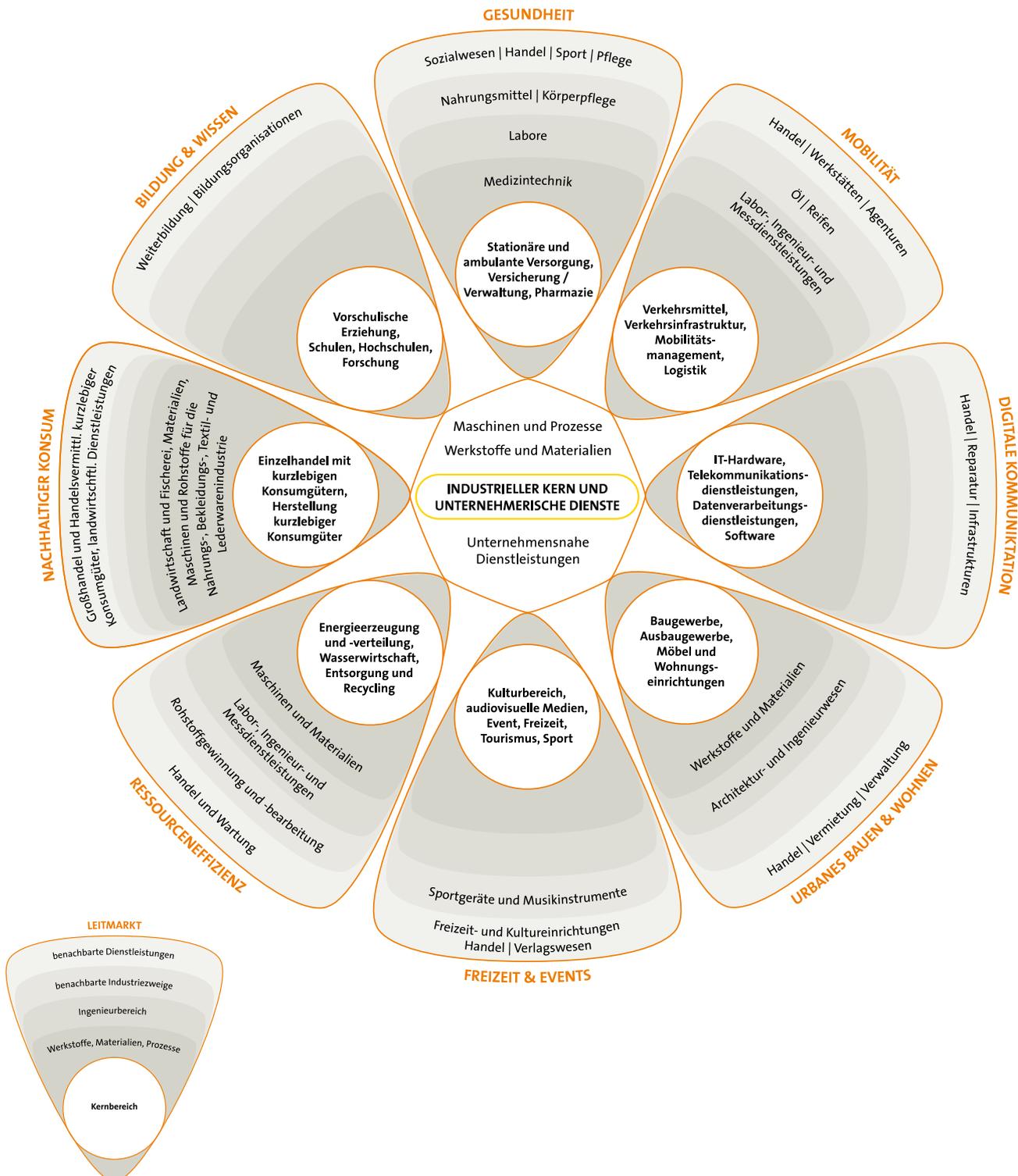


Rasmus C. Beck

Geschäftsführer Wirtschaftsförderung metropoleruhr GmbH

Die Leitmärkte im Überblick | Grafik

Der Definition und Profilierung der Leitmärkte liegt grundsätzlich eine ökonomische Betrachtungsweise zugrunde. Die hier abgebildeten Zuordnungen zu den Leitmärkten beziehen sich auf die Begrifflichkeiten der Wirtschaftszweigklassifizierung 2008.



Die Leitmärkte im Überblick | Zahlen

	Sozialversicherungs- pflichtig Beschäftigte Juni 2012	Anteil an der Gesamtwirtschaft
Industrieller Kern und Unternehmerische Dienste		
Metropole Ruhr	289.280	18,4 %
NRW	1.152.159	19,0 %
BRD	4.787.484	16,6 %
Gesundheit		
Metropole Ruhr	266.603	16,9 %
NRW	935.821	15,5 %
BRD	4.414.872	15,3 %
Urbanes Bauen & Wohnen		
Metropole Ruhr	177.231	11,2 %
NRW	699.302	11,6 %
BRD	3.368.011	11,6 %
Mobilität		
Metropole Ruhr	157.716	10,0 %
NRW	579.871	9,6 %
BRD	3.384.938	11,7 %
Nachhaltiger Konsum		
Metropole Ruhr	105.346	6,7 %
NRW	460.214	7,6 %
BRD	2.267.954	7,8 %
Ressourceneffizienz		
Metropole Ruhr	95.163	6,0 %
NRW	235.386	3,9 %
BRD	1.025.594	3,5 %
Freizeit & Events		
Metropole Ruhr	79.425	5,0 %
NRW	342.163	5,7 %
BRD	1.820.563	6,3 %
Bildung & Wissen		
Metropole Ruhr	75.318	4,8 %
NRW	272.474	4,5 %
BRD	1.360.837	4,7 %
Digitale Kommunikation		
Metropole Ruhr	45.597	2,9 %
NRW	215.293	3,6 %
BRD	1.029.634	3,6 %



Leitmarkt im Fokus: Ressourceneffizienz

Die Nachfrage nach ressourcenschonenden Verfahren, Produkten und Technologien sowie dem effizienten Einsatz von Primärenergie, natürlichen Bodenschätzen, Wasser oder veredelten Rohstoffen wird in den nächsten Jahren weltweit steigen. Denn der hohe Verbrauch natürlicher Ressourcen durch den Menschen hat die globalen Umweltprobleme und den Klimawandel zu Schlüsselthemen werden lassen. Die Lösung dieser Probleme ist keinesfalls nur mit Kosten verbunden – hier liegen auch ganz neue Marktchancen und damit Beschäftigungspotenziale.

Diese Erkenntnis ist nicht neu – und in der Metropole Ruhr gibt es schon lange gute Beispiele dafür. Den jahrzehntelangen Arbeitsplatzverlusten im Steinkohlenbergbau stehen Beschäftigungsgewinne und eine neue Wertschöpfung in den Branchen gegenüber, die sich mit der Beseitigung und Vermeidung von Umweltschäden neue Geschäftsfelder erobert haben. Gut nachvollziehbar ist dies anhand der wachsenden Bedeutung von Maschinen- und Prozesstechnikproduzenten. Die Beschäftigtenzahl liegt mittlerweile über jener im Steinkohlenbergbau und illustriert damit eindrücklich den wirtschaftlichen Strukturwandel in der Metropole Ruhr.

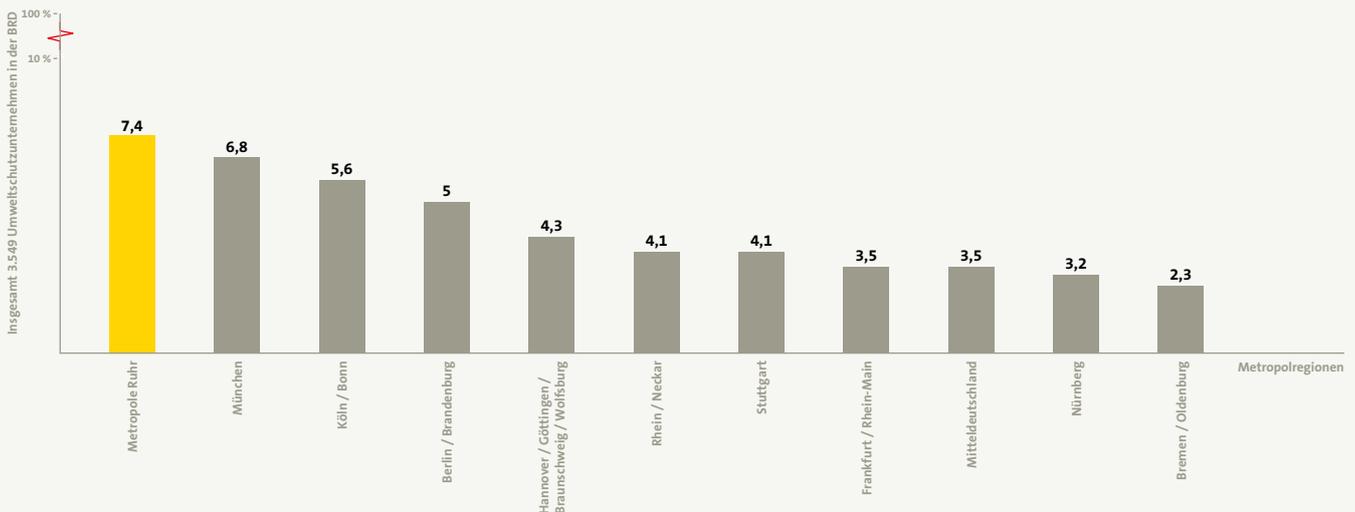


Ressourceneffizienz als Marktchance

Auch wenn Strukturwandel längerfristig zu verstehen ist, zeigt der Blick auf die aktuelleren Beschäftigtenentwicklungen im Ruhrgebiet für den Zeitraum zwischen 2008 und 2012 deutlich die Veränderungsprozesse in diesem Leitmarkt. Per Saldo verringerte sich die Zahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten in diesen fünf Jahren um rund 2.000 Personen. Dahinter verbergen sich jedoch sehr unterschiedliche Entwicklungen. Während vor allem im Steinkohlenbergbau die Zahl der Arbeitsplätze stetig sank (ca. –8.000), konnten Unternehmen im Entsorgungs- und Recyclingsektor sowie die Maschinen- und Prozesstechnikhersteller ihre Arbeitsplätze in vergleichbarer Größenordnung ausbauen (+8.109). Beide Leitmarktbereiche der Region sind über die Jahre konti-

der die Umwelt – und einen schonenderen Umgang damit – im Fokus hatte. Luft- und Wasserreinhaltung oder der Umgang mit industriellen Abfällen wurden gesetzlich umfassender geregelt. Die Umsetzung der umweltpolitischen Vorgaben verlangte nach neuen technischen und organisatorischen Lösungen. Für viele Unternehmen, die zu der traditionellen montanbasierten Wertschöpfungskette gehörten, bot sich die Möglichkeit, ihre Markt- und Produktportfolios lukrativ zu erweitern. Die technologischen Erfahrungen auf ihren klassischen Absatzmärkten dienten dabei häufig als Basis für Innovationen auf dem sich relativ schnell entwickelnden Umweltschutzmarkt. Die Lösung der Emissionsprobleme einer von Montanindustrie und Grundstoffchemie geprägten Industriestruktur sorgte für eine wachsende Nachfrage nach

Anteil der Umweltschutzunternehmen in ausgewählten Metropolregionen am Bund gesamt



nuerlich und schneller als im Bundesgebiet gewachsen. Die mit diesen Wachstums- und Schrumpfungsprozessen verbundenen Gewichtsverlagerungen von Branchen zeigen sich nicht nur in den messbaren Verschiebungen der regionalen Beschäftigung. Eine klare Veränderung lässt sich auch bei den technologischen Spezialisierungen und den Technologieportfolien der regionalen Unternehmen feststellen. Dies ist eine Reaktion darauf, dass die ökologischen Probleme, die es zu lösen gilt, vielschichtiger geworden sind. Die Metropole Ruhr verfügt also mittlerweile über ein breites Erfahrungswissen, das sich anbietet, um die im Leitmarkt Ressourceneffizienz vorhandenen ökonomischen Chancen zu nutzen.

Bereits Ende der 70er Jahre entstand – unterstützt durch eine sich ausdifferenzierende Umweltpolitik – ein neuer Markt,

modernen Technologien für die Beseitigung und Vermeidung von Umweltbelastungen. Die Region und ihre Unternehmen profitierten von diesem ökonomischen Wachstumspfad. Dies zeigt sich heute in der starken Position, die der Leitmarkt Ressourceneffizienz in der Metropole Ruhr einnimmt.

Mittlerweile ist das Ruhrgebiet ein wichtiger Standort für die Rekrutierung von Fachkräften, da die Hochschulen Umwelt- und Ressourcenthemen in vielfältiger Weise in ihrem Lehr- und Forschungskanon aufgegriffen haben. Vor diesem Hintergrund gilt die Metropole Ruhr als eine der zentralen Angebots- und Nachfrageregionen im Leitmarkt Ressourceneffizienz, deren Stellung sich an einer Reihe von Indikatoren wie den Unternehmensbeständen und Innovationspotenzialen der Region festmachen lässt.

Wichtigster Standort für Umweltschutzwirtschaft in Deutschland

„Umweltmarkt von A-Z“, eine der zentralen Anbieterdatenbanken im Umweltschutzmarkt, verzeichnete im April 2013 insgesamt 3.549 deutsche Umweltschutzunternehmen. Mit einem Anteil von 7,4 % an diesen Unternehmen ist die Metropole Ruhr damit unter den Metropolregionen der wichtigste Standort der deutschen Umweltschutzwirtschaft. Dabei verfügen die Unternehmen der Metropole Ruhr über eine breite Angebotspalette. Lediglich knapp 9 % konzentrieren sich auf einen einzelnen Produktbereich. Die weitaus überwiegende Mehrzahl der Unternehmen bietet Produkte und Dienstleistungen in mehreren Umweltsparten an. Die beiden wichtigsten Bereiche mit einem Anteil von knapp über 44 % stellen der Abfall- sowie der Wasser- und Abwasserbereich dar.

Das Spektrum der angebotenen Leistungen reicht vom Anlagen- und Deponiebau über Trinkwassergewinnung bis hin zu Technik- und Dienstleistungsangeboten für die Sammlung und den Transport sowie Verfahren und Technologien für die Aufbereitung und Reinigung von industriellen Abwässern. Beispiele hierfür liefern Unternehmen wie die Cornelsen Umwelttechnologie GmbH und die Aquadosil Wasseraufbereitung GmbH, die beide in Essen ansässig sind und sich auf die Trinkwasseraufbereitung spezialisiert haben, ferner die Wabe Wasseraufbereitung GmbH in Gelsenkirchen mit dem Schwerpunkt der Aufbereitung und Kreislaufführung industrieller Prozessflüssigkeiten. Darüber hinaus liefert Wilo SE aus Dortmund neben Pumpen für die Heizungs- und Klimatechnik auch Pumpsysteme für die Wasserversorgung und die Aufbereitung von Ab- und Schmutzwässern.

Techniken und Verfahren zur Luftreinhaltung haben rund 33 % der Unternehmen in der Metropole Ruhr im Angebot, gefolgt von mess- und regeltechnischen Verfahren (20,5 %). Beispielhaft sind hier die Düchting Pumpen Maschinenfabrik GmbH & Co. KG in Witten mit ihren Angeboten im Bereich der Rauchgasreinigung oder der Wasserentsalzung sowie die Krohne Messtechnik GmbH & Co. KG in Duisburg mit ihren messtechnischen Verfahren in der industriellen Prozesstechnik oder der Wasser- und Abwasserwirtschaft zu nennen.

Dienstleistungen und Anlagen im Recyclingbereich werden von rund 20 % der Unternehmen in der Region erbracht, wie beispielsweise der Accurec GmbH in Mülheim an der Ruhr, die sich mit einer selbst entwickelten Verfahrenstechnik auf die Wertstoffrückgewinnung von Batterien und Akkumulatoren spezialisiert hat. Weitere 20 % beschäftigen sich mit umweltschutzbezogenen Soft- und Hardwarelösungen, wie etwa die Tegos GmbH in Dortmund, die branchenspezifische Softwarelösungen für die Entsorgungs- und Recyclingwirtschaft anbietet.

Energierregion mit Nachholbedarf – fossile Energieträger sind nach wie vor dominant

Energieerzeugung hat in NRW und speziell im Ruhrgebiet eine traditionell starke Bedeutung. Zurückzuführen ist diese auf die Vorkommen fossiler Energieträger, insbesondere Lagerstätten von Kohle, sowie günstige Verkehrsinfrastrukturen, nicht zuletzt die Wasserwege, welche wiederum den hohen Besatz an energieintensiven Unternehmen erklären. Im Jahr 2011 kamen nach Berechnungen des Ministeriums für Klimaschutz, Umwelt, Landwirtschaft, Natur- und Verbraucherschutz rund 29 % der in Deutschland erzeugten Strommenge aus NRW. Mit 73 % stammt ein überproportional hoher Anteil des erzeugten Stroms allerdings nach wie vor aus traditionellen Energiequellen (Stein- und Braunkohle). Lediglich 7,8 % der produzierten Strommenge basierten auf regenerativen Energien. Im übrigen Bundesgebiet lag der entsprechende Anteil bei über 25 %. Neben dieser stärkeren Ausrichtung auf traditionelle Energieträger dürfte hierfür auch die überdurchschnittliche Präsenz energieintensiver Industriebetriebe in NRW eine Rolle spielen. So entfielen auf die Industrieunternehmen des Landes über 39 % des nordrhein-westfälischen Primärenergieverbrauchs. Im Bundesdurchschnitt lag der entsprechende Anteil im Jahr 2011 um über 9 Prozentpunkte niedriger (EnergieDaten. NRW 2012). In der Konsequenz gehörten nach Berechnungen des Bundesverbandes der Energie- und Wasserwirtschaft die Metropole Ruhr und die übrigen nordrhein-westfälischen Landesteile zu den Nettozahlern im Kontext des Erneuerbare-Energien-Gesetzes. 1,74 Mrd. Euro an Erlösen aus Netzeinspeisungen aus regenerativen Energiequellen standen im Jahr 2012 verbrauchsbedingte Zahlungen von 3,12 Mrd. Euro gegenüber.

Energetische Sanierung als große Herausforderung

Auch in anderen Bereichen der Nachfrageseite finden sich Hinweise darauf, dass in der Metropole Ruhr noch große, bislang nicht ausreichend genutzte Potenziale für den Leitmarkt Ressourceneffizienz schlummern. Aktuelle Beispiele gibt es bei der Nutzung erneuerbarer Energien als Primärenergiequelle in neuen Wohngebäuden. Nach Erhebungen von IT.NRW waren im Landesdurchschnitt rund 35 % der genehmigten Wohngebäude 2012 mit derartigen Energieträgern (zum Beispiel Photovoltaik oder Geothermie) ausgestattet; im Vorjahresvergleich ein Plus von 5 Prozentpunkten. Demgegenüber war in der Metropole Ruhr zwar ein durchaus vergleichbarer Zuwachs zu beobachten, die entsprechende Nutzungsquote lag allerdings bei lediglich 31,4 %.

Innerhalb der Region waren große Schwankungen in der Verbreitung der Energieträger für erneuerbare Energien zu beobachten. Städten und Kreisen mit deutlich überdurchschnittlichen Nutzungsraten wie Bottrop (58,8 %), Hagen (56,7 %) sowie dem Kreis Wesel (44,4 %) und dem Ennepe-Ruhr-Kreis (43,8 %) standen Städte wie Duisburg (15,5 %), Bochum (17,4 %) oder Herne (17,6 %) mit deutlich unterdurchschnittlicher Nutzung erneuerbarer Energien gegenüber.

Auch wenn die Zahlen lediglich den Gebäudeneubau und nicht den Bestand erfassen, deuten sie auf einen erheblichen Nachholbedarf in der Region hin. Größere Herausforderungen dürften in diesem Kontext zudem im Gebäudealtbestand und seinem großen energetischen Sanierungsbedarf liegen. In der Metropole Ruhr sind nach Angaben von IT.NRW rund 27 % der bestehenden Wohngebäude vor 1949 gebaut worden, über 72 % vor 1979. Der Anteil dieser Gebäude am Gebäudebestand insgesamt liegt in der Region um rund 8 % über dem Landesdurchschnitt. Gerade im Bereich der Gebäudesanierung liegen für Unternehmen im Leitmarkt Ressourceneffizienz offensichtlich noch große, bislang nicht vollständig ausgeschöpfte Potenziale. Dies in eine wirksame Nachfrage zu übersetzen und entsprechende Produkte anzubieten, stellt sicherlich die Herausforderung in diesem Leitmarkt dar.

Welche Investitionspotenziale gibt es?

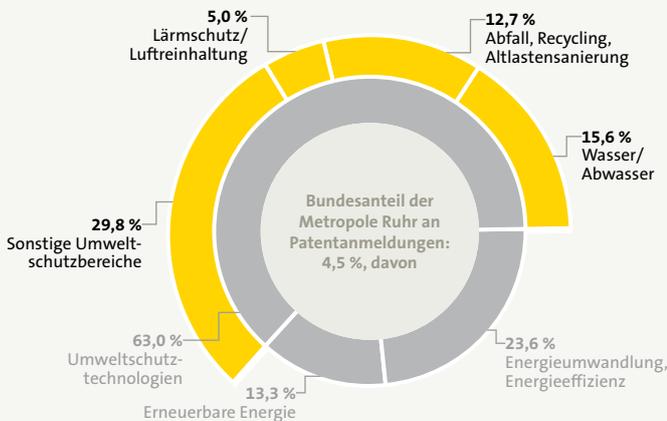
Wichtige Voraussetzungen zur Stärkung und zum weiteren Ausbau der bestehenden Potenziale im Leitmarkt Res-

sourceffizienz sind gegeben. Die Innovationskraft bildet sich insbesondere in der Anzahl der geförderten Projekte und neu angemeldeten Patente ab. So weist die Forschungsdatenbank des Umweltbundesamtes (UFORDAT), die laufende und abgeschlossene Forschungs- und Entwicklungsprojekte mit Umweltbezug dokumentiert, für den Zeitraum zwischen 2008 und April 2013 insgesamt knapp über 17.000 laufende Forschungsprojekte aus Deutschland aus. Davon entfallen 2.807 Projekte auf NRW. Mit einem Anteil von 16,5 % liegt das Land damit gleichauf mit Baden-Württemberg, gefolgt von Bayern (11,7 %), Sachsen (9,4 %), Niedersachsen (8,4 %), Berlin (7,6 %) und Hessen (6,1 %). Über 26 % der nordrhein-westfälischen Projektnehmer stammten aus der Metropole Ruhr. Legt man als Vergleichsmaßstab die Gesamtzahl der zwischen 2008 und 2010 vom Bund und der Deutschen Forschungsgemeinschaft geförderten Forschungsprojekte zugrunde, so liegt der Anteil der Metropole Ruhr hier bei 24,5 %. Die Region weist damit in den für den Leitmarkt Ressourceneffizienz relevanten Projektbereichen eine stärkere Präsenz auf als die Vergleichsregionen.

Knapp über 60 % der insgesamt 734 geförderten Projekte wurden von Hochschulen und Forschungseinrichtungen der Region durchgeführt. Bei über 36 % der Projekte lag die Federführung bei Unternehmen, die ihren Standort in der Metropole Ruhr haben. Inhaltlich deckten die Forschungsvorhaben ein breites Spektrum ab. Beispiele sind Vorhaben in den Bereichen Solar- und Photovoltaik (u. a. Solarkraftwerke, Zellen- und Kollektorentechnik), Brennstoffzellentechnik, Bioenergie, Effizienzsteigerung in der Kraftwerkstechnik, Verfahren im Bereich der Wärmespeicherung und Wärmedämmung, Rückgewinnung von werthaltigen Rohstoffen oder Forschungen im Bereich der Elektromobilität. Über 65 % der im Ruhrgebiet durchgeführten Forschungsprojekte konzentrierten sich auf die Universitätsstandorte Duisburg (19,6 %), Dortmund (16,6 %), Bochum (14,6 %) und Essen (14,6 %). Weitere 29,6 % verteilen sich auf die Städte Oberhausen (9,4 %), Mülheim an der Ruhr (6,1 %), Gelsenkirchen (4 %) sowie den Kreis Recklinghausen (5,9 %) und den Ennepe-Ruhr-Kreis (4,2 %). Die restlichen 5 % entfielen auf die übrigen Städte und Kreise der Region.

Positive Rückschlüsse auf die Innovationspotenziale der Metropole Ruhr lassen auch die Patentanmeldungen im

Patentanmeldungen in den leitmarktrelevanten Technikfeldern in der Metropolregion Ruhr



Leitmarkt Ressourceneffizienz zu. Insgesamt wurden im Zeitraum 2005 bis 2012 von deutschen Erfindern 7.580 Patentanmeldungen beim europäischen Patentamt vorgenommen. Davon entfielen knapp 1.200 Anmeldungen auf NRW. Über 28,4 % dieser Anmeldungen stammten aus der Metropolregion Ruhr. Dies entspricht einem Bundesanteil von 4,5 %. Insgesamt entfielen in den leitmarktrelevanten Technikfeldern 23,6 % der Patentanmeldungen aus der Metropolregion Ruhr auf den Technikbereich Energieumwandlung, Energieeffizienz, weitere 13,3 % beschäftigten sich mit Erfindungen im Bereich erneuerbarer Energien, 63 % entfielen auf Umweltschutztechnologien (Wasser/Abwasser: 15,6 %; Abfall, Recycling, Altlastensanierung: 12,7 %; Lärmschutz/Luftreinhaltung: 5 %; sonstige Umweltschutzbereiche: 29,8 %).

In allen hier aufgeführten Umweltschutzbereichen weist das Ruhrgebiet ein deutlich stärkeres Engagement und größeres Spezialisierungsprofil auf, als dies im Bundesdurchschnitt der Fall ist. So liegen die Anteile der jeweiligen Umweltschutztechnologiebereiche an den gesamten Patentanmeldungen aus der Region über den entsprechenden bundesdeutschen Werten. Abweichungen davon gibt es lediglich in den energiebezogenen Technikbereichen (Energieumwandlung, Energieeffizienz, erneuerbare Energien). Hier hat die Metropolregion Ruhr im Gegensatz zu anderen Regionen keine stärkeren Spezialisierungen im Patentaufkommen.

In der Summe entfielen zwischen 2005 und 2012 über 79 % der Patentanmeldungen beim europäischen Patentamt auf die Metropolregion Ruhr. Innerhalb der Region konzentrierten sich die leitmarktrelevanten Patentanmeldungen auf die Städte Essen (26,8 %), Dortmund (17,7 %), Mülheim an der Ruhr (9,4 %), Duisburg (5,3 %) sowie auf die Kreise Wesel (12,1 %) und Recklinghausen (8 %).

Der Leitmarkt Ressourceneffizienz spielt für das Innovationssystem der Metropolregion Ruhr insgesamt eine wichtige Rolle. In den für die Region wichtigen Zukunftsfeldern – wie den Bereichen integrierte Energiesysteme, integriertes Ressourcenmanagement und Wasserwirtschaft sowie im Bereich der Umwelttechnik – sind gut ausgebaute Potenziale vorhanden, deren weiterer Entwicklung und Stärkung auch in Zukunft eine erhöhte Aufmerksamkeit zukommen sollte.

Quelle für Grafiken

S. 10: Umweltmarkt von A-Z: Springer-VDI-Verlag: Internetdatenbank Umweltschutzmarkt; [http://www.umweltmagazin.de/umwelt/extern.php?data\[id\]=269](http://www.umweltmagazin.de/umwelt/extern.php?data[id]=269) (Stand April 2013; Auswertungen durch IAT).

S. 13: Europäisches Patentamt, Patentdatenbank Espace Bulletin (Auswertungen durch IAT 2013).

Weitere Informationen über Trends und Entwicklungen im Leitmarkt Ressourceneffizienz:

BDEW Bundesverband der Energie- und Wasserwirtschaft e.V., Hrsg. (2013); Energie-Info – Erneuerbare Energien und das EEG: Zahlen, Fakten, Grafiken – 2013, Berlin.

DFG (2012): Förderatlas 2012. Kennzahlen zur öffentlich finanzierten Forschung in Deutschland, Bonn.

IT.NRW (2013): Genehmigte Wohngebäude in Nordrhein-Westfalen 2012 mit erneuerbaren Energien als primäre Heizenergie.

IWR (2012): Zur Lage der Regenerativen Energiewirtschaft in Nordrhein-Westfalen 2011, Teil 1 Monitoringbericht.

IWH, ista-IWH-Energieeffizienzindex (<http://www.iwh-halle.de/projects/2010/ista/d/download.asp>).

Michelsen, C./ Zumbro, T./ Claudy, M. (2012): Von „grünen Investitionen“ und „glühenden Landschaften“: Was sind die Treiber des Heizenergieverbrauchs in Mehrfamilienhäusern? – Ergebnisse auf Grundlage des ista-IWH-Energieeffizienzindex, in: IWH, Wirtschaft im Wandel, Jg. 18 (10), 2012, S. 300-307.

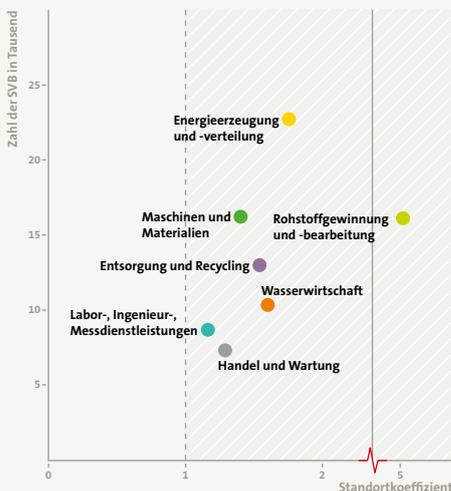
Ministerium für Klimaschutz, Umwelt, Landwirtschaft, Natur- und Verbraucherschutz des Landes Nordrhein-Westfalen, Hrsg. (2012): EnergieDaten.NRW 2012. Umweltbundesamt, Forschungsdatenbank UFORDAT (Auswertungen durch IAT).



SVB-Anteile der Teilbereiche am Leitmarkt Ressourceneffizienz



Bedeutung der einzelnen Teilbereiche



(Standortkoeffizient größer 1: Anteil des Bereichs an der Gesamtbeschäftigung in der Metropole Ruhr höher als im Bundesdurchschnitt)

Quelle: StaBu, IT.NRW, BA; Berechnungen des IAT, Stand 2012.

Abgrenzung des Leitmarktes

Im ersten Kernbereich des Leitmarktes Ressourceneffizienz sind die Aktivitäten der Elektrizitätserzeugung, -verteilung und des direkt darauf bezogenen Handels wie auch die entsprechenden Funktionen der Gasversorgung und -verteilung zusammengefasst. Im zweiten Kernbereich geht es um die Wasserwirtschaft, also Unternehmen aus den Bereichen Gewinnung und Verteilung von Wasser, Wasserbau, Kanalisation sowie Betreiber von Kläranlagen. Im dritten Kernbereich liegen die mit Entsorgung und Recycling verbundenen Tätigkeiten. Die benachbarten Dienstleistungen umfassen Unternehmen aus der Sanitär- und Elektroinstallation sowie dem dazugehörigen Groß- und Einzelhandel. Unter den benachbarten Industrien finden sich vor allem die vorgelagerten Tätigkeiten der Rohstoffgewinnung und -verarbeitung, z. B. der Bergbau oder die Gas- und Ölgewinnung und -verarbeitung. Hersteller von Solartechnik, Generatoren, Transformatoren und Batterien, Unternehmen der Mess- und Regeltechnik und des Maschinenbaus sind im Bereich Maschinen und Materialien angesiedelt. Ingenieurbüros sowie Büros für wirtschaftlich-technische Beratung oder chemische Untersuchungen bilden den abschließenden Bereich der Labor-, Ingenieur- und Messdienstleistungen.

Bedeutung und Stärken

Die Metropole Ruhr hat im Leitmarkt Ressourceneffizienz eine sehr starke Position und eine ausgeprägte Spezialisierung. In allen Leitmarktsparten liegen die Beschäftigtenanteile über den entsprechenden Bundeswerten. In Bottrop und den beiden Kreisen Recklinghausen und Wesel spiegeln sich in den überdurchschnittlichen Beschäftigtenanteilen des Leitmarktes zwar noch traditionelle Bereiche wie der Steinkohlenbergbau wider, allerdings weist die überwiegende Zahl der Städte und Kreise in der Region auch in anderen Leitmarkt Bereichen wie der Wasserwirtschaft, dem Entsorgungs- und Recyclingbereich sowie in den Labor-, Ingenieur- und Messdienstleistungen überdurchschnittliche Beschäftigtenanteile auf, z. B. in den Städten Herne, Mülheim an der Ruhr und Oberhausen.

Unternehmen und Umsätze

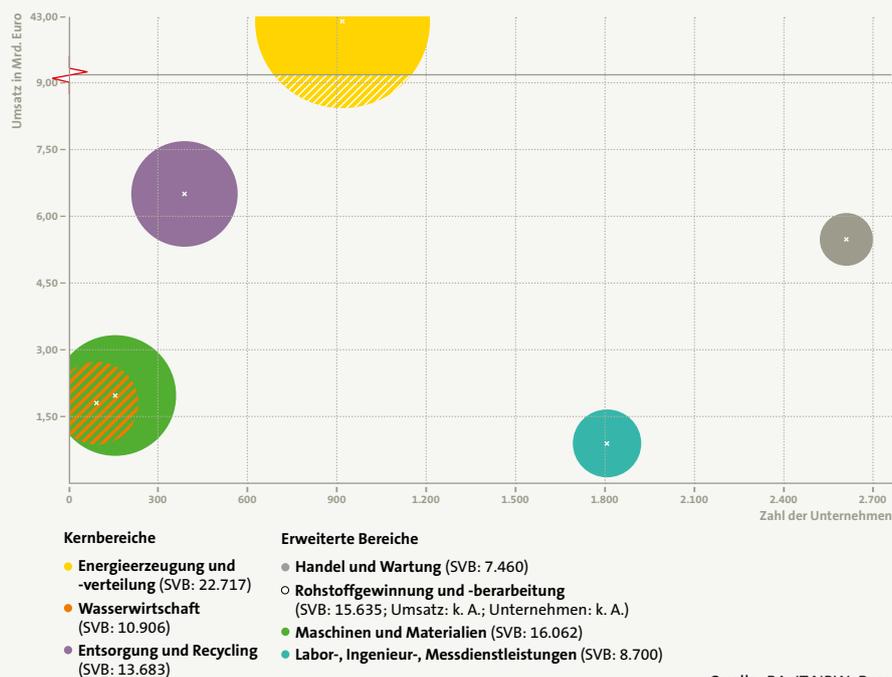
Insgesamt boten im Jahr 2011 mehr als 6.000 Unternehmen in der Metropole Ruhr Güter und Dienstleistungen im Leitmarkt Ressourceneffizienz an. Mehr als 43 % der Anbieter

stammen aus dem Bereich Handel und den wartungsbezogenen Dienstleistungen. Weitere 30 % der Betriebe bieten leitmarktbezogene Labor-, Mess- und Ingenieurdienstleistungen an. Die größten Unternehmenszuwächse waren bei der Energieerzeugung und -verteilung zu beobachten. Nennenswerte Steigerungen gab es zudem bei den benachbarten Dienstleistungen. In dieser Leitmarktsparte waren zwischen 2010 und 2011 vor allen Dingen im Bereich der Wärmedämmung Zuwächse feststellbar. Insgesamt wurde im Leitmarkt Ressourceneffizienz 2011 ein Umsatz von

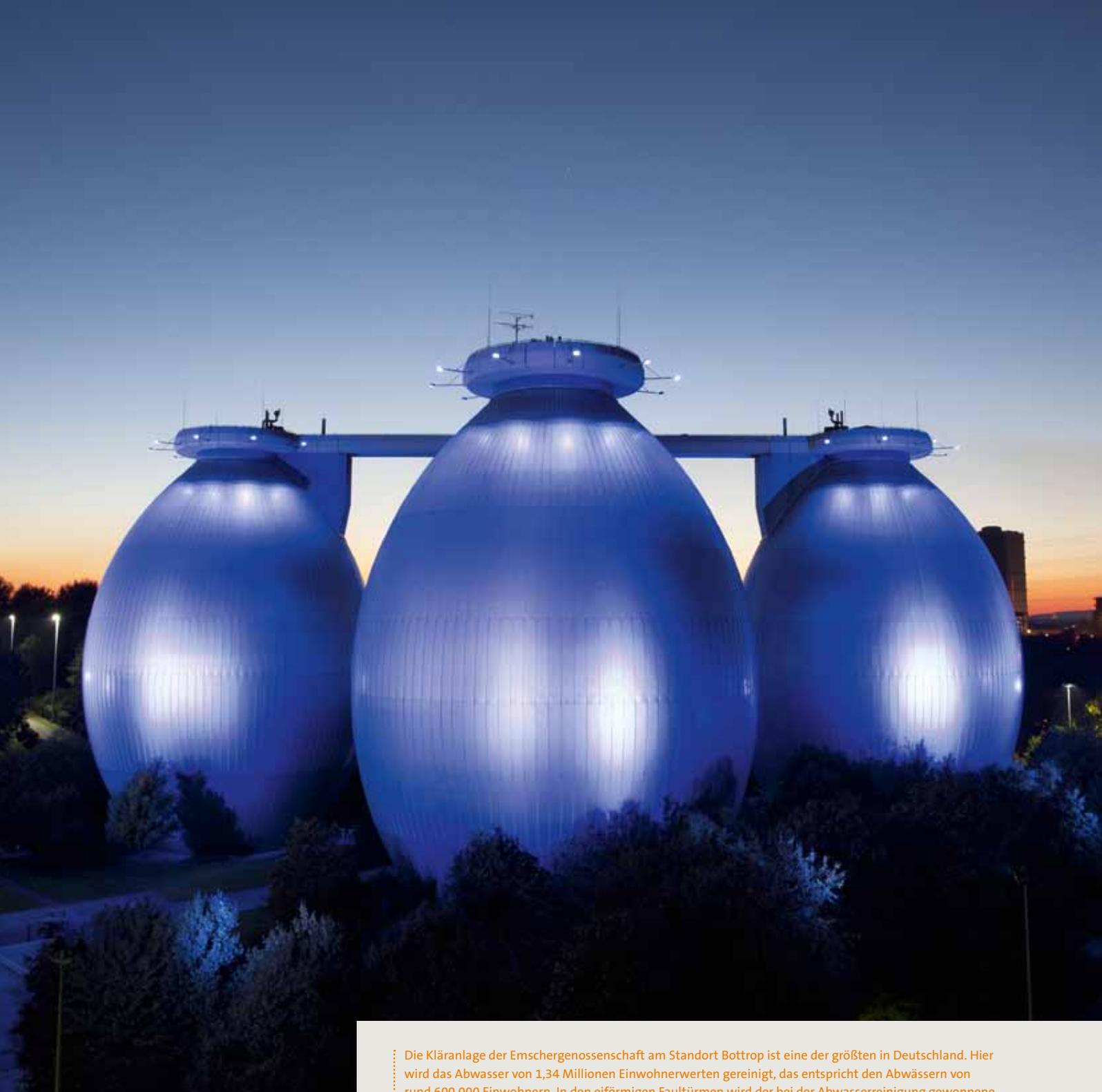
mehr als 60 Mrd. Euro erzielt. Der größte Anteil mit 43,2 Mrd. Euro entfiel dabei auf Unternehmen im Bereich Energieerzeugung und -verteilung. Betrachtet man den Umsatz pro Unternehmen, so fällt die teilweise deutlich stärker großbetrieblich organisierte Unternehmensstruktur der Metropole Ruhr auf. Größere Einheiten als im Bundesdurchschnitt sind vor allem in den Kernbereichen des Leitmarktes ansässig, also bei den Energieerzeugern, den Unternehmen der Wasserwirtschaft und des Umweltschutzes sowie bei den Materialproduzenten.

Größenverhältnisse im Leitmarkt Ressourceneffizienz

(x = Mittelpunkt des Kreises, Kreisfläche = Zahl der SVB)



Quelle: BA, IT.NRW; Berechnungen des IAT, Stand 2012.

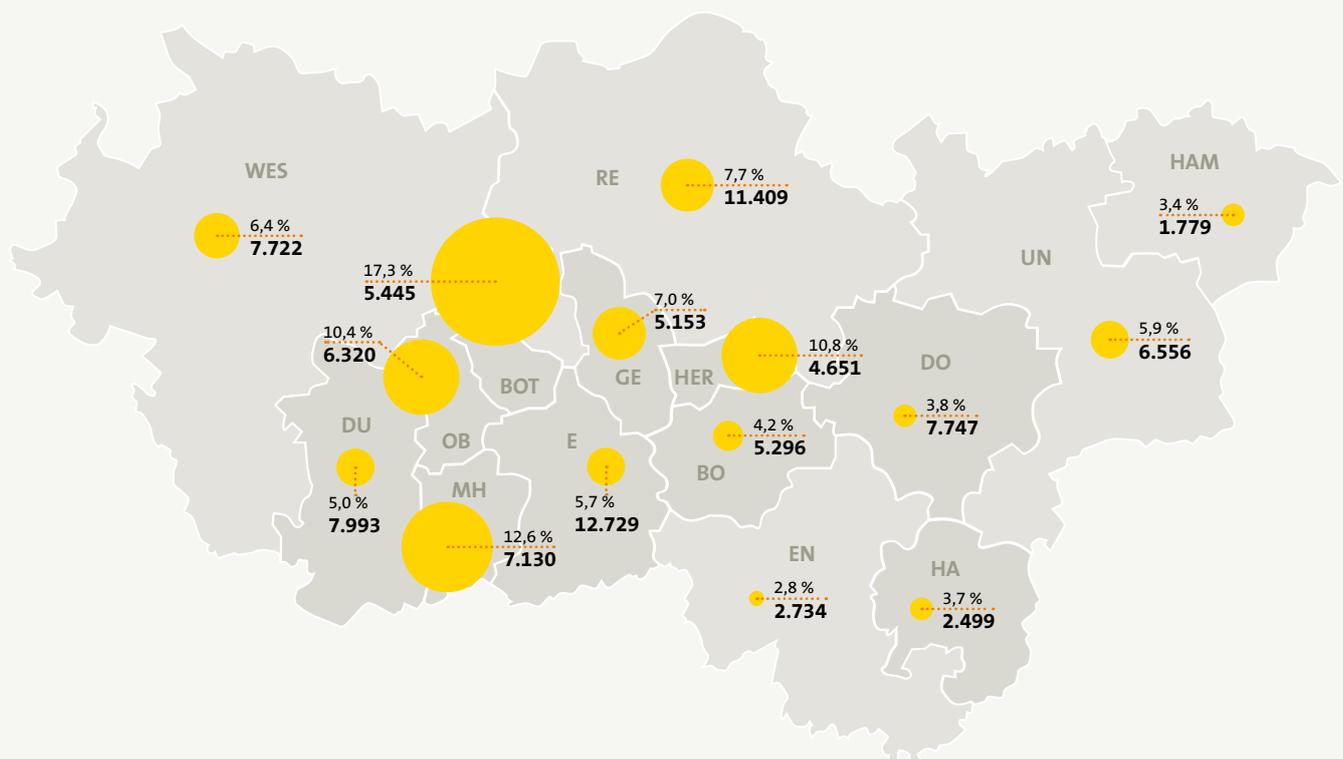


Die Kläranlage der EmscherGenossenschaft am Standort Bottrop ist eine der größten in Deutschland. Hier wird das Abwasser von 1,34 Millionen Einwohnerwerten gereinigt, das entspricht den Abwässern von rund 600.000 Einwohnern. In den eiförmigen Faultürmen wird der bei der Abwasserreinigung gewonnene Klärschlamm erhitzt und umgewälzt, um den Faulprozess zu beschleunigen. Mit dem entstehenden Faulgas werden rund 60 Prozent des eigenen Energiebedarfs auf der Kläranlage gedeckt.

Entwicklung der Beschäftigtenzahlen

Im Juni 2012 standen im Leitmarkt Ressourceneffizienz der Metropole Ruhr 95.163 Personen in einem sozialversicherungspflichtigen Beschäftigungsverhältnis. Mit 6 % lag der Gesamtbeschäftigtenanteil damit deutlich über dem Bundes- (3,5 %) und Landesdurchschnitt (3,9 %). Knapp 24 % der Beschäftigten arbeiteten in Unternehmen der Energieerzeugung und -verteilung. Mit über 16.000 Beschäftigten boten die einschlägigen Maschinen- und Materialhersteller der Region erstmals mehr sozialversicherungspflichtige Arbeitsplätze als die nach wie vor vom Steinkohlenbergbau dominierten Unternehmen der Rohstoffgewinnung und -verarbeitung. Den drittgrößten Anteil stellten schließlich mit einem Beschäftigtenanteil von 14,4 % die Anbieter von Entsorgungs- und Recyclingdienstleistungen, gefolgt von den Unternehmen der Wasserwirtschaft (11,5 %). Im Vergleich zum Vorjahr gingen in diesem Leitmarkt knapp 750 Arbeitsplätze verloren. Damit verlief die Beschäftig-

tenentwicklung im Ruhrgebiet zwar ungünstiger als im Bundesgebiet insgesamt, ein Großteil dieser Arbeitsplatzverluste (-1.717) ist allerdings auf die Sonderentwicklung im Steinkohlenbergbau zurückzuführen. Dagegen konnten Unternehmen der Wasserwirtschaft sowie einschlägige Maschinenbauer und Materialproduzenten höhere Beschäftigtenzuwächse erzielen als ihre Konkurrenten im Bund und in NRW insgesamt. Weitere Beschäftigungsgewinne verzeichneten zudem die Bereiche Labor-, Ingenieur- und Messdienstleistungen sowie in geringem Umfang auch die Unternehmen aus dem Bereich Entsorgung und Recycling. Sieht man einmal von der Sonderentwicklung im Steinkohlenbergbau ab, so hat der Leitmarkt Ressourceneffizienz im Durchschnitt der vergangenen Jahre eine gute Entwicklung aufzuweisen. Vor allen Dingen die Prozesshersteller und die Unternehmen aus dem Entsorgungs- und Recyclingbereich konnten in der Summe über die Jahre kontinuierliche Beschäftigungsgewinne verbuchen.



Anzahl und Anteil der Beschäftigten im Leitmarkt Ressourceneffizienz an der Gesamtzahl der Beschäftigten in den jeweiligen Städten und Kreisen.

Quelle: BA; Berechnungen des IAT, Stand 2012.

100 Prozent kundenspezifische Lösungen rund um das Wasser



Ein starkes Produkt aus der Region

Ob Industrieabwasser, Brauchwasser, Kühlwasser, Kreislaufwasser – die Gelsenkirchener Firma Wabe Wasseraufbereitung GmbH entwickelt Anlagen, die das Naturelement Wasser durch moderne Verfahren für spezielle technische und industrielle Prozesse aufbereiten. Die Anlagen werden nach individuellen Anforderungen der Kunden geplant und gebaut. Für spezielle Verunreinigungen entwickelt das Unternehmen selbst innovative Technologien und Verfahren. Neben der Anwendung von biologischen Prozessen und dem Einsatz von Membranverfahren ist beispielsweise die WABE® Druckentspannungsflotation ein Verfahren, mit dem feine Schwebstoffe, Öle und Fette aus Wasser und Abwasserströmen entfernt werden können.

Ein weiteres Produkt ist der WABE® Sandfilter, patentiert für Europa, die USA und Asien: Wesentlich effektiver als bei herkömmlichen Verfahren werden hier kleinste Partikel aus Flüssigkeiten filtriert. Anlagen der Firma Wabe sind in nahezu allen industriellen Prozessen, in denen Abwässer und Produktionsflüssigkeiten gereinigt oder wiederverwendet werden, im Einsatz.

Das Besondere daran

In den umweltschonenden, kundenspezifischen Anlagen setzt Wabe nur Verfahren und Technologien ein, die das Unternehmen bei Bedarf auch selber herstellen könnte. Das erhöht zwar die Kosten, verbessert aber auch das Verständnis für die konkreten Prozesse und vergrößert das Wissen und die Kompetenzen im Unternehmen. Gleichzeitig ist dieses Know-how die wichtigste Voraussetzung für das zweite Geschäftsfeld des Unternehmens: die Wartung und Instandhaltung der Anlagen. Denn nur wer die Funktionsweise einer Anlage und ihrer Teile versteht, kann sie letztlich auch zur Zufriedenheit der Kunden warten und gegebenenfalls reparieren.

Die Geschichte dahinter

Schon früh bauten Geschäftsführer Martin van Unen und sein Team erfolgreich das Auslandsgeschäft sukzessive aus. Im Jahr 2000 fand sich ein Lizenznehmer in Japan, und 2009 erweiterte Wabe das Geschäft in Südafrika. Einer der Gründe für den internationalen Erfolg ist der Dienstleistungsgedanke, für den Auftraggeber am Einsatzort präsent zu sein. Bei jedem Anlagenbau im Ausland entsendet Wabe eige-

ne Techniker und Ingenieure, die das Projektmanagement selbst in die Hand nehmen. Sie koordinieren alle Service-Dienstleistungen und führen und begleiten die heimischen Firmen bei der Umsetzung. Dies garantiert auch im Ausland die hohe Qualität beim Aufbau der Anlagen. Längst ist dieser Umgang mit Auslandsprojekten, die immer wieder mit landestypischen Herausforderungen verbunden sind, eine der großen Stärken des Gelsenkirchener Unternehmens. Derzeit plant und baut Wabe eine Wasserbehandlungsanlage in Südafrika für den weltweit größten Stahlhersteller ArcelorMittal – selbstverständlich mit eigener Crew vor Ort.

Das Unternehmen

Die Wabe Wasseraufbereitung GmbH wurde 1996 in Gel-

senkirchen gegründet. Seitdem ist das Unternehmen kontinuierlich gewachsen und baut heute im In- und Ausland Wasseraufbereitungs- und Abwasserbehandlungsanlagen. 2004 übernahm die Familie Lütkenhaus (Himmel technologies), eine mittelständische Firmengruppe im Münsterland, die Mehrheit. Innerhalb des Firmenverbundes ist die Wabe Wasseraufbereitung GmbH für den Anlagenbau zuständig. Im Jahr 2011 kam die Bauer GmbH in Dorsten dazu, eine 100-prozentige Tochterfirma, die sich auf industriennahe Rohrleitungs- und Maschinenmontage spezialisiert hat. So konnte das Leistungsangebot erweitert werden, das nunmehr von der Anlagenplanung über die Projektabwicklung, einschließlich des Anlagenbaus und der Inbetriebnahme, bis zur Wartung und Instandhaltung der Anlagen reicht.

Drei Fragen an Martin van Unen, Geschäftsführer Wabe Wasseraufbereitung GmbH



Welche Rolle spielt für Sie der Standort Ruhrgebiet?

Für unser Unternehmen hat das Ruhrgebiet mehrere Vorteile. Denn wir haben hier viele wichtige Industriekunden in unmittelbarer Nähe, auch große Konzerne wie ThyssenKrupp oder Evonik. Die Nähe macht es viel einfacher, neue Anlagentechniken zu erproben und Erfahrungen damit zu sammeln. Ein weiterer Vorteil ist die Entflechtung industrieller Standorte, wie etwa in der Chemie. Viele unterschiedliche Industrieunternehmen haben jeweils spezifische wasser- und abwas-

sertechnische Anforderungen. Für uns entstehen dadurch immer wieder neue Anwendungsfelder und -potenziale. Noch ein Vorteil ist die dichte Hochschullandschaft. Wir können hier sehr leicht unseren Bedarf an Ingenieuren decken. Und schließlich spricht die zentrale Lage für das Ruhrgebiet: Im Umkreis von einer halben Stunde Fahrtzeit haben wir viele Kunden, das spart Kosten bei der Kundenbetreuung.

Welche Rolle spielt der Auslandsmarkt für Ihr Unternehmen heute?

Das Ausland wird für uns als Markt immer wichtiger. Wir

haben Komplett- und Teilanlagen für Kunden in Frankreich, Großbritannien, Japan, in der Schweiz und in der Türkei geplant und geliefert. Aktuell bauen wir für ArcelorMittal in Südafrika eine technisch anspruchsvolle Anlage. Mit dem Einstieg dort haben wir uns ganz gut im afrikanischen Markt positioniert.

Wie sehen Sie für Ihr Unternehmen die weitere Entwicklung des Marktes?

Was unseren Produktbereich angeht, die Anlagentechnik von industriellen Abwässern und Wasser, so glaube ich, dass sich der Markt zukünftig stärker in komplexe hochwertige Anlagen, die entsprechende Preise haben, und einfache Anlagen, die aus standardisierten Komponenten bestehen, spalten wird. Weltweit gesehen wird es zunehmend darum gehen, dass in Industrieproduktionen Wasserkreisläufe geschlossen werden. Die Anlagentechnik wird dadurch immer höherwertiger, da immer mehr Produktionswasser im Kreislauf verbleiben muss. Bei unserem aktuellen Projekt in Südafrika ist das schon so. Dort wird zukünftig das komplette Produktionswasser im Kreis gefahren. Am Ende wird der gesamte Standort abwasserfrei sein. Das ist ein wirklich einmaliges Projekt, in dem wir auch für zukünftige Anforderungen wichtige Erfahrungen sammeln können.

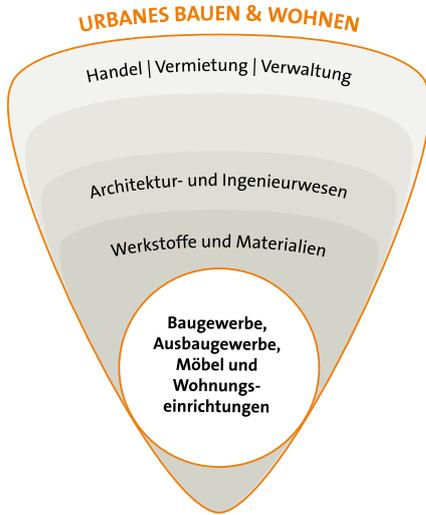


Leitmarkt Urbanes Bauen & Wohnen

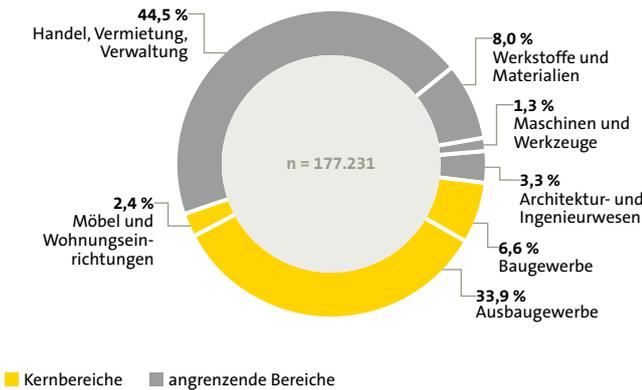
Das Leben in der Stadt ist attraktiver denn je. Immer mehr Menschen ziehen zurück in urbane Strukturen. Die Nachfrage nach Wohnraum wird dabei von verschiedenen Entwicklungen getrieben, zum einen durch die Anforderung nach mehr Energieeffizienz von Gebäuden oder den Wunsch nach smarten Technologien, da die Gesellschaft immer stärker digitalisiert wird. Zum anderen durch die Zunahme von kleineren Haushalten mit älteren und alleinstehenden Personen sowie jungen Familien, die größeren Wohnraum benötigen. Damit einher geht wiederum eine wachsende Nachfrage nach Dienstleistungen mit neuen wohnortnahen Versorgungssystemen. Im Bereich Wohnen

ist nicht nur der Neubau wieder stärker von Bedeutung, vor allem die Sanierung des Wohnungsbestandes macht einen großen Teil des Umsatzes aus. Auch die Kombination aus Wohnen und Gewerbe in einer hoch verdichteten Region, wie es das Ruhrgebiet ist, stellt Stadtplaner und Architekten immer wieder vor besondere Herausforderungen. Mit seiner dezentralen Struktur, der hohen Siedlungsdichte, dem bereits relativ weit fortgeschrittenen demografischen Wandel sowie dem überdurchschnittlichen energetischen Sanierungsbedarf benötigt das Ruhrgebiet nachhaltige und intelligente Gebäude. Neue urbane Quartiere werden somit zu wichtigen Zukunftsfeldern.

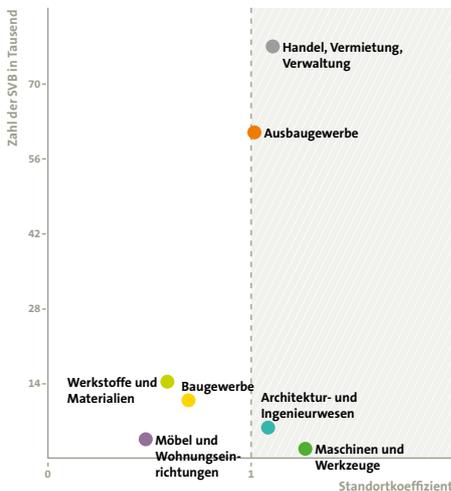




SVB-Anteile der Teilbereiche am Leitmarkt Urbanes Bauen & Wohnen



Bedeutung der einzelnen Teilbereiche



(Standortkoeffizient größer 1: Anteil des Bereichs an der Gesamtbeschäftigung in der Metropole Ruhr höher als im Bundesdurchschnitt)

Quelle: StaBu, IT.NRW, BA; Berechnungen des IAT, Stand 2012.

Abgrenzung des Leitmarktes

Der erste Kernbereich umfasst die Unternehmen der Bauwirtschaft mit dem Schwerpunkt Hochbau, während Unternehmen aus dem einschlägigen Baunebengewerbe im zweiten Kernbereich zusammengefasst sind. Möbel und Wohnungseinrichtungen bilden den dritten Kernbereich. Handel mit wohnungs- und gebäudebezogenen Gütern, Finanzierung, Vermietung und Verwaltung sowie weitere auf Instandhaltung und Management von Gebäuden bezogene Tätigkeiten definieren die benachbarten Dienstleistungen. Bauchemie und Hersteller von Baumaterialien werden zu den benachbarten Industriebereichen gezählt. Ergänzt wird der Leitmarkt durch den Maschinenbau auf der Seite der Prozess- und Materialtechnik, während bautechnische Ingenieur- und Vermessungsbüros sowie Architekten den Bereich der Labor-, Ingenieur- und Messdienstleistungen abdecken.

Bedeutung und Stärken

Vergleicht man die relative Bedeutung, die der Leitmarkt Urbanes Bauen & Wohnen für die Metropole Ruhr besitzt, so zeigen sich bei einer Gesamtbetrachtung nur geringfügige Unterschiede zum bundesdeutschen Durchschnitt. Mit einem Beschäftigtenanteil von 11,2 % an der Gesamtbeschäftigung liegt er nahezu auf dem Niveau des Bundes (11,6 %). Legt man den Standortkoeffizienten zugrunde, so zeigen sich allerdings bei einzelnen Leitmarktsparten überdurchschnittliche Bedeutungen, so etwa bei den Maschinen- und Werkzeugherstellern, den mit Bauen und Wohnen verbundenen Dienstleistungen wie z. B. der Wohnungsvermietung und dem Gebäudemanagement, den Architektur- und Ingenieurbüros sowie in dem zum Handwerk gehörenden Ausbaugewerbe. Im Unterschied zur Metropole Ruhr weisen einzelne Städte und Kreise bei einer Gesamtbetrachtung des Leitmarktes stärkere Spezialisierungsmuster auf. Dies trifft etwa auf die Städte Gelsenkirchen, Herne, Oberhausen sowie die Kreise Unna, Recklinghausen und Wesel zu, in denen der Beschäftigtenanteil des Leitmarktes an der jeweiligen Gesamtbeschäftigung über dem Bundesdurchschnitt liegt.

Unternehmen und Umsätze

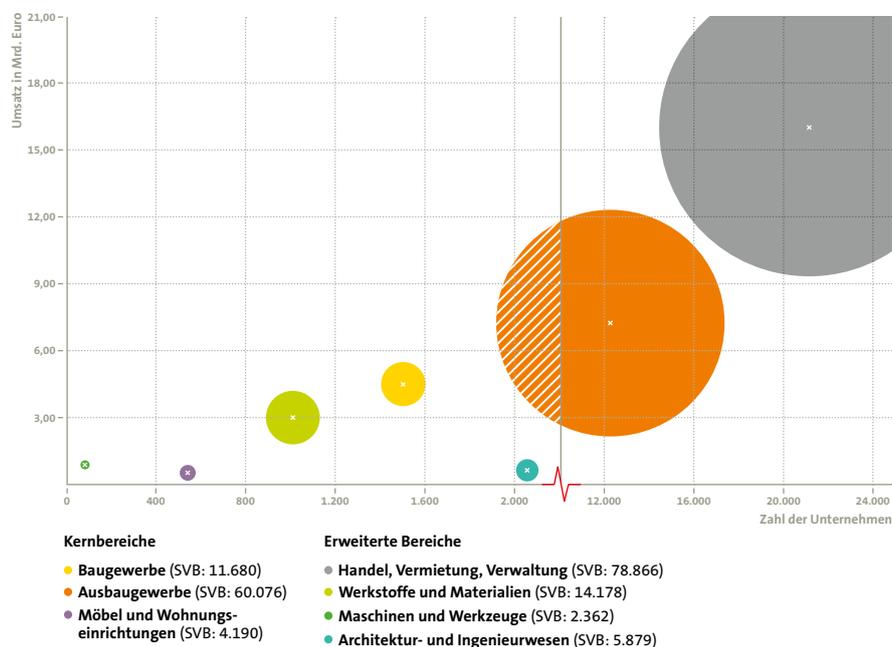
Im Jahr 2011 waren im Leitmarkt Urbanes Bauen & Wohnen der Metropole Ruhr über 39.500 Unternehmen aktiv. Gegenüber dem Vorjahr ist damit ein Anstieg der Unter-

nehmenszahlen um 1,3 % zu beobachten. Dies entspricht in etwa der Entwicklung in NRW (1,4 %). Im Bundesgebiet war mit einem Plus von 1,8 % ein geringfügig höheres Wachstum zu verzeichnen. An absoluten Zahlen gemessen stellten Handelsunternehmen und Unternehmen aus den Bereichen Immobilienvermietung und -verwaltung den größten Leitmarktbereich, gefolgt von dem überwiegend handwerklich orientierten Ausbaugewerbe. Insgesamt konnten die Ruhrgebietsunternehmen Waren und Dienstleistungen im Wert von rund 33,2 Mrd. Euro umsetzen, 5,7 % mehr als im Vorjahr. Das Umsatzwachstum lag allerdings unter den entsprechenden Bundes- und Landeswerten. Davon ausgenommen waren lediglich die Werkstoff- und Materiallieferanten in der Region, die gegenüber dem Vorjahr ein deutlich grö-

ßeres Umsatzplus erreichen konnten (18,3 %) als ihre Konkurrenten auf Bundes- und Landesebene (7,4 % bzw. 1,9 %). Gemessen am Umsatz pro Unternehmen weist die Metropole Ruhr, ebenso wie der Leitmarkt insgesamt im Bund und in NRW, eine kleinbetriebliche Unternehmensstruktur auf. Nennenswerte Unterschiede zwischen den Größenstrukturen zeigen sich in der Tendenz eher zwischen den einzelnen Leitmarktbereichen als zwischen den Vergleichsregionen. Deutlich größere Unternehmenseinheiten finden sich etwa bei den Maschinen- und Werkzeugherstellern sowie den Werkstoff- und Materialproduzenten. Auch im Baugewerbe der Metropole Ruhr ist die Unternehmensstruktur vergleichsweise stärker durch größere Unternehmen geprägt.

Größenverhältnisse im Leitmarkt Urbanes Bauen & Wohnen

(x = Mittelpunkt des Kreises, Kreisfläche = Zahl der SVB)



Quelle: BA, IT.NRW; Berechnungen des IAT, Stand 2012.



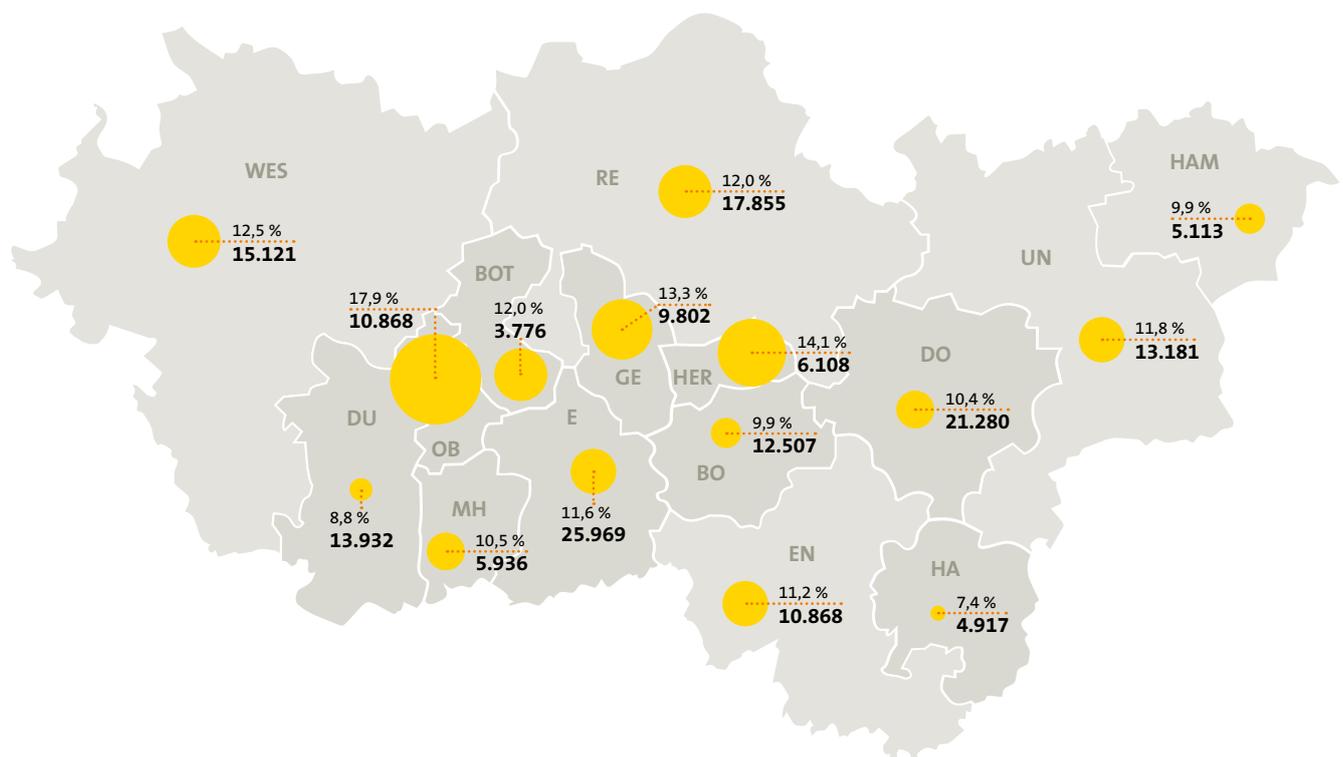
Das Ausbaugewerbe stellt einen starken Bereich im Leitmarkt Urbanes Bauen & Wohnen dar. Dazu zählen Gewerke wie Tischler-, Maler- oder Elektroarbeiten.

Entwicklung der Beschäftigtenzahlen

Im Juni 2012 bot der Leitmarkt Urbanes Bauen & Wohnen über 177.200 Personen in der Metropole Ruhr eine sozialversicherungspflichtige Beschäftigung. Den größten Beschäftigtenanteil mit 44,5 % stellten die Handelsunternehmen und Unternehmen aus den Bereichen Immobilienvermietung und -verwaltung, die ihren Anteil am Leitmarkt gegenüber dem Vorjahr leicht steigern konnten. Zweitwichtigster Arbeitgeber ist das Ausbaugewerbe mit einem Beschäftigtenanteil von 33,9 %, gefolgt von den Werkstoff- und Materialherstellern (8,0 %) und dem Baugewerbe (6,6 %).

Gegenüber dem Vorjahr blieb die Beschäftigung im Leitmarkt Urbanes Bauen & Wohnen nahezu konstant. Dabei verlief die Beschäftigtenentwicklung zwischen den einzelnen Bereichen sehr unterschiedlich. Beschäftigungsgewinne konnten die Handelsunternehmen, Immobilienvermietungs- und -verwaltungsunternehmen, Architektur- und

Ingenieurbüros sowie die Möbelhersteller für sich verbuchen. Insgesamt wurden in diesen drei Leitmarktbereichen gegenüber 2011 mehr als 2.100 zusätzliche sozialversicherungspflichtige Arbeitsplätze geschaffen. Dem standen allerdings Arbeitsplatzverluste in den anderen Bereichen gegenüber (-1.974). Per Saldo konnte somit gegenüber 2011 zwar ein geringfügiges Beschäftigungsplus in der Metropole Ruhr verzeichnet werden (0,2 %), das Wachstum fiel allerdings niedriger aus als im Bundes- und Landesdurchschnitt (1,3 % bzw. 1,0 %). Die größten Wachstumsunterschiede ließen sich, wie bereits in den vergangenen Jahren auch, im Baugewerbe beobachten. Im Vergleich zu 2011 boten die Unternehmen der Metropole Ruhr 7,7 % weniger Arbeitsplätze an, während die Zahl der Arbeitsplätze im Baugewerbe im Bundesgebiet leicht um 0,2 % stieg. Ein Grund dürfte in der vergleichsweise niedrigeren Hochbautätigkeit der Region zu finden sein.



Heizungstechnik neu denken – vom Ventil zum System Geniax



Ein starkes Produkt aus der Region

Eine kleine Pumpe an jedem Heizkörper statt einer großen Pumpe im Keller: Das clevere Heizsystem Geniax des Dortmunder Unternehmens Wilo SE bietet seit 2009 modernsten Komfort für Heizungen. Die Angebotsheizung wird zur Bedarfsheizung. Einmal programmiert, sorgt der Komfort-Manager, wie die Dortmunder ihre Innovation nennen, zu jeder Zeit in jedem Zimmer für die gewünschte Temperatur. Möglich macht dies das Zusammenspiel der kleinen, dezentralen Pumpen mit einem zentralen Server und den kleinen Bediengeräten in den Zimmern, an denen ganz leicht Temperatur und Zeit eingestellt werden können. So fordert die Heizung immer nur dann Heizwasser, wenn wirklich Wärme benötigt wird. Gleichzeitig verringert sich in den meisten Fällen die Vorlauftemperatur, was zusätzlich die Effizienz von Brennwertgeräten oder Wärmepumpen erhöht. Bis zum Frühjahr 2013 bauten Installateure bundesweit 60.000 Komponenten in rund 300 Objekte ein – in ganz unterschiedliche Gebäudetypen, von Einfamilienhäusern über Krankenhäuser bis hin zu Bürogebäuden. Neben den Miniaturpumpen werden Adapter, Server, Sensoren, Bediengeräte, Module oder Bediensoftware installiert.

Das Besondere daran

Das Einsparpotenzial des intelligenten Heizsystems Wilo-Geniax ist immens. Der Komfort-Manager des Dortmunder Pumpenherstellers spart im Vergleich zu konventionellen Heizanlagen 20 Prozent Heizenergie und 50 Prozent Strom ein. Das hat eine Studie unabhängiger Experten des Fraunhofer-Instituts für Bauphysik ergeben. In der Praxis spart Geniax weitere 10 bis 15 Prozent durch einen automatischen hydraulischen Abgleich, womit eine Gesamteinsparung der Heizenergie von bis zu 35 Prozent durchaus realistisch ist. Auch die Umwelt profitiert nachhaltig. Denn ein verringerter Stromverbrauch spart direkt klimaschädliches CO₂. Für die Nachhaltigkeit ihres Heizsystems erhielten die Dortmunder sogar den renommierten Preis „EcoDesign“ des Bundesumweltministeriums und des Bundesumweltamtes. Außerdem ist das Dortmunder Modell mit bestehenden Heizanlagen kompatibel. Auf dem Markt gängige Heizsysteme können so mit Wilo-Geniax optimiert werden. Und: Die kleinen eckigen Bediengeräte passen nicht nur vom Design in jedes Wohnambiente. Dank einer selbsterklärenden Struktur lassen sich individuelle Temperaturprofile für jeden Raum schnell und leicht einstellen und auch dokumentieren.

Die Geschichte dahinter

Verschiedene Netzwerke, die Wilo eigens aufgebaut hat, unterstützen die Dortmunder bei Entwicklung, Vermarktung und Installation ihres Komfort-Managers Geniax. So haben sie in puncto Entwicklung mit zahlreichen Hochschulen und Forschungseinrichtungen zusammengearbeitet, die sie auch während der Pilotphase begleitet haben. Eigene Key-Account-Manager übernehmen die Vermarktung bei großen Fertighausherstellern, Projektmanager betreuen die regionalen Märkte. Und ein Netzwerk von gut 100 Partnerbetrieben aus dem Handwerk hat sich bereits dem Geniax-Partnerprogramm angeschlossen. Nicht zuletzt liefern mehr als 300 umgesetzte Projekte wichtige Impulse und Reputation. Nur zwei Beispiele sind die Neu-

bauten im Umfeld des Dortmunder Phönix-Sees und das Fraunhofer-inHaus-Zentrum.

Das Unternehmen

Wilo SE wurde als Kupfer- und Messingwarenfabrik 1872 in Dortmund von Caspar Ludwig Opländer gegründet und ist heute einer der international führenden Hersteller für Pumpen und Pumpensysteme. Mittlerweile ist die vierte Generation des Familienunternehmens am Ruder. Mehrheitsgesellschafter ist die 2011 ins Leben gerufene Caspar Ludwig Opländer Stiftung. Wilo besteht 2013 aus weltweit mehr als 70 Produktions- und Vertriebsgesellschaften mit mehr als 7.000 Mitarbeitern. In Dortmund sind knapp 1.500 Mitarbeiter beschäftigt.

Drei Fragen an Christian Beckmann, Leiter Vertrieb Geniax Wilo SE



Wie ist die Idee zu Geniax entstanden?

Die Ursprungsidee, erst dann Wärme anzufordern, wenn sie auch im Raum benötigt wird, hatte Wilo bereits Ende der 1990er

Jahre. Am Anfang handelte es sich um eine Einzelpumpe. Nach umfangreichen Untersuchungen und Forschungsprojekten hat die Entwicklung selbst erst 2007 begonnen, zwei Jahre später wurde das Projekt in eine eigenständige Geschäftseinheit überführt. Während des Entwicklungsprozesses stellte sich heraus, dass eine Pumpe allein nicht ausreicht. Für eine ganzjährig hohe Energieeffizienz müssen weitere Größen wie z. B. auch die Temperaturvorgabe berücksichtigt werden. So hat sich aus einer ursprünglichen Grundidee eine Gesamtlösung entwickelt.

Ist die Entwicklung jetzt beendet oder wie geht es weiter?

Wir entwickeln unser System stetig weiter – in engem Austausch mit unseren Kunden draußen, unseren Partnerunter-

nehmen, den Fachhandwerkern und Wissenschaftlern. Letztes Jahr haben wir eine Studie durchgeführt und zahlreiche Nutzer sowie unabhängige Haushalte befragt, was sie brauchen und wünschen. Daraus resultieren rund zehn neue Funktionen bzw. Komponenten für das System, die wir im dritten Quartal zusätzlich anbieten werden. Kommen wird außerdem eine App für Smartphones sowie eine überarbeitete PC-Software, die noch besser historische Daten über den Energieverbrauch auswerten kann. Wichtig ist für uns, dass sich das System flexibel weiterentwickeln lässt und das Bedienkonzept optimiert wird.

Sie sind weltweit präsent, welche Rolle spielt für Sie die Metropole Ruhr?

Das Ruhrgebiet ist für uns in vieler Hinsicht wichtig. Wir arbeiten gut mit lokalen Hoch- und Fachhochschulen oder auch Institutionen zusammen wie dem Fraunhofer-inHaus-Zentrum. Gute Kontakte bestehen ebenfalls zur FH Gelsenkirchen oder zur Universität in Bochum. Es gibt zudem einen Fachhandwerkerbeirat bei Wilo, mit dem wir regelmäßig über technische Informationen, Trends und Entwicklungen diskutieren und nach Lösungen suchen. Da ist das Ruhrgebiet ideal, weil hier viele Fachhandwerkunternehmen angesiedelt sind.



RUHR UNIVERSITÄT

ZF
ZERO EMISSION

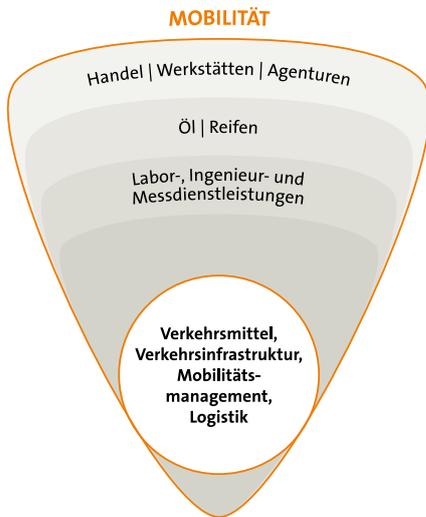
Energieeffizienz
nutzen

Leitmarkt Mobilität

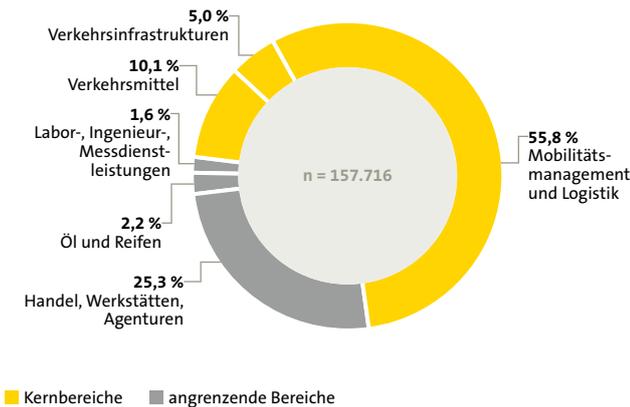
Eine Gesellschaft, die zunehmend mobiler wird, gepaart mit einem wachsenden Bewusstsein für Klimaschutz und Umweltbelastungen, verlangt heute mehr als schnelle Autos und einen sicheren Transport von A nach B. Ressourceneffizienz, Wirtschaftlichkeit bei steigenden Energiepreisen und die Kombination verschiedener Verkehrsmittel stehen im Vordergrund individueller Mobilität – flankiert und auch getrieben von politisch gesetzten Klimaschutzziele. Für die Automobilindustrie und ihre Zulieferer, die klassischen Anbieter von Verkehrsmitteln, entstehen daraus immer wieder neue Herausforderungen. Gefragt sind neue effiziente Antriebstechnologien sowie innovative Mobilitätsdienstleistungen. Kommunen und Verkehrsbetriebe im dicht bevölkerten Ruhrgebiet setzen dabei in Zusammenarbeit mit

privaten Unternehmen vermehrt auf integrierte Verkehrskonzepte, die Bus und Bahn mit Auto, Taxi oder Fahrrad kombinieren. Auch das Management von Waren- und Güterströmen steht im Ruhrgebiet vor neuen Aufgaben. Neben veränderten Lieferanten- und Kundenbedürfnissen ist die Metropole Ruhr zudem eine der großen Drehscheiben im europäischen Handels- und Güterverkehr, dessen Volumen in den nächsten Jahrzehnten weiter zunehmen wird. Schon heute ist die Verkehrsinfrastruktur der Region dadurch stark belastet. Neben neuen Mobilitätskonzepten im polyzentrisch organisierten Ruhrgebiet sind deshalb intelligente Logistikarchitekturen sowie neue Werkstoffe im Fahrzeugbau wichtige Zukunftsfelder der Wirtschaft. Zumal die Region in der Materialtechnik über hohe Kompetenzen verfügt.

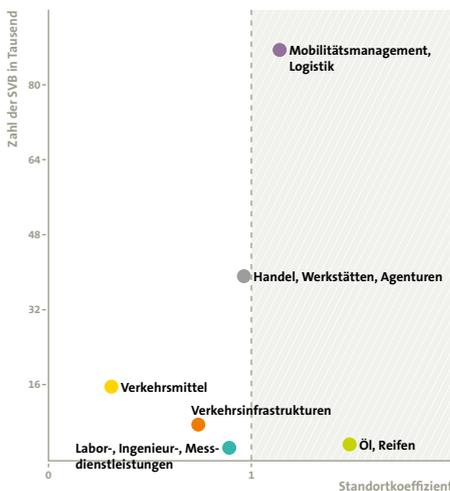




SVB-Anteile der Teilbereiche am Leitmarkt Mobilität



Bedeutung der einzelnen Teilbereiche



(Standortkoeffizient größer 1: Anteil des Bereichs an der Gesamtbeschäftigung in der Metropole Ruhr höher als im Bundesdurchschnitt)

Quelle: StaBu, IT.NRW, BA; Berechnungen des IAT, Stand 2012.

Abgrenzung des Leitmarktes

Zum ersten Kernbereich zählen die Fahrzeughersteller und Zulieferunternehmen. Der zweite Kernbereich besteht aus Straßen- und Verkehrswegebauunternehmen sowie Dienstleistern im Bereich Verkehrsinfrastrukturen. Der dritte Kernbereich umfasst Unternehmen der Logistik und des Mobilitätsmanagements. Fahrzeughandel und -vermietung, Werkstätten und Verkehrsagenturen definieren die benachbarten Dienstleistungen, während Reifen und Mineralölhersteller zu den benachbarten Industriebereichen gezählt werden. Ergänzt wird der Leitmarkt durch Labor-, Ingenieur- und Messdienstleistungen.

Bedeutung und Stärken

Betrachtet man die Bedeutung, die der Leitmarkt Mobilität insgesamt für die Gesamtbeschäftigung in der Metropole Ruhr besitzt, so zeigt sich im Bundesvergleich ein unterdurchschnittliches Gewicht. Mit einem Zehntel der Gesamtbeschäftigung liegt der Beschäftigtenanteil des Leitmarktes um 1,7 Prozentpunkte unter dem entsprechenden Bundeswert (11,7 %). Dies gilt insbesondere für einen Kernbereich des Leitmarktes, die Verkehrsmittelhersteller. Zu diesen zählen unter anderen die Automobilhersteller und ihre Zulieferunternehmen. Deren Standorte konzentrieren sich deutlich stärker in anderen bundesdeutschen Regionen. Bochum, als einziger Automobilstandort in der Metropole Ruhr, hat daher in diesem Leitmarkt ein stärkeres Spezialisierungsmuster als die Region insgesamt. Eine überdurchschnittliche Bedeutung des Leitmarktes zeigt sich auch in den Städten Duisburg, Hamm und dem Kreis Unna. Ursächlich hierfür sind Stärken im Logistikbereich. Betrachtet man lediglich diese Leitmarktsparte, so verfügen zusätzlich auch die Städte Dortmund, Hagen und Herne hier über entsprechende Spezialisierungen.

Unternehmen und Umsätze

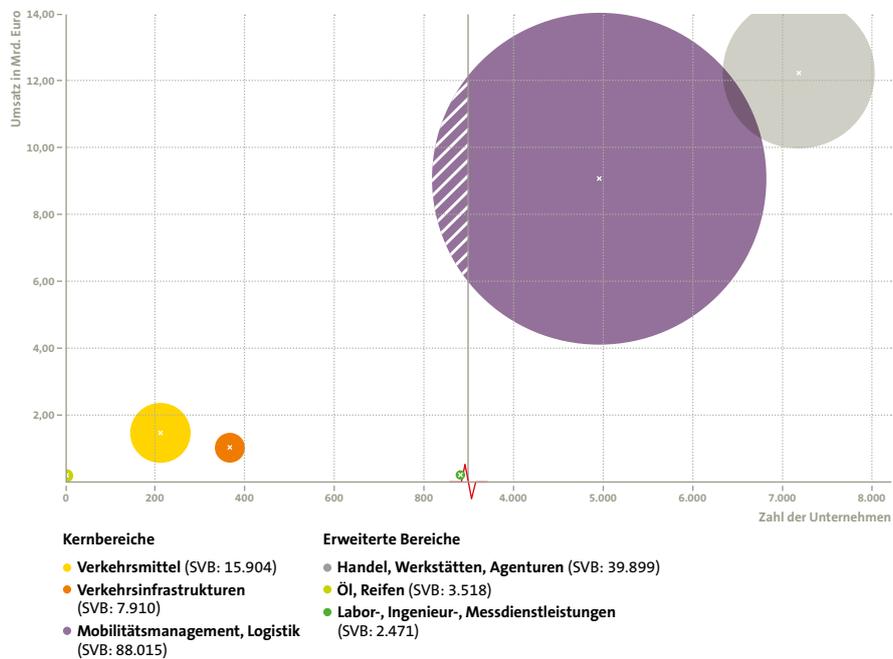
Insgesamt boten im Jahr 2011 mehr als 13.600 Unternehmen in der Metropole Ruhr Güter und Dienstleistungen im Leitmarkt Mobilität an. Sie erzielten einen Umsatz von knapp 25,2 Mrd. Euro. Der größte Anteil entfiel auf die Unternehmen der benachbarten Dienstleistungen (Handel, Werkstätten, Agenturen), gefolgt von der Logistikbranche, die ihr Umsatzvolumen gegenüber 2010 um rund 8 % auf über 9,5 Mrd. Euro steigern konnten. Insgesamt gesehen er-

zielten die Unternehmen in diesem Leitmarkt ein Umsatzplus von 8,4 %. Das Wachstum fiel damit schwächer aus als im Bundesgebiet insgesamt (9,3 %), allerdings höher als im Landesvergleich (1,7 %). Abweichend vom Leitmarktrend mussten die Verkehrsmittelhersteller (–2,4 %) der Region und die Unternehmen im Bereich Verkehrsinfrastrukturen

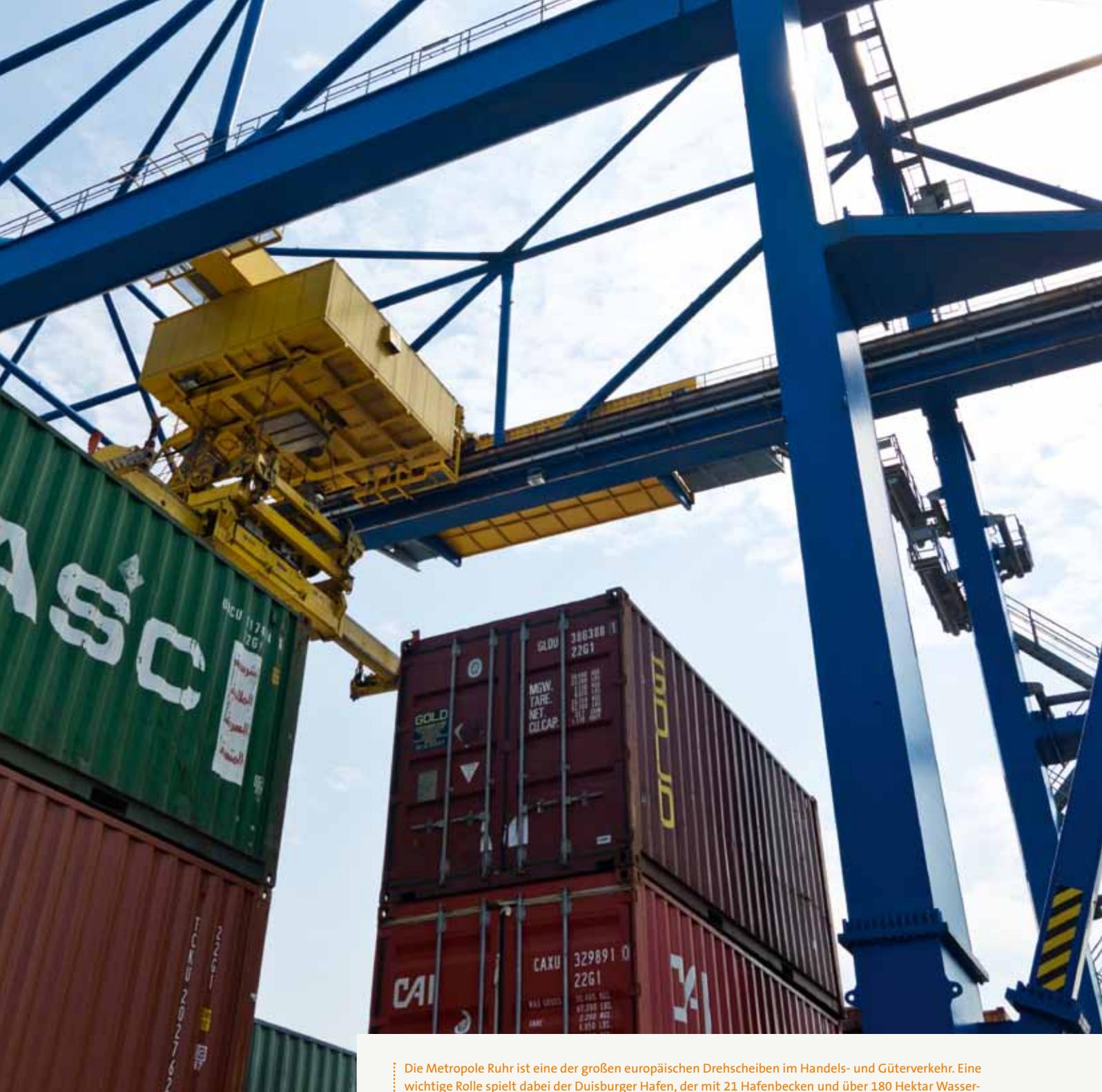
(–2,3 %) Umsatzeinbußen hinnehmen. Legt man als Maßstab den Umsatz pro Unternehmen zugrunde, so hat die Metropole Ruhr eine kleinbetrieblichere Unternehmensstruktur, als dies im Bund und in NRW der Fall ist. Besonders deutlich ist dies bei den Verkehrsmittelherstellern und im Bereich der Verkehrsinfrastrukturen zu erkennen.

Größenverhältnisse im Leitmarkt Mobilität

(x = Mittelpunkt des Kreises, Kreisfläche = Zahl der SVB)



Quelle: BA, IT.NRW; Berechnungen des IAT, Stand 2012.



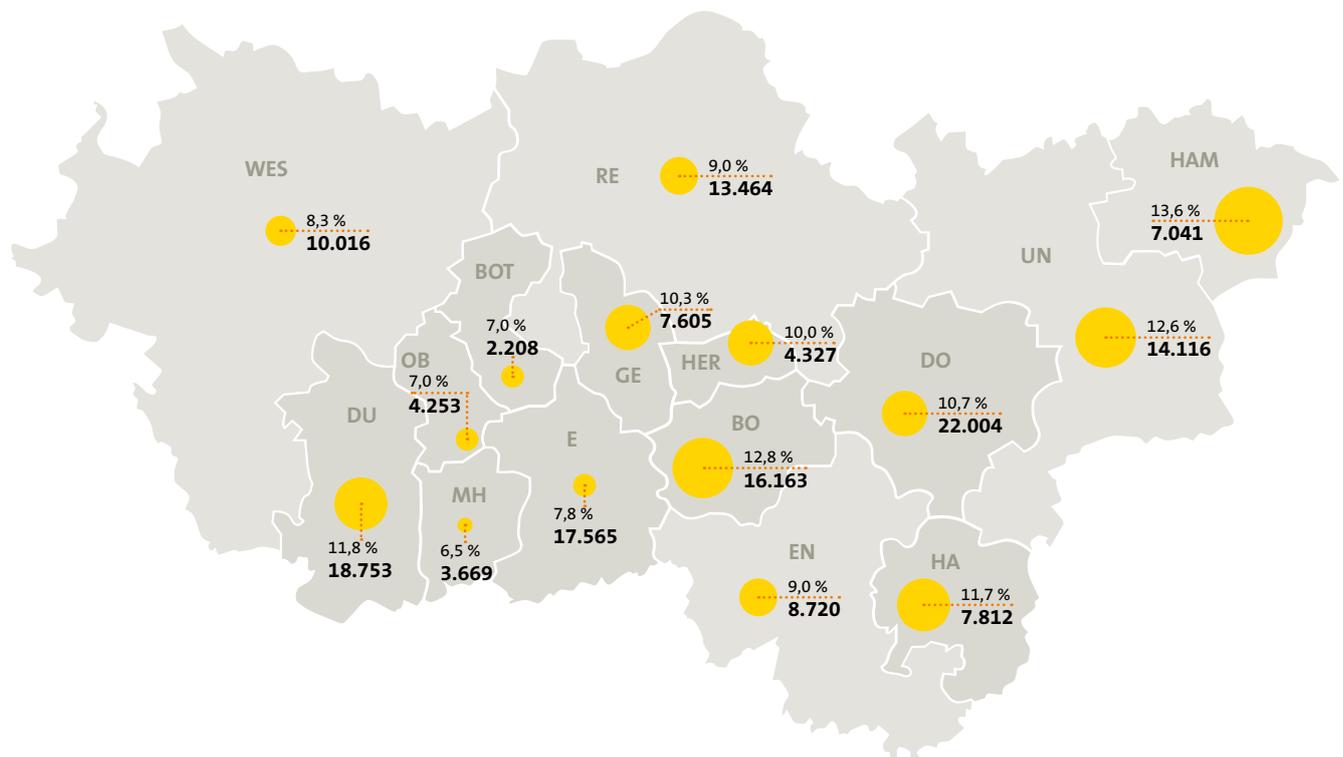
Die Metropole Ruhr ist eine der großen europäischen Drehscheiben im Handels- und Güterverkehr. Eine wichtige Rolle spielt dabei der Duisburger Hafen, der mit 21 Hafenecken und über 180 Hektar Wasserfläche der größte Binnenhafen Europas ist. Pro Jahr werden hier insgesamt rund 2,5 Millionen TEU Container umgeschlagen.

Entwicklung der Beschäftigtenzahlen

Im Juni 2012 bot der Leitmarkt Mobilität über 157.700 Personen in der Metropole Ruhr eine sozialversicherungspflichtige Beschäftigung. Den größten Anteil mit insgesamt über 88.000 Beschäftigten stellten die Logistikanbieter und Unternehmen im Bereich Mobilitätsmanagement, gefolgt von Werkstätten und Handelsunternehmen (39.899). Die Hersteller von Verkehrsmitteln haben im gleichen Zeitraum mehr als 15.900 Arbeitnehmer. Gegenüber dem Vorjahr konnten die Leitmarktunternehmen in der Metropole Ruhr 1.646 zusätzliche sozialversicherungspflichtige Arbeitsplätze schaffen. Den größten Anteil daran hatten die Logistikanbieter mit einem Plus von 1.014 zusätzlichen Arbeitsplätzen sowie die Unternehmen im Bereich der Verkehrsinfrastrukturen (708). Mit einem Plus von 1,1 % lag das Wachstum damit über

dem Landesdurchschnitt (0,8 %), aber niedriger als im Bundesdurchschnitt (2,5 %).

Arbeitsplatzverluste mussten dagegen erneut die Fahrzeughersteller und Zulieferunternehmen hinnehmen (−363). Damit setzte sich in diesem Leitmarktsegment der seit mehreren Jahren anhaltende Abwärtstrend fort. Seit dem Vorjahr ist zudem eine Abkopplung der Beschäftigtenentwicklung vom Landes- und Bundestrend zu beobachten. Während dort erstmals seit 2008 wieder steigende Zahlen zu beobachten waren, gingen in der Region weitere Arbeitsplätze verloren. Ein Grund für diese regional unterschiedliche Entwicklung dürfte in der nach wie vor schwierigen Situation des Opelstandortes Bochum zu finden sein.



Spezialfahrräder als Bausteine einer neuen Mobilität



Ein starkes Produkt aus der Region

Satter Kurvenspaß mit Hand und Fuß, auf zwei oder drei Rädern: Die Hase-Manufaktur aus Waltrop baut Bikes und Trikes (Dreiräder) mit und ohne Elektromotor in verschiedenen Varianten – für Groß und Klein. Die Version für Kinder nennt sich „Trets“. Der Clou: Die Radfahrer treten nahezu im Liegen in die Pedale. Das ist grüne Mobilität pur, gepaart mit Fahrkomfort und „perfekter Praxistauglichkeit“. Und noch mehr: Sogar die Krankenkasse weiß die Räder der Waltroper Firma sehr zu schätzen. Das Modell „Trets“ ist mittlerweile von den Krankenkassen ins Hilfsmittelverzeichnis aufgenommen worden. Das verwundert nicht, denn die Wurzeln des Unternehmens liegen im Reha-Bereich. Viele Menschen mit Handicaps haben in den letzten Jahren mit Hase-Bikes ein Stück Lebensqualität zurückgewonnen und können wieder Touren ins Grüne unternehmen. Bevor ein Modell in Serie geht, entwickeln Marec Hase und sein Team Design und Prototypen. Nach einigen Tests steht dann das Basismodell der Serie fest. In einer Art Baukastensystem stellen die Techniker die endgültige Version zusammen, auf Wunsch des jeweiligen Kunden. Auch Sonderanfertigungen sind möglich.

Das Besondere daran

Das Besondere der Spezialfahrräder von Hase zeigt sich in drei wesentlichen Aspekten: Die Fahrräder für den Reha-Bereich sehen nicht nur attraktiver aus als gängige Modelle, sie können zudem in puncto Einstieg und Bedienung auf die individuellen Bedürfnisse der Menschen besser eingestellt werden. Außerdem sind sie deutlich stabiler. Das bringt einen echten Mobilitätsgewinn. Zweitens: Design und Nutzungsqualität sind mit den anderen Hase-Modellen vergleichbar. Dafür sorgen die hohe handwerkliche Qualität sowie spezielle, teilweise selbst entwickelte Ausrüstungen. Diverse Design-Preise sprechen für sich. Die weltweite Präsenz auf Rallyes hat die flachen Flitzer von Hase längst zu echten Lifestyle-Produkten werden lassen. Und drittens: Die Möglichkeiten, Hase-Bikes im Alltag zu nutzen, werden immer mehr. Großzügige Gepäckträger, ein selbst entwickelter Regenschutz, einfache Falzmöglichkeiten oder ein Elektromotor machen die Gefährte aus Waltrop für den Weg zur Arbeit ebenso attraktiv wie für tägliche Erledigungen und Ausflüge allein oder zu zweit. Und mit einem extra montierten Kindersitz auf einem Tandem können komplette Familien auf Tour gehen.

Die Geschichte dahinter

In einer Bochumer Garage startete der Ingenieur und Feinmechaniker Marec Hase 1994 sein Spezialräder-Projekt, machte seine Leidenschaft zum Beruf. Bereits mit 17 Jahren hatte er 1989 den Landeswettbewerb von „Jugend forscht“ gewonnen – für die Konstruktion eines Tandemdreirads. Ein Jahr später folgte der zweite Preis für ein faltbares Liegerad. 2001 zog die Hase-Manufaktur auf das Gelände der Zeche Waltrop. Heute brummt der Laden. Dank eines internationalen Händlernetzes liefert Hase Spezialräder gut 20 Prozent seiner Produktion nach Kanada und in die USA. Auch in Europa wächst der Markt. Viele Mitarbeiter sind selbst

passionierte Radfahrer und entwickeln dank ihrer Erfahrungen immer wieder neue Ideen. Impulse kommen auch aus der weltweiten Community, die in Foren diskutiert oder an Rallyes teilnimmt.

Das Unternehmen

Die Firma Hase Spezialräder wurde 1994 in Bochum gegründet. Bis 1998 wurden Hase-Bikes europaweit verkauft, ein Jahr später auch in den USA. 2001 zog die Firma auf das Gelände der Zeche Waltrop und baute dort 2008 eine neue Produktionshalle. Heute zählt das Unternehmen mehr als 40 Mitarbeiter und Auszubildende.

Drei Fragen an Marec Hase, Gründer und Geschäftsinhaber Hase Spezialräder



Wie haben Sie den Start Ihrer Firma finanziert?

Schon während Lehrzeit und Zivildienst hatte ich Geld gespart und alte Dreh- und Fräsmaschinen gekauft, die wir zum Teil

heute noch nutzen. Den Rest des Startgeldes habe ich über einen Kredit, den ich bei meinen Eltern genommen habe, finanziert. Eine Gründungsförderung kam leider nicht in Frage. Denn für den Warenbestand, den ich am dringendsten benötigte, hätte ich nur 20 Prozent des Kredits verwenden dürfen. Doch die wichtigste Basis für den Einstieg sind immer noch die Kunden. Und da hatte ich Glück: Einer unserer ersten Hauptkunden in Bochum war ein Fahrradladen, der auf Reha-Räder spezialisiert ist. So ging es auch ohne Businessplan ständig bergauf. Den Gedanken, dass es mal schiefgehen könnte, hatte ich eigentlich nie.

Arbeiten Sie auch mit anderen Unternehmen hier im Ruhrgebiet zusammen?

Ja, wir haben eine ganze Reihe von Lieferanten im Ruhrge-

biet. Wir arbeiten eng mit einem Lackierer zusammen oder diversen Dreh- und Fräsbetrieben aus der Region. Für die Veredelung der Oberflächen etwa kooperieren wir mit einem Betrieb aus Lünen und für die Prüfung unserer Bauteile mit unserem direkten Nachbarn in Waltrop, der Firma Efbe Prüftechnik. Und unsere Fachkräfte rekrutieren wir über eine kooperative Ingenieurausbildung mit der Fachhochschule Bochum, unsere Auszubildenden über ein Netzwerk, das wir selbst aufgebaut haben.

Welche Vorstellung haben Sie von Mobilität?

Die Lösung sehe ich nicht im Elektroauto, denn die Parkplätze sind mit Elektroautos genau so knapp wie mit einem konventionellen Auto; auch die Energiebilanz eines Elektroautos ist derzeit fürchterlich schlecht. Für die Mobilität der Zukunft setzen wir, wie viele moderne Städte, auf das Fahrrad, und da müssen und können wir mehr machen, gerade auch im Ruhrgebiet. So suchen wir gerade nach einer Elektromobilität, die zumindest auf bestimmten Strecken das Auto ersetzen kann. Außerdem versuchen wir, den Aktionsradius des Fahrrads zu erweitern, den Wetterschutz der Räder zu verbessern und das Design noch moderner und nutzerfreundlicher zu gestalten.

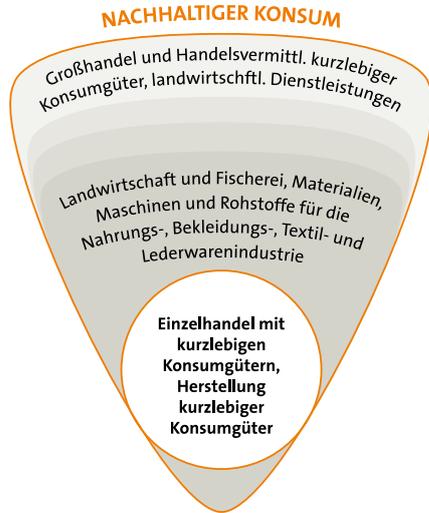


Leitmarkt Nachhaltiger Konsum

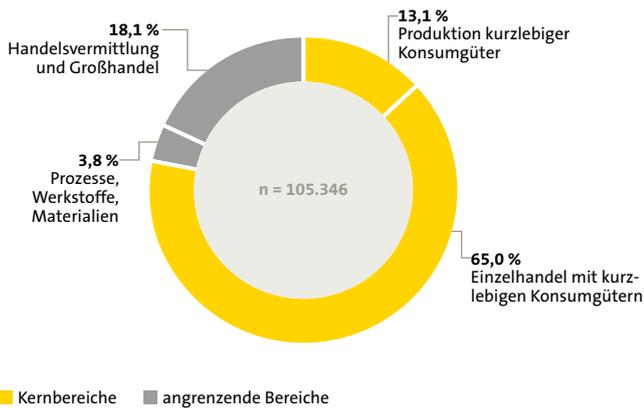
Die Vielfalt heutiger Lebensstile und Arbeitswelten spiegelt sich immer mehr im Konsumverhalten der Menschen wider. Mit Multi-Channel-Strategien bei Verkauf und Vertrieb greifen Handel und Hersteller die individueller werdenden Konsumwünsche und Bedürfnisse moderner Verbraucher auf. Neben stationären Ladengeschäften nutzen sie zunehmend die verschiedenen Facetten des E-Commerce. Darüber hinaus ermöglichen Online-Plattformen für Konsumprodukte weitere Ausdifferenzierungen des

Verbraucherverhaltens. Für die Kaufentscheidung spielen heute – einmal abgesehen vom Preis – Nachhaltigkeitskriterien eine immer wichtigere Rolle: Neben der Qualität der Ware zählen sozialverträgliche und faire Produktions- und Handelsbedingungen ebenso dazu wie Umwelt- und Gesundheitsaspekte. Unternehmen, die diese Anforderungen über Produktion, Service und authentisches Marketing in Absatzerfolge umsetzen können, haben im Leitmarkt Nachhaltiger Konsum die Nase vorn.

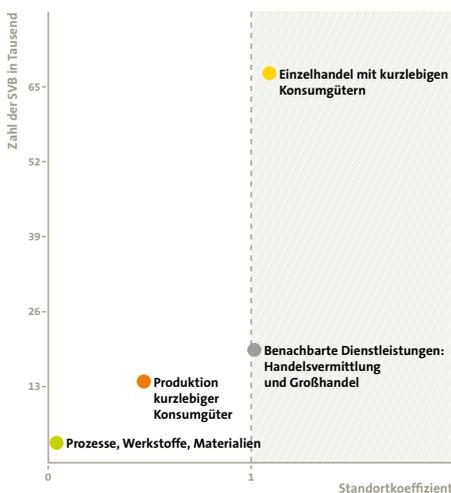




SVB-Anteile der Teilbereiche am Leitmarkt Nachhaltiger Konsum



Bedeutung der einzelnen Teilbereiche



(Standortkoeffizient größer 1: Anteil des Bereichs an der Gesamtbeschäftigung in der Metropole Ruhr höher als im Bundesdurchschnitt)

Quelle: StaBu, IT.NRW, BA; Berechnungen des IAT, Stand 2012.

Abgrenzung des Leitmarktes

Dem Leitmarkt Nachhaltiger Konsum werden Unternehmen zugeordnet, die mit der Herstellung und dem Vertrieb kurzlebiger Konsumgüter sowie einschlägiger Dienstleistungs- und Zulieferfunktionen beschäftigt sind. Im ersten Kernbereich dominieren daher Lebensmitteleinzelhandel und Einzelhandelsunternehmen aus den Segmenten Getränke, Textil und Bekleidung sowie Lederwaren. Der zweite Kernbereich umfasst nicht den Verkauf, sondern die Hersteller kurzlebiger Konsumgüter wie die Nahrungs- und Genussmittelindustrie, Bekleidungs- und Textilhersteller, Lederwarenhersteller oder Kosmetikwarenproduzenten. Handelsvermittler und Großhandelsunternehmen sowie Dienstleister aus dem landwirtschaftlichen Bereich bestimmen die benachbarten Dienstleistungen. Zu guter Letzt gehören Landwirtschafts- und Fischereiu Unternehmen, Rohstoff- und Materialhersteller für die Bekleidungs-, Textil- und Lederwarenindustrie sowie Maschinen- und Werkzeugbauer zum Leitmarktabschnitt Prozesse, Werkstoffe, Materialien.

Bedeutung und Stärken

In der Gesamtbetrachtung ist die Metropole Ruhr im Leitmarkt Nachhaltiger Konsum nicht überdurchschnittlich positioniert. Mit 6,7 % liegt der Beschäftigtenanteil des Leitmarktes an der regionalen Gesamtbeschäftigung unter dem Bundesniveau (7,8 %). Er erreicht damit lediglich 85 % des Bundesdurchschnitts. Bei genauerer Betrachtung kristallisieren sich allerdings Unterschiede zwischen den einzelnen Leitmarkt Bereichen heraus. So haben der Einzelhandel, die benachbarten Dienstleistungen wie der Großhandel mit kurzlebigen Konsumgütern und die entsprechenden Handelsvermittlungsunternehmen für das Ruhrgebiet eine überdurchschnittliche Bedeutung. Dies liegt vor allen Dingen in der hohen Nachfragedichte der Region begründet. Dagegen sind die Produzenten kurzlebiger Konsumgüter wie die Nahrungsmittel-, die Bekleidungsindustrie oder die Hersteller von Kosmetika in deutlich geringerem Umfang vertreten. Das gilt ebenso für die Material- und Werkstofflieferanten, zu denen auch landwirtschaftliche Betriebe gerechnet werden, deren Bedeutung naturgemäß in Metropolen gegenüber stärker ländlich geprägten Regionen geringer ist. In kleinräumiger Betrachtung zeigte sich 2012 eine überdurchschnittliche Bedeu-

tion des Leitmarktes für Mülheim an der Ruhr sowie die Kreise Recklinghausen und Wesel.

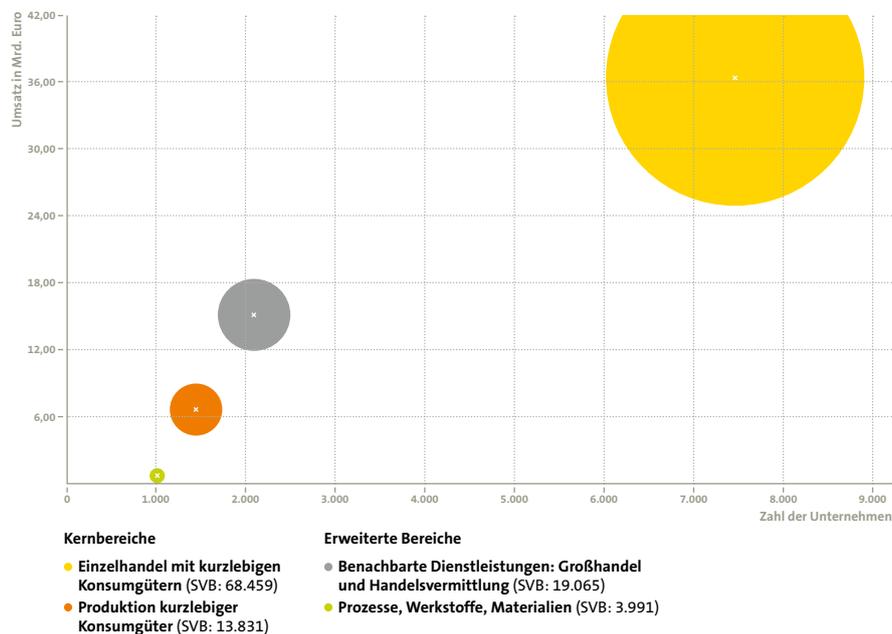
Unternehmen und Umsätze

Insgesamt boten im Jahr 2011 über 12.000 Unternehmen in der Metropole Ruhr Güter und Dienstleistungen im Leitmarkt Nachhaltiger Konsum an. Den größten Bereich bilden – betrachtet man die Anzahl der Unternehmen – die Einzelhandelsunternehmen mit einem Anteil von über 62 %, gefolgt von den benachbarten Dienstleistungsunternehmen (Großhandel, Handelsvermittlung) und Produzenten kurzlebiger Konsumgüter. Im Vergleich zum Vorjahr konnten die Unternehmen im Ruhrgebiet ihren Umsatz um 6,2 % stei-

gern. Sie entwickelten sich damit besser als im Landesdurchschnitt (3 %), konnten das Wachstum im Bund (9,5 %) aber nicht erreichen. Insgesamt verkauften die Unternehmen Waren im Wert von knapp 60,3 Mrd. Euro. Die größten Umsatzsteigerungen konnten dabei die industriell geprägten Leitmarktbereiche wie die Hersteller von kurzlebigen Konsumgütern (17,8 %) sowie die Prozesstechnik und Materiallieferanten (22,5 %) erzielen. Im Bereich Prozesse, Werkstoffe und Materialien dominieren mit 81,5 % des Umsatzanteils Unternehmen aus dem verarbeitenden Gewerbe. In allen Leitmarktbereichen der Region entwickelte sich der Umsatz besser als im Landesdurchschnitt. Im Bundesvergleich traf dies lediglich für die Konsumgüterproduzenten zu.

Größenverhältnisse im Leitmarkt Nachhaltiger Konsum

(x = Mittelpunkt des Kreises, Kreisfläche = Zahl der SVB)



Quelle: BA, IT.NRW; Berechnungen des IAT, Stand 2012.

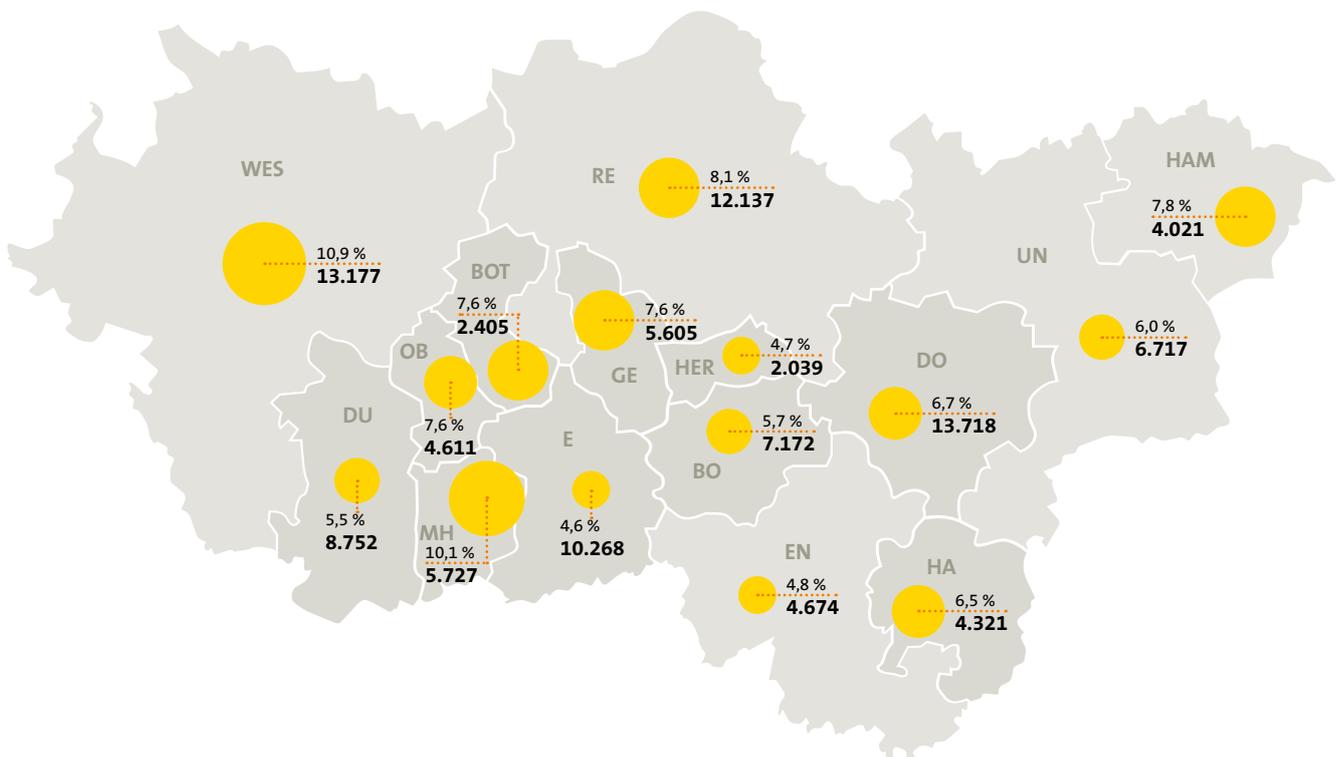


Grün, gesund, regional gehandelt – so wünschen sich Verbraucher in der Metropole Ruhr zunehmend ihre Produkte. Auf der Anbieterseite hat man sich auf die gestiegene Nachfrage eingestellt und das Sortiment angepasst.

Entwicklung der Beschäftigtenzahlen

Im Jahr 2012 bot der Leitmarkt Nachhaltiger Konsum über 105.000 Personen in der Metropole Ruhr eine sozialversicherungspflichtige Beschäftigung. Den größten Anteil mit insgesamt 68.459 Arbeitsplätzen stellten die Einzelhandelsunternehmen, gefolgt von benachbarten Dienstleistungen (19.065) und den Produzenten kurzlebiger Konsumgüter (13.831). Knapp unter 4.000 Beschäftigte finden sich zudem bei den Materiallieferanten aus dem landwirtschaftlichen Sektor, den Webereien und Spinnereien sowie den Herstellern von Prozesstechnologien wie den Maschinenbauern für

die Nahrungsmittel- und Bekleidungsindustrie. Insgesamt betrachtet fiel der Zuwachs im Vergleich zum Bundes- und Landesdurchschnitt gegenüber 2011 mit einem Plus von 0,5 % niedriger aus. Lediglich die Großhandels- und Handelsvermittlungsunternehmen erreichten mit einer Steigerung von 2 % das Bundes- und Landesniveau. Erneute Beschäftigungsverluste mussten dagegen die Hersteller kurzfristiger Konsumgüter hinnehmen. Eine Entwicklung, die auch in NRW und im Bundesgebiet insgesamt zu beobachten war. Allerdings fielen die Verluste hier vergleichsweise niedriger aus als im Ruhrgebiet.



Zeitlos einkaufen



Ein starkes Produkt aus der Region

Emmas Enkel, in unmittelbarer Nähe des Essener Hauptbahnhofes, revolutioniert den Einzelhandel im Lebensmittelbereich. Erinnert das Interieur eher noch an den guten alten Tante-Emma-Laden, hat es das Angebot in sich: 500 Artikel stehen im Verkaufsraum zur Verfügung, weitere 3.000 sofort verfügbare Artikel im Lager kann man bei ei-

klassische Warensortiment, sondern die Produkte werden auch in Themenkörben wie „Fußball“ oder „Mädelsabend“ angeboten. Dieses Multi-Channel-Prinzip spricht sowohl Alt als auch Jung an und funktioniert generationenübergreifend. Ein Zufall ist das jedoch nicht, denn Benjamin Brüser, einer der Gründer von Emmas Enkel in Düsseldorf, ist Architekt und Innenarchitekt. Bewusst verbindet er mit seinem

» In der guten Stube sitzen und den Einkauf in entspannter Atmosphäre genießen. «

nem Espresso an der Bar über ein iPad, einen QR-Code an der Wand oder auch über ein virtuelles Regal auswählen. Das Besondere: Dem Kunden werden verschiedene Kanäle für den täglichen Einkauf angeboten; er kann neben dem üblichen Besuch im Ladengeschäft auch online über die Website oder telefonisch bestellen, sich die Waren – Teile des Sortiments sogar deutschlandweit – liefern lassen oder im Laden persönlich abholen. Preislich bewegt sich Emmas Enkel auf normalem Supermarktniveau. Zudem gibt es nicht nur das

Partner Sebastian Diehl moderne Kommunikationstechnologien mit traditionellem Ambiente und spielt mit dem Widerspruch. Der Erfolg zeigt sich auch in einem schönen, ungeahnten Nebeneffekt: Der Laden entwickelt sich zu einem Treffpunkt und Veranstaltungsort.

Das Besondere daran

In einer immer komplexer werdenden Arbeitswelt müssen die Aufgaben des täglichen Lebens nach wie vor erledigt

werden. Gerade Lebensmitteleinkäufe sind oft zeitraubend, daher können Emmas Enkel hier mit Zeitersparnis punkten: Der Kunde kann online einkaufen, wann immer er möchte. Sogar mehrere Familienmitglieder könnten über verschiedene Zugänge Produkte in einen Warenkorb legen und den Lieferweg frei wählen. Durch das auf alle Bedürfnisse zugeschnittene Warensortiment – von vegetarisch über regionale Produkte bis hin zu Fertiggerichten – finden sehr unterschiedliche Zielgruppen, was sie suchen. Jessica Ritter, Chefin des Ladens in Essen, kann zudem zu vielen Produkten eine Geschichte erzählen, die die gezielte Auswahl und den Qualitätsanspruch erkennen lassen.

Die Geschichte dahinter

Die Gründer von Emmas Enkel sind Quereinsteiger: Benjamin Brüser ist von Haus aus Architekt, Sebastian Diehl Betriebswirt. Selbstverständlich ist Branchenkenntnis notwendig, daher hat ein Bekannter mit langjähriger Erfahrung

im Einzelhandel bei der Gründung tatkräftig geholfen. Im Hintergrund steht ein Team, das aus dem Lebensmittelbereich stammt, Beschaffungswege kennt und Markttrends verfolgt. Weitere Kooperationspartner werden Schritt für Schritt einbezogen. Über Kontakte zur Bochumer Wirtschaftsförderung kamen Emmas Enkel an ihr Elektrolieferfahrrad, das in Kooperation mit der Jewo Batterietechnik GmbH aus Bochum angepasst wurde.

Das Unternehmen

Emmas Enkel wurde 2011 von Benjamin Brüser und Sebastian Diehl in Düsseldorf gegründet. Eine Expansion war zunächst nicht vorgesehen, aber die hohe Akzeptanz und Nachfrage war so überzeugend, dass 2013 das Geschäft in Essen als Franchisenehmer eröffnen konnte. Emmas Enkel streben an, 20 Prozent des Angebots durch regionale Produkte abzudecken. Zum Start wurden in Essen vier Vollzeit- und drei Teilzeitkräfte eingestellt.

Drei Fragen an Benjamin Brüser, Gründer und Geschäftsführer Emmas Enkel



Wie sind Sie als Quereinsteiger auf die Idee gekommen, Emmas Enkel zu gründen?

Die Idee ist schon ungefähr 15 Jahre alt. Damals, als das Telefon mobil wurde, haben wir uns die ersten Gedanken dazu gemacht. Wir haben uns gefragt, warum man nicht per Telefon bestellen kann und eine halbe Stunde später der fertig gepackte Einkauf beim Laden um die Ecke bereitsteht. Der Gedanke hat uns im Laufe der Jahre immer wieder verfolgt; später haben wir überlegt, wie sich diese Idee optimieren lässt. 2011 waren dann mit dem mobilen Internet die technischen Voraussetzungen endlich so weit, dass wir loslegen konnten.

Was bedeutet für Sie zeitlos einkaufen?

Zum einen heißt zeitlos, dass ich nicht viel Zeit verschwenden muss, weil der Standardeinkauf sich digital erledigen lässt und ich die Waren nach Hause geliefert bekomme.

Zum anderen kann ich mir auch Zeit nehmen. Ich kann mich hier in die gute Stube setzen, den Einkauf in entspannter, klassischer Atmosphäre genießen und den Hochgeschwindigkeitsalltag so ein bisschen entschleunigen und die besonderen Produkte vor Ort entdecken.

Welche Zukunft haben Emmas Enkel?

Wir sind noch nicht lange im Geschäft, wir lernen, wir entwickeln uns weiter. Der direkte Kontakt mit den Kunden spielt bei uns eine große Rolle: Produktwünsche, Anregungen, Beschwerden oder Hinweise, wie wir unser Sortiment vielleicht verbessern könnten, sind uns wichtig. Solche Hinweise bekommen wir auch über Facebook oder per E-Mail. Ob wir weiter expandieren, machen wir ganz stark von den richtigen Partnern vor Ort abhängig. Da ist vieles vorstellbar – von der engagierten Einzelperson bis hin zu lokalen Interessengemeinschaften oder Bürgerbewegungen. So war es uns zum Beispiel im Vorfeld gar nicht bewusst, wie problematisch die Nahversorgungslage in einzelnen Stadtteilen im Ruhrgebiet ist. Hier bilden sich teilweise Interessengemeinschaften oder Vereine; aber es fehlte an machbaren Konzepten, die auch ohne großes Engagement von außen finanziell tragbar sind.

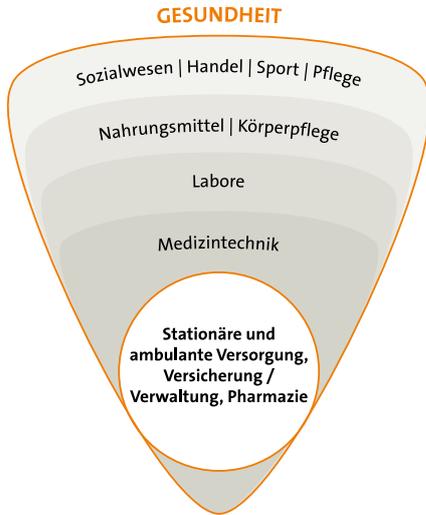


Leitmarkt Gesundheit

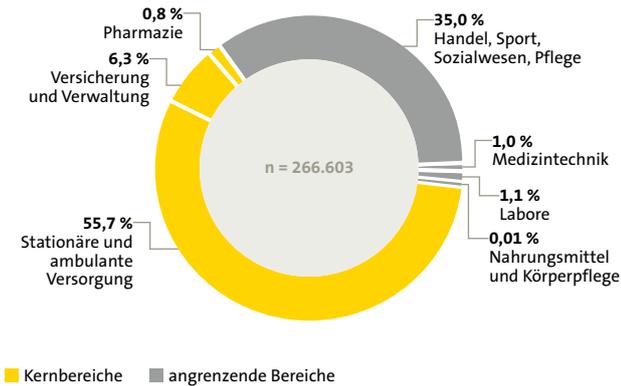
Das Wachstum des Leitmarktes Gesundheit wird auf der Nachfrageseite durch drei wesentliche Faktoren bestimmt: den demografischen Wandel, den Rückgang familiärer Unterstützungsstrukturen und ein gestiegenes Gesundheitsbewusstsein. Gesundes Leben steht heute ganz oben auf der Prioritätenliste von Jung und Alt. Auf der Angebotsseite sorgt der medizinisch-technische Fortschritt für vielfältige und innovative Gesundheitsleistungen. In puncto Wirtschaftsleistung und auch bei den Beschäftigtenzahlen ist das Gesundheitswesen damit heute schon einer der größ-

ten Märkte in Deutschland und auch in der Metropole Ruhr – mit überdurchschnittlichem Entwicklungstempo. Wichtige Zukunftsfelder im bevölkerungsreichen Ruhrgebiet sind integrierte Versorgungssysteme, telemedizinische Angebote sowie Dienstleistungen rund um Gesundheit, Wellness und Freizeit. Kompetenzen in diesen Feldern sind für die Vermarktung von überregionaler Bedeutung, zumal der demografische Wandel im Ruhrgebiet eine besonders große Rolle spielt.

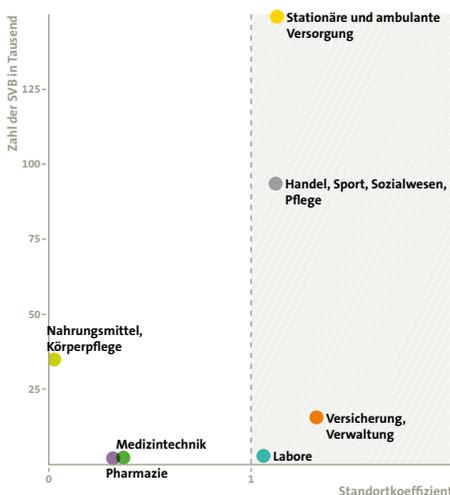




SVB-Anteile der Teilbereiche am Leitmarkt Gesundheit



Bedeutung der einzelnen Teilbereiche



(Standortkoeffizient größer 1: Anteil des Bereichs an der Gesamtbeschäftigung in der Metropole Ruhr höher als im Bundesdurchschnitt)

Quelle: StaBu, IT.NRW, BA; Berechnungen des IAT, Stand 2012.

Abgrenzung des Leitmarktes

Zum ersten Kernbereich zählen die Anbieter stationärer und ambulanter Versorgungsdienstleistungen. Der zweite Kernbereich besteht aus den gesundheitsbezogenen Versicherungs- und Verwaltungsdienstleistungen und der dritte Kernbereich umfasst Unternehmen der pharmazeutischen Industrie. Altenhilfe, Handel mit Gesundheitsprodukten sowie Sport-, Freizeit- und Gesundheitstourismus definieren die benachbarten Dienstleistungen, während Hersteller von Behindertenfahrzeugen, Kosmetikerhersteller und Produzenten von Diätahrung den Bereich der benachbarten Industrien bilden. Medizintechnikunternehmen führen den Teilbereich der industriellen Prozesstechnik an, die um zahn-technische Laboratorien im Labordienstleistungsbereich ergänzt werden.

Bedeutung und Stärken

Im Bundesvergleich ist der Leitmarkt Gesundheit in der Metropole Ruhr leicht überdurchschnittlich positioniert. Insgesamt 16,9 % der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten in der Region arbeiten dort, der entsprechende Beschäftigtenanteil im Bundesgebiet beträgt 15,3 %. Ursächlich hierfür ist unter anderem die Nachfrageseite in der Metropole Ruhr, die sich in einer dichten Krankenhauslandschaft, dem Vorhandensein wichtiger Trägereinrichtungen und einer hohen Bevölkerungsdichte äußert. Als Folge dieser spezifischen Standortmerkmale weisen vor allen Dingen die Segmente der stationären und ambulanten Versorgung, der Versicherungs- und Verwaltungsbereich, Laborunternehmen sowie Handel, Pflegedienstleistungen, Sport und das Sozialwesen gegenüber dem Bund überdurchschnittliche Beschäftigtenanteile auf. Ein deutlich unterdurchschnittliches Gewicht besitzen dagegen die beiden Leitmarktbereiche pharmazeutische Industrie sowie die Medizintechnik. Für die überwiegende Zahl der Kreise und kreisfreien Städte der Region hat dieser Leitmarkt eine im Bundesvergleich überdurchschnittliche Beschäftigtenbedeutung.

Unternehmen und Umsätze

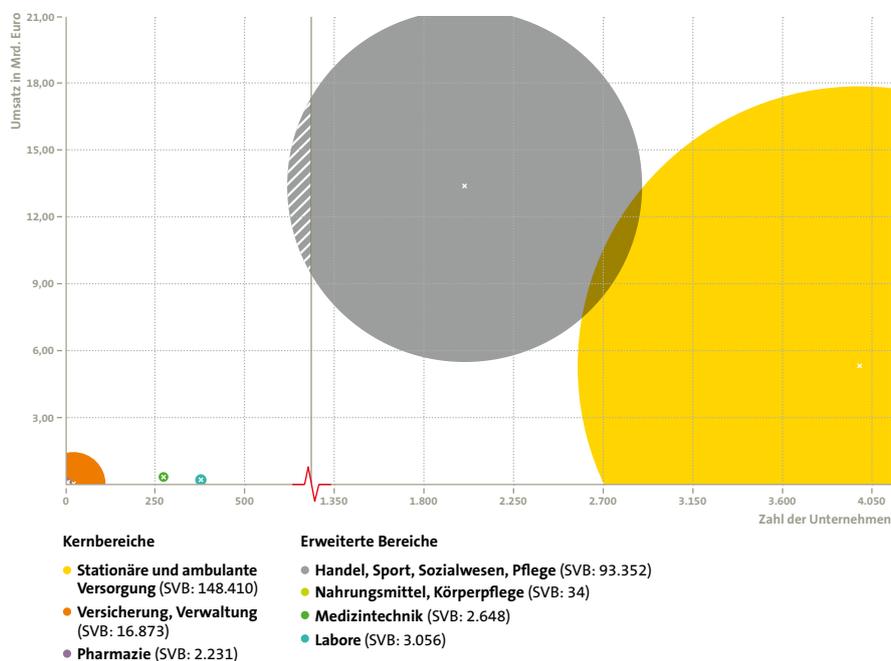
Im Jahr 2011 boten 6.650 Unternehmen in der Region Dienstleistungen und Güter für den Leitmarkt Gesundheit an. Sie erzielten einen Umsatz von über 19,6 Mrd. Euro. Die bedeutendsten Umsatzträger waren dabei im Bereich Handel, Sport, Sozialwesen und Pflege sowie in der stationären

und ambulanten Versorgung zu finden. Gegenüber dem Vorjahr sind teilweise deutliche Steigerungen in der Anzahl der Unternehmen und bei den Umsätzen zu beobachten. Dies betrifft vor allen Dingen die benachbarten Dienstleistungen. Die Zahl der Unternehmen stieg im Vergleich zum Vorjahr um 343. Diese Entwicklung betraf u. a. Einzelhandelsunternehmen sowie Fitnesscenter, Saunen und Solarien. Dagegen konzentrierten sich die erheblichen Umsatzsteigerungen auf den Großhandel mit pharmazeutischen Erzeugnissen. Die überproportionale Zunahme des Umsatzes in der Metropole Ruhr (151 % gegenüber 38,7 % im Bundesgebiet) dürfte allerdings eher auf statistische Effekte wie die umsatzsteuerrechtlich relevante regionale Ummeldung von Unternehmenszentralen als auf reale, überproportionale Um-

satzvergrößerungen zurückzuführen sein. Umsatzeinbußen mussten entgegen dem Bundes- und Landestrend im Jahr 2011 die Hersteller von Medizintechnik hinnehmen. Gemessen am Umsatz pro Unternehmen weist das Ruhrgebiet insgesamt eine zum Bundesgebiet und zu NRW vergleichbare Größenstruktur auf. Allerdings zeigen sich zwischen den einzelnen Sparten deutlichere Unterschiede. So sind die industriell geprägten Teilbereiche des Leitmarktes Gesundheit, wie etwa die pharmazeutische Industrie und die Hersteller von medizintechnischen Geräten, im Ruhrgebiet deutlich kleiner als im Bundes- und Landesdurchschnitt, während in der Region im Bereich der benachbarten Dienstleistungen größere Unternehmenseinheiten zu finden sind.

Größenverhältnisse im Leitmarkt Gesundheit

(x = Mittelpunkt des Kreises, Kreisfläche = Zahl der SVB)



Quelle: BA, IT.NRW; Berechnungen des IAT, Stand 2012.

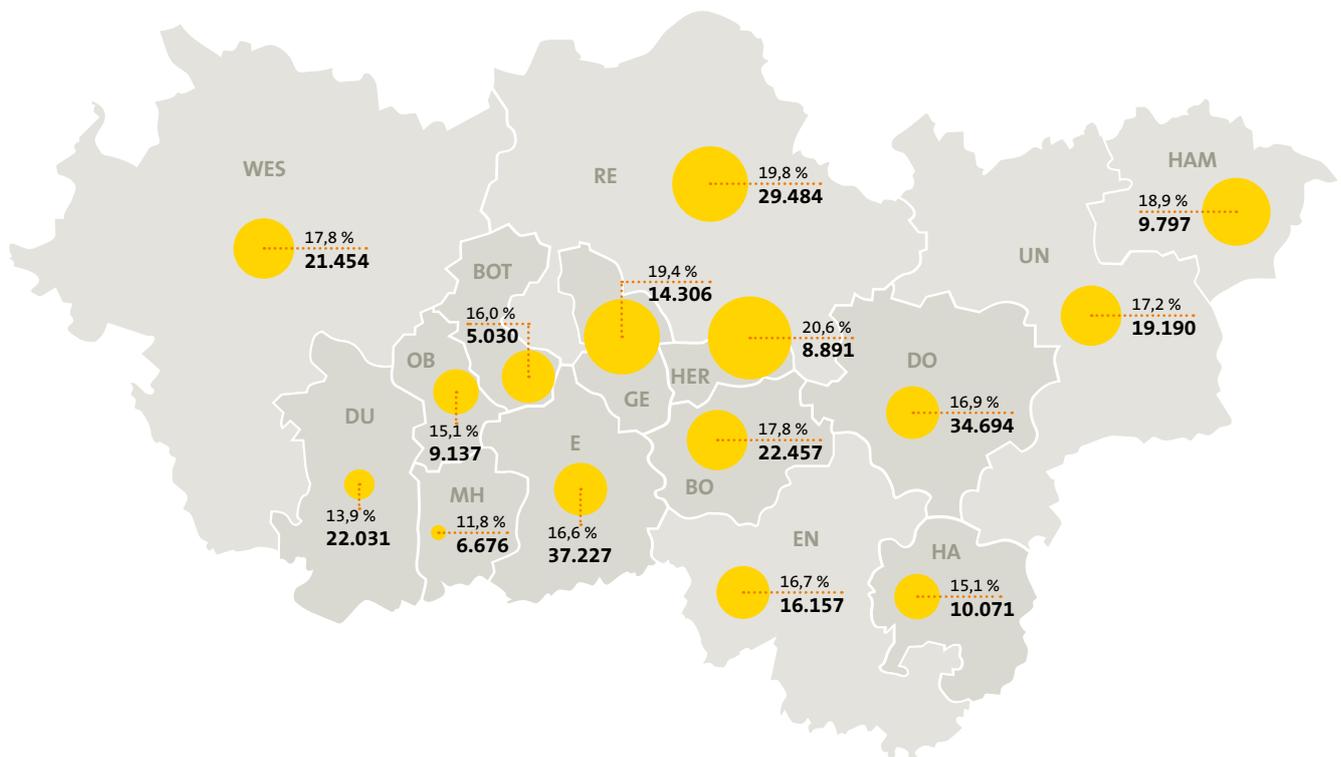


Der Versand von radiologischem Bildmaterial erfolgt in der Metropole Ruhr nicht nur per Post, sondern zunehmend auf elektronischem Weg. 70 Einrichtungen der Region haben sich zu einem Teleradiologieverbund zusammengeschlossen und verschicken etwa digitale Röntgenbilder über Telefon- oder Internetverbindungen an Kollegen in entfernten Einrichtungen.

Entwicklung der Beschäftigtenzahlen

Im Juni 2012 waren mehr als 266.600 sozialversicherungspflichtig Beschäftigte der Metropole Ruhr im Leitmarkt Gesundheit tätig. Der größte Teil dieser Personen entfiel mit einem Anteil von 55,7 % auf die stationären und ambulanten Versorgungsdienstleistungen. Die Dienstleister aus den Bereichen Handel, Sport, Sozialwesen und Pflege folgten mit einem Anteil von 35 %. Zwischen 2011 und 2012 wurden im Leitmarkt Gesundheit 5.677 neue sozialversicherungspflichtige Arbeitsplätze geschaffen. Der Großteil dieser Beschäftigungsgewinne fand in der stationären und ambulanten Versorgung (3.653) und den benachbarten Dienstleistungen (2.633) statt. Leichte Arbeitsplatzverluste

waren dagegen im gesundheitsrelevanten Verwaltungs- und Versicherungsbereich feststellbar. Gleiches gilt für die Hersteller von Pharmazeutika und die Hersteller von medizintechnischen Geräten; beides Leitmarktsegmente, die im Bundesgebiet und im Landesdurchschnitt positive Beschäftigtenwachstumsraten aufweisen konnten. Damit setzte sich insbesondere im Pharmabereich die vergleichsweise negative Entwicklung der letzten Jahre weiter fort. Zu berücksichtigen ist allerdings, dass die Region traditionell ihre Stärken in anderen Produktbereichen der chemischen und pharmazeutischen Industrie (Grundstoff- und Spezialchemie) besitzt.



Pflege-WG statt Pflegeroboter



Ein starkes Produkt aus der Region

Ein Konzept, das funktioniert und begeistert: Das Architekturbüro Jaenicke baut seit mehreren Jahren (Problem-) Immobilien zu altersgerechten Wohnräumen um. So entstehen Pflege-Wohngemeinschaften, in denen sich Senioren auch weiterhin als Mieter mit allen Rechten fühlen und – je nach ihren Möglichkeiten – aktiv am Leben teilnehmen können. Bei

einer ehemaligen Schule in Bochum. Besonders charmant: Im Nebengebäude soll ein Kindergarten einziehen. So schafft Jaenicke immer wieder attraktive Lösungen für Objekte, die schwer zu vermieten sind, und beweist zugleich hohes soziales Engagement: Bei jedem Projekt ist von Beginn an – je nach Wunsch des Eigentümers – ein Pflegedienst oder ein spezialisierter Projektentwickler eingebunden, der das Konzept mit

» Eine Pflege-WG an jeder Ecke ist eine interessante und lebenswerte Alternative. «

seinem ersten Auftrag 2007 wurde Christoph Jaenicke vor die Aufgabe gestellt, zwei Mehrfamilienhäuser in Gelsenkirchen mit einer ehemaligen Sparkassenfiliale zu verbinden, um so eine neue Nutzung der Gebäude zu ermöglichen. In einem anderen Fall wurde sogar ein altes Kirchengebäude in Essen zu einer Pflege-WG umgebaut. Mittlerweile fragen auch private Immobilienbesitzer das Architekturbüro an. Insgesamt sind bereits sechs solcher Projekte realisiert worden. Aktuell arbeitet Christoph Jaenicke an dem altengerechten Umbau

Jaenicke in enger Abstimmung entwickelt. Den rechtlichen Rahmen für seine Projekte bildet das Wohn- und Teilhabe-gesetz, das diese Wohnform regelt. Es ermöglicht Pflege-WGs die Aufnahme von bis zu zwölf Personen. In der Bauordnung liegt diese Zahl noch unterhalb der für Pflegeheime.

Das Besondere daran

Der demografische Wandel und die damit verbundenen Herausforderungen bieten nicht nur Probleme, sondern

auch große Chancen. Aus dieser Vorstellung heraus entwickelte Christoph Jaenicke sein einzigartiges Geschäftsmodell: Alternative Nutzung statt Leerstand. So profitieren Wohnungseigentümer und Pflegebedürftige gleichermaßen. Die Senioren sind Mieter und werden rund um die Uhr durch den eingebundenen Pflegedienst betreut. Dieser muss nicht mehr von Ort zu Ort fahren und kann so die Betreuung besser organisieren.

Die Geschichte dahinter

Christoph Jaenicke versteht sich als sozialer Architekt, der sich in seinen Projekten für ein menschenwürdiges Leben im Alter einsetzt. Seine wichtigsten Partner sind die ambulanten Pflegedienste. Sie sorgen für die Erstbelegung der WGs und die Pflege der Bewohner. Kann sich ein Eigentümer anfangs noch nicht für einen Pflegedienst entscheiden, übernimmt zunächst der beauftragte Projektentwickler die Vermarktung. Ein anderer Teil seines wichtigen

Netzwerks befindet sich in unmittelbarer Nähe: Christoph Jaenicke arbeitet im „Oskar Kulturhaus“ in Bochum, das er im Auftrag der GLS-Bank geplant und realisiert hat. Dort haben gut 30 Selbständige wie Architekten, Therapeuten und Gutachter ihre Büros, mit denen sich Jaenicke regelmäßig über neue Ideen austauscht und in unterschiedlichen Projekten kooperiert.

Das Unternehmen

Christoph Jaenicke hat sich 1997 als Architekt selbstständig gemacht und 2005 sein eigenes Architekturbüro gegründet, in dem er sieben Mitarbeiter beschäftigt. Seine Projekte realisiert er im Ruhrgebiet und den umliegenden Regionen, da sich hier auch das für ihn so wichtige Netzwerk der Pflegedienste konzentriert. Seine Hauptaufgaben liegen in der Konzeptentwicklung sowie der baulichen und architektonischen Planung.

Drei Fragen an Christoph Jaenicke, Geschäftsführer Architekturbüro Jaenicke



Was treibt Sie an?

Ich suche und finde neue Lösungen, auch inspiriert durch meine Arbeit im Vorstand eines kirchlichen Sozialwerks. Der Pflegebereich läuft zunehmend

darauf hinaus, dass nicht mehr Menschen die Alten pflegen, sondern Pflegeroboter. Irgendwann werden nur noch silberne Maschinen durch die Altenheimflure laufen, Pflege wird als Fließbandarbeit organisiert. Da ist eine Pflege-WG an jeder Ecke eine interessante und lebenswerte Alternative. Je nachdem, was wir als Ausgangslage vorfinden, variieren sowohl die Wohnobjekte als auch die konkreten Nutzungskonzepte. Ausschlaggebend dabei ist vor allem der Platz. Denn um Wohnraum altersgerecht umgestalten zu können, braucht man ausreichend Fläche.

Was ist für die Betreuten der Vorteil einer Pflege-WG?

In einer Pflege-WG empfindet man sich als Betreuter immer noch als Mieter, unterliegt nicht den oft starren Regeln von Pflegeheimen. Die Bewohner suchen sich die Pflege-WG-Zimmer aus. Es gibt keine festen Zeiten fürs Aufstehen und die Mahlzeiten, man kann bei Einkauf, Essensplanung und der Zubereitung mitmachen. Wenn der Pflegedienst nicht sorgfältig arbeiten sollte, kann der Betreute ihn wechseln. Außerdem können Angehörige in benachbarte Wohnungen einziehen und engen Kontakt halten.

Wer kann sich ein Zimmer in solch einer Pflege-WG leisten?

Es handelt sich keineswegs um ein Luxusprodukt. Der ambulante Pflegedienst ist preiswerter als das Altenheim. Die Wohnungen sind nicht teurer als die Wohnungen, in denen man bisher gewohnt hat. Denn die gemietete Fläche ist zwar kleiner als die alte Wohnung, in den Pflege-WGs können aber zahlreiche Gemeinschaftsräume mit genutzt werden. Und der große Zuspruch zeigt, dass diese Wohnform viele alte Menschen anspricht. Längst gibt es Wartelisten für die Pflege-WGs.

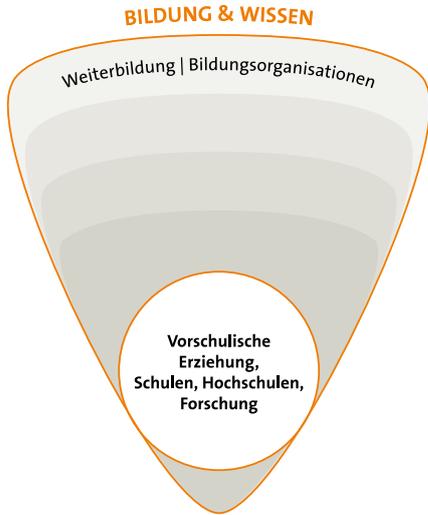


Leitmarkt Bildung & Wissen

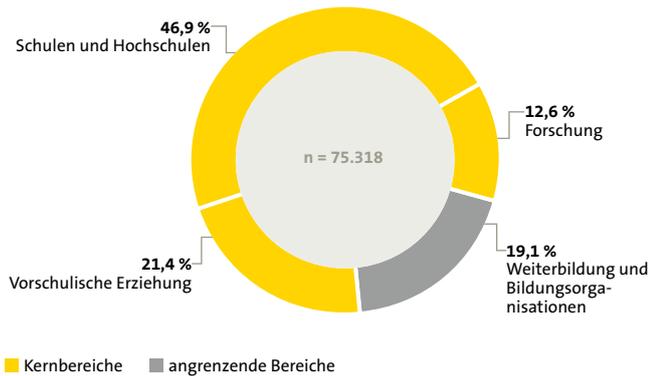
Der Treibstoff für technischen Fortschritt, Innovationskraft und auch die Wettbewerbsfähigkeit einer Region sind Wissen, Bildung und Forschung. Bestehendes Wissen muss kontinuierlich den veränderten Anforderungen in Produktion und Gesellschaft angepasst werden. Um den Wohlstand einer Gesellschaft zu sichern und auszubauen, ist insbesondere Raum für neue wissenschaftliche Erkenntnisse notwendig, die als Basis innovativer Prozesse fungieren. Neben den universitären und außeruniversitären Einrichtungen sind hier vor allem kleine und große Unternehmen gefragt, Forschung und Entwicklung zu betreiben. Interdisziplinäre

Kooperationen zwischen Hochschulen und Unternehmen – auch über Branchen hinweg – sind Felder für innovative Entwicklungen. Schon jetzt ist der Wettbewerb um die besten Köpfe entbrannt, die dieses neue Wissen kompetent verarbeiten und anwenden können. Gerade vor dem Hintergrund des Fachkräftemangels, der sich in einigen Branchen bereits deutlich bemerkbar macht, müssen Unternehmen heute mehr in Aus- und Weiterbildung ihrer Beschäftigten investieren als je zuvor. Für den Leitmarkt Bildung & Wissen sind daher Dienstleistungen, die sich an Forschung sowie Aus- und Weiterbildung orientieren, wichtige Zukunftsfelder.

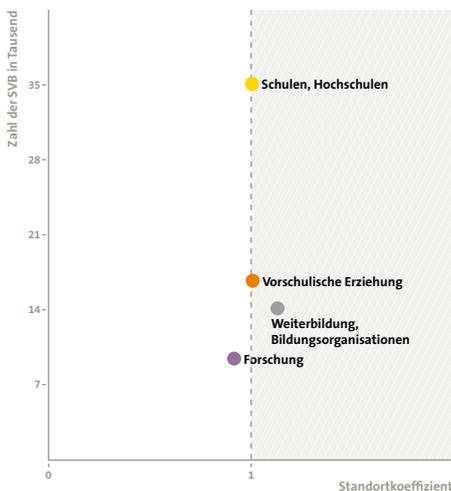




SVB-Anteile der Teilbereiche am Leitmarkt Bildung & Wissen



Bedeutung der einzelnen Teilbereiche



(Standortkoeffizient größer 1: Anteil des Bereichs an der Gesamtbeschäftigung in der Metropole Ruhr höher als im Bundesdurchschnitt)

Quelle: StaBu, IT.NRW, BA; Berechnungen des IAT, Stand 2012.

Abgrenzung des Leitmarktes

Der erste Kernbereich im Leitmarkt Bildung & Wissen besteht aus Einrichtungen der vorschulischen Erziehung wie Kindergärten bzw. Kindertagesstätten, Vorklassen und Schulkindergärten. Im zweiten Kernbereich sind allgemeinbildende Schulen, berufsbildende Schulen, Hochschulen und Akademien zusammengefasst. Forschungs- und Entwicklungseinrichtungen bilden den dritten Kernbereich. Zu den benachbarten Dienstleistungen gehören Bildungsdienstleister wie Weiterbildungsanbieter, Bibliotheken sowie Vertreter von Bildungs- und Wissenschaftsorganisationen.

Bedeutung und Stärken

Im Juni 2012 arbeiteten 4,8 % der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten in der Metropole Ruhr im Leitmarkt Bildung & Wissen¹. Insgesamt entsprach der Leitmarkt damit in der Region weitestgehend dem Bundestrend (4,7 %). Ähnliches lässt sich auch für die Kernbereiche der Vorschulen sowie der Schulen und Hochschulen feststellen. Eine vergleichsweise stärkere Position als im Bundesdurchschnitt besitzen innerhalb der benachbarten Dienstleistungen dagegen die Weiterbildungseinrichtungen, während der außeruniversitäre Forschungssektor nach wie vor weniger prägend für die Region ist. Insgesamt betrachtet weisen vor allen Dingen die Hochschulstandorte der Metropole Ruhr überdurchschnittliche Werte im Leitmarkt Bildung & Wissen auf. Dies betrifft die Universitätsstädte Essen, Bochum und Dortmund, aber auch die Hochschulstandorte Gelsenkirchen und Recklinghausen sowie die Stadt Herne. Lediglich die Universitätsstandorte Hagen und Duisburg liegen geringfügig unter dem Bundesniveau.

Unternehmen und Umsätze

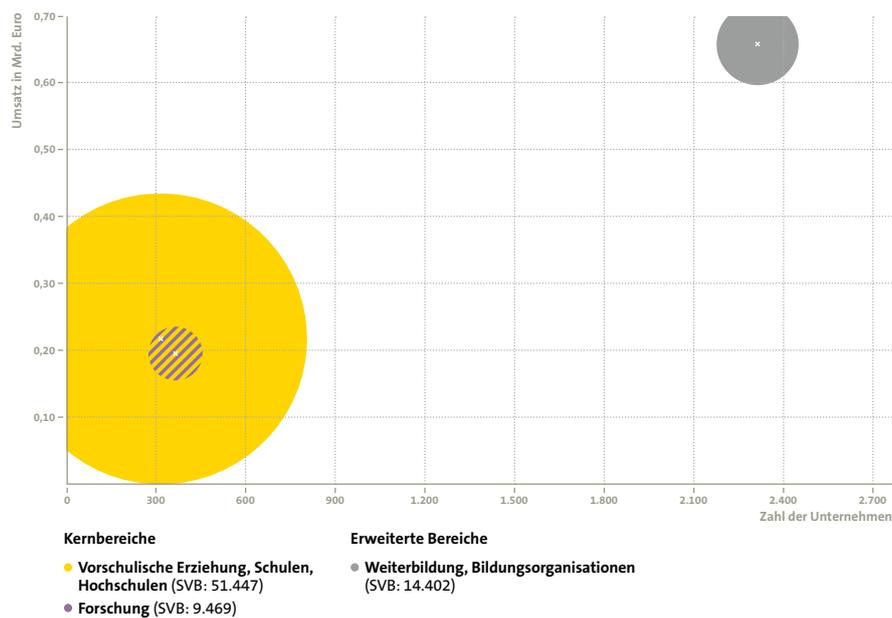
Im Leitmarkt Bildung & Wissen der Metropole Ruhr waren im Jahr 2011 insgesamt 2.653 Unternehmen aktiv. Zusammen konnten sie mit ihren angebotenen Dienstleistungen einen Umsatz von knapp über 1 Mrd. Euro erzielen. Im Vergleich zum Vorjahr bedeutete dies ein Plus von 11,9 %. Das Wachstum im Ruhrgebiet lag damit um 7,7 % über dem Bundes- und 8,7 % über dem Landesniveau. Den prozentual gesehen größten Umsatzsprung machten dabei die Forschungsunternehmen der Region (15,5 %). Gemessen am Umsatz pro Unternehmen hat das Ruhrgebiet, ebenso wie der bundesdeutsche Leitmarkt insgesamt, eine klein-

betriebliche Unternehmensstruktur. Nennenswerte Unterschiede zwischen den Strukturen der Vergleichsregionen (NRW und Bundesgebiet) zeigen sich nicht. Die etwas grö-

ßeren Einheiten im Bereich der Schulen und Hochschulen dürften auf die großen Ruhrgebietsuniversitäten zurückzuführen sein.

Größenverhältnisse im Leitmarkt Bildung & Wissen

(x = Mittelpunkt des Kreises, Kreisfläche = Zahl der SVB)



Quelle: BA, IT.NRW; Berechnungen des IAT, Stand 2012.

¹ Zu den sozialversicherungspflichtig Beschäftigten zählen nicht die Beamten, wie z. B. die beamteten Lehrer oder Universitätsprofessoren.

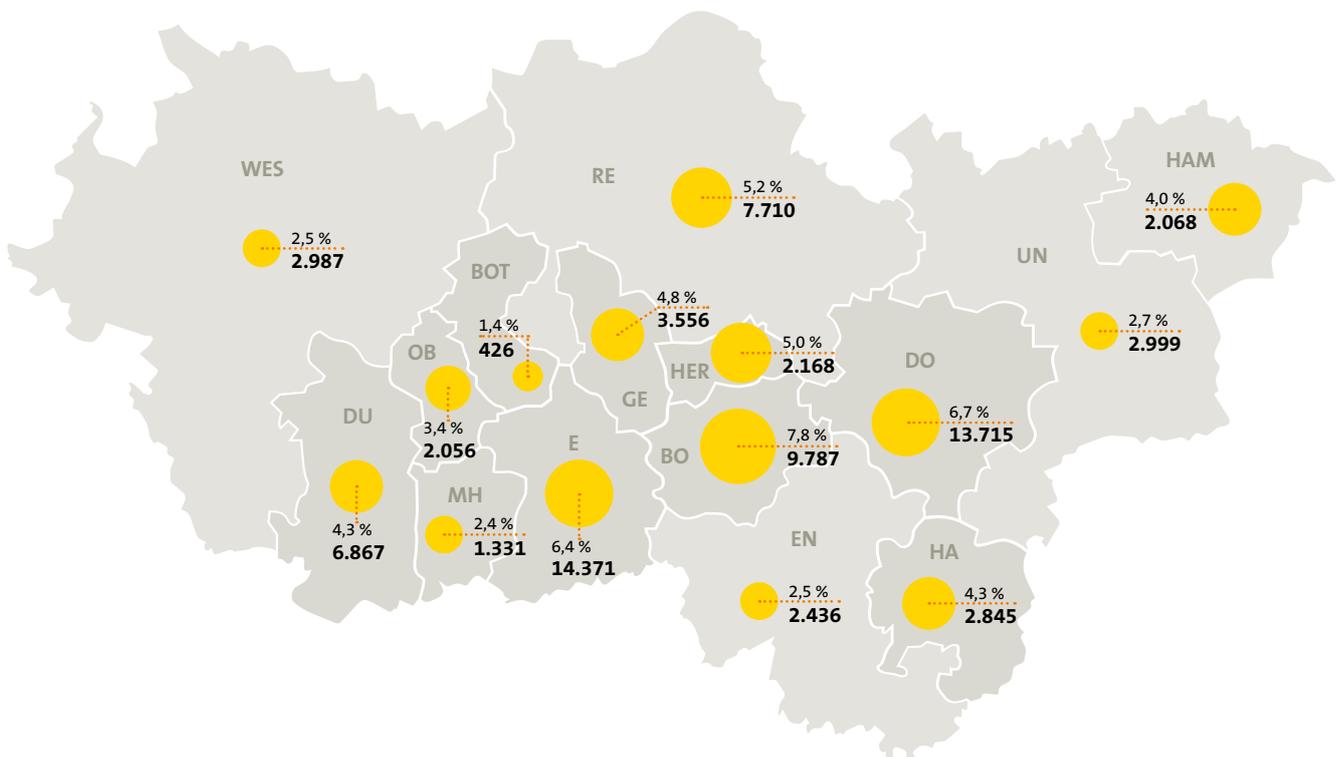


Die starke außeruniversitäre Forschung prägt die Metropole Ruhr. Die Region ist Sitz von drei Max-Planck-Instituten, vier Fraunhofer-Instituten sowie vier Instituten der Leibniz-Gemeinschaften.

Entwicklung der Beschäftigtenzahlen

Im Jahr 2012 bot der Leitmarkt Bildung & Wissen über 75.000 Personen in der Metropole Ruhr eine sozialversicherungspflichtige Beschäftigung. Den größten Anteil mit insgesamt über 35.300 Beschäftigten stellten die Schulen und Hochschulen der Metropole Ruhr, gefolgt von den Einrichtungen der vorschulischen Erziehung (16.124) und den Weiterbildungsträgern und Bildungsorganisationen (14.402). Im Vergleich zum Vorjahr stieg die Zahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten um 4.750 Personen. Hierzu haben mit Ausnahme der benachbarten Dienstleistungen alle Leitmarktbereiche beigetragen. Die auffälligste Veränderung war dabei bei den außeruniversitären Forschungseinrichtungen der Region zu beobachten. Steigerungen konnten im weit überwiegenden Teil der Kreise und kreisfreien Städte der Metropole Ruhr erzielt werden. Allerdings weisen die deutlich überproportionalen Zuwächse in Essen (+1.625) und im Kreis Recklinghausen (+2.601) auf vorhandene statistische Sondereffekte hin, die im Zusammenhang mit

Umstrukturierungen eines großen Chemieunternehmens der Region zu sehen sind. Vor diesem Hintergrund sind die hohen Zuwächse der Beschäftigtenzahlen in diesem Leitmarktbereich nur sehr bedingt auf reale Steigerungen der Beschäftigtenzahlen zurückzuführen. Arbeitsplatzverluste (-12,9 %) mussten dagegen im Bereich der Weiterbildungsträger hingenommen werden. Ein Grund hierfür dürfte im antizyklischen Ausgabeverhalten der öffentlichen Hand im Bereich der beruflichen Weiterbildung liegen. Mit steigender Arbeitslosigkeit wachsen die Ausgaben der Bundesagentur für Fördermaßnahmen der beruflichen Weiterbildung. Mit zunehmender Verbesserung der Arbeitsmarktsituation werden dagegen die entsprechenden Ausgaben reduziert. Von diesen Ausgabenschwankungen sind Weiterbildungsträger mit einem hohen Anteil an öffentlichem Auftragsvolumen in besonderer Weise betroffen. Diese Beschäftigungsschwankungen konnten bundesweit beobachtet werden. Sie waren jedoch im Ruhrgebiet erneut stärker ausgeprägt.



Studiengänge jenseits des Mainstreams



Ein starkes Produkt aus der Region

Kreative Inhalte und wirtschaftlicher Background oder Marketingexpertise mit einem tiefen Verständnis für kreative Prozesse: Wer an der Dortmunder WAM Die Medienakademie Koestel & Co. KG lernt, erhält anders als an anderen Schulen und Hochschulen Einblick in beide Bereiche. Allrounder und Querdenker bildet die WAM im Vollzeitstudium mit 26 bis 30 Semesterwochenstunden aus, fächerübergreifend und praxisnah. Fit für Führungspositionen in Werbeagenturen sollen ihre Absolventen werden. Die private Ergänzungsschule bietet sechs staatlich anerkannte Bildungsgänge in kreativen Berufsfeldern an: Kommunikations- und Mediendesign, TV- und Radiojournalismus/Moderation, Film- und Fernsehproduktion/Regie, Illustration, Kommunikations- und Marketingmanagement sowie Kultur- und Eventmanagement. Dabei nehmen die einzelnen Studiengänge immer auch Schwerpunkte der anderen auf. 300 Studierende sind derzeit eingeschrieben, die etwa drei Jahre lang studieren. Die Studiengebühren betragen 550 bzw. 580 Euro monatlich. Für das WAM-Konzept, das seit nunmehr 55 Jahren besteht, spricht die extrem niedrige Zahl der Studienabbrecher: 4 Prozent eines Jahrgangs brechen ab, 25 Prozent sind es an öffentlichen Hochschulen.

Und die rundum ausgebildeten Absolventen der WAM sind in der Medienbranche gefragte Köpfe.

Das Besondere daran

Besondere Praxisnähe zeichnet die Arbeit an der WAM aus. Fallstudien und Teamarbeit prägen die Arbeitsmethoden, und in der Lehrredaktion werden reale Aufträge und Projekte bearbeitet. Darüber hinaus vermitteln Dozenten aus Unternehmen, Agenturen und Produktionen aktuelles Praxiswissen sowie Hintergründe aus dem beruflichen Alltag Kreativer. Das Lernklima ist angenehm. Kleine Kurse von 15 bis 25 Studierenden ermöglichen eine sehr persönliche Betreuung. Die individuellen Fähigkeiten lassen sich so gezielt fördern, der Berufseinstieg lässt sich besser vorbereiten. Und die fächerübergreifende Zusammenarbeit der Studierenden in Wettbewerben, Projekten und in der Lehrredaktion bildet interdisziplinäre Netzwerke, die für spätere Karrieren oft ganz wichtig sind.

Die Geschichte dahinter

Der Abschluss an der WAM ist zwar staatlich anerkannt, doch als private Ergänzungsschule darf sie keinen universitären Abschluss wie Bachelor oder Master vergeben. An-

schließende Studiengänge an internationalen Hochschulen in Großbritannien machen dieses Manko wieder wett. Wer den WAM-Abschluss mit Erfolg besteht und über solide Englischkenntnisse verfügt, kann dort den Master erwerben – Auslandserfahrung und Spracherwerb inklusive. Im Laufe der Jahre hat die WAM weiterhin ein lockeres Netzwerk von Alumni aufgebaut, die sowohl immer wieder in Veranstaltungen präsent sind als auch als Multiplikatoren für die besonderen Zugänge und Qualitäten der Ausbildung an der WAM wirken. Nicht zuletzt ist die WAM auch in der kreativen Szene der Dortmunder Nordstadt verankert und versteht sich als einer der Orte, wo sich Kreative austauschen können.

Das Unternehmen

WAM Die Medienakademie Koestel & Co. KG wurde 1958 von Arno Marquardt in Dortmund ursprünglich als Ausbildungsstätte für Werber gegründet. Seine Vision war eine Ausbildung, die Marketing und Design vereint. In den 1980er Jahren führte seine Tochter Sabine Marquardt die Akademie, 1996 hat Inez Koestel sie mit einem Partner übernommen. Seit 2007 ist sie alleinige Inhaberin, Direktorin und Geschäftsführerin der Akademie. Die Akademie beschäftigt 14 Personen in Vollzeit und gut 90 Dozenten auf Honorarbasis.

Drei Fragen an Inez Koestel, Direktorin WAM Die Medienakademie



Wo kommen Ihre Studierenden her – und bleiben sie nach dem Studium in Dortmund?

Etwa 70 Prozent kommen aus dem Umland, die anderen 30 Prozent aus dem ganzen Bundesgebiet. Dortmund ist von außen gesehen kein einfacher Standort, aber wenn die Studierenden erst einmal hier sind, dann sehen sie, dass sie ja nicht nur Dortmund geboten bekommen, sondern das ganze Ruhrgebiet. Leider ziehen nach dem Studium viele weg. Wer Talent hat, der geht in vielen Fällen erst mal los und schaut, dass er seine Lorbeeren dort verdient, wo Lorbeeren verteilt werden. Wir finden es immer toll, wenn sie dann irgendwann den Mut haben, wieder zurückzukommen und sich selbständig machen. Die Werbeagentur Friedrich & Schneider in Dortmund hat zum Beispiel ihre Wurzeln in der WAM.

Was macht das Besondere des Studiums an der WAM aus?

Die Kombination kreativer Inhalte und kaufmännischer Ex-

pertise: So soll etwa ein Marketingleiter auch in der Lage sein, die Designarbeit, die ihm eine Agentur präsentiert, zu beurteilen: Ist das ein guter Aufbau? Ist eine Wiedererkennung möglich? Ist das Corporate Design vorhanden und eingehalten? Ist die Typografie sinnvoll eingesetzt? Das sind Schlüsselfragen. Umgekehrt sollen unsere Designer verstehen, dass sie nicht nur hübsche Oberflächen gestalten, sondern im Interesse der Markenidentität eine Botschaft transportieren müssen. Und diese Botschaft soll über dieses eine Werbemittel hinaus im Kontext einer 360-Grad-Kampagne Gültigkeit haben.

Wie sieht die Perspektive der WAM aus?

Die Perspektive ist im Moment die Stabilisierung des Geschäfts. Wie alle Hochschulen müssen wir uns auf die geburtenschwachen Jahrgänge und sinkende Studierendenzahlen vorbereiten. Meine persönliche Vision ist es, den Aspekt Verantwortung stärker ins Studium zu integrieren. Ich wünsche mir, dass wir es schaffen, weg von einer reinen Wissensvermittlungsinstitution zu einer Bildungsinstitution zu kommen. Das heißt, menschliche Bildung, Bildung eines Gewissens, auch Bildung einer Vision und einer Verantwortlichkeit zu vermitteln.



Leitmarkt Freizeit & Events

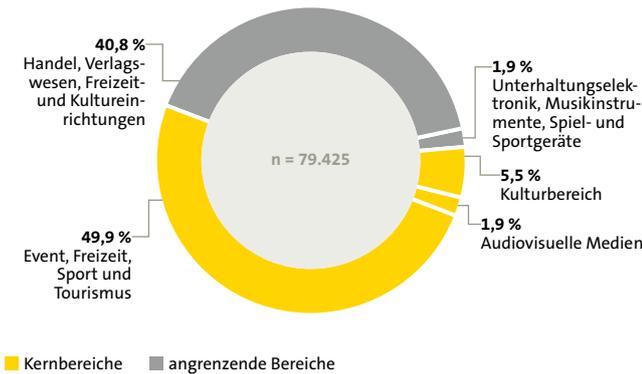
Mehr Freizeit, Lebensqualität und Lebensfreude – ein Dreiklang, der die Wünsche und Bedürfnisse der Menschen auf den Punkt bringt und den Stellenwert von privater Zeit verdeutlicht. Neben einer immer individuelleren Gestaltung der persönlichen Freiräume gibt es ein steigendes Interesse an Events, die auf gemeinschaftliches Erleben abzielen. Live-Konzerte, Festivals, Stadt- und Volksfeste, aber auch Freizeitparks verzeichnen einen starken Zulauf, das gilt auch für die Metropole Ruhr. Ein umfangreiches Angebot an Rad- und Wandertouren und die Beliebtheit von großen Kultur-Events wie Extraschicht oder Sportgroßereignissen – auch dank

einer Reihe von Top-Vereinen im Ruhrgebiet – bestätigen diesen Trend. Für die Planung ihrer Freizeit und Reiseziele nutzen viele Menschen bereits mobile Kommunikationstechnologien, aus denen sich ganz neue Formen des Zusammentreffens ergeben. Innovative Marketingaktivitäten und -strategien flankieren die Trends. Werden diese Entwicklungen in Verbindung gebracht mit der hohen Kompetenz, die das Ruhrgebiet bei regionalen und überregionalen Großevents besitzt, haben vielfältige Dienstleistungsangebote rund um Events und Freizeit gute Zukunftschancen.

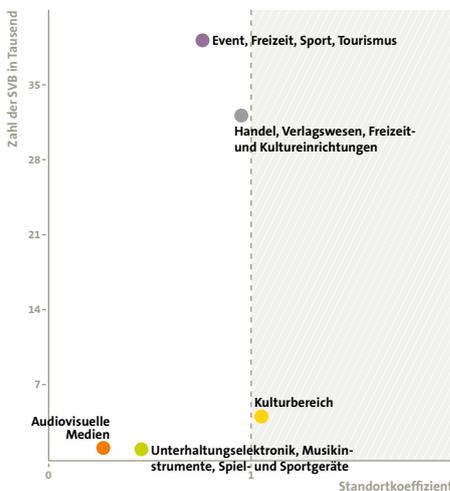




SVB-Anteile der Teilbereiche am Leitmarkt Freizeit & Events



Bedeutung der einzelnen Teilbereiche



(Standortkoeffizient größer 1: Anteil des Bereichs an der Gesamtbeschäftigung in der Metropole Ruhr höher als im Bundesdurchschnitt)

Quelle: StaBu, IT.NRW, BA; Berechnungen des IAT, Stand 2012.

Abgrenzung des Leitmarktes

Im ersten Kernbereich sind Museen und Einrichtungen der bildenden und darstellenden Kunst und Kultur vertreten. Die audiovisuellen Medien als zweiter Kernbereich beinhalten Film-, Funk- und Fernsehanbieter und -produzenten sowie darauf bezogene Dienstleister. Der dritte Kernbereich umfasst Unternehmen und Einrichtungen aus den Segmenten Event, Freizeit, Sport und Tourismus. Zu den benachbarten Dienstleistungen werden der auf die Kernbereiche bezogene Handel sowie das Verlagswesen und der Betrieb von Freizeit-, Sport- und Kultureinrichtungen gezählt. Hersteller audiovisueller Geräte sowie Hersteller von Musikinstrumenten, Spielwaren und Sportgeräten bilden den Bereich der benachbarten Industrien.

Bedeutung und Stärken

Insgesamt betrachtet ist der Leitmarkt Freizeit & Events in der Metropole Ruhr unterdurchschnittlich vertreten. Mit 5 % liegt der Anteil an der Gesamtbeschäftigung niedriger als im Bundesdurchschnitt (6,3 %). Dies trifft gerade auch für den Kernbereich audiovisueller Medien zu, der im Ruhrgebiet traditionell schwächer vertreten ist und sich deutlich stärker in anderen Landesregionen konzentriert. Vergleichbares gilt auch für das Segment der benachbarten Industriezweige (Unterhaltungselektronik, Musikinstrumente, Spiel- und Sportgeräte). Der dritte Kernbereich, in dem Events, Freizeit, Sport und Tourismus zusammengefasst sind, präsentiert sich im Bundesvergleich unterdurchschnittlich, auch wenn das Ruhrgebiet hier stärker als in den beiden zuvor genannten Leitmarktsegmenten positioniert ist. Demgegenüber liegt der Anteil der im Kulturbereich Beschäftigten leicht über dem Bundesdurchschnitt. Innerhalb der Region stellt sich das Bild differenzierter dar. So hat der Leitmarkt Freizeit & Events vor allen Dingen für die Stadt Hamm eine überdurchschnittliche Bedeutung, während er in Essen, Bottrop und Oberhausen geringfügig unter dem Bundesniveau angesiedelt ist.

Unternehmen und Umsätze

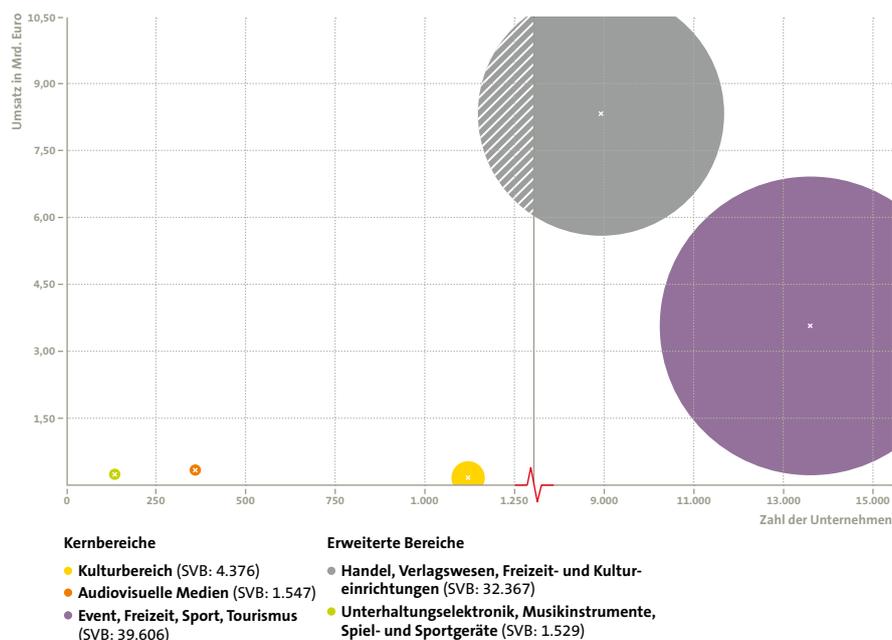
Im Jahr 2011 boten mehr als 24.240 Unternehmen in der Metropole Ruhr Güter und Dienstleistungen im Leitmarkt Freizeit & Events an. Im Vergleich zum Vorjahr verringerte sich die Anbieterzahl geringfügig um 1 %. Insgesamt erzielten die Unternehmen einen Umsatz von knapp unter

13 Mrd. Euro. Den größten Anteil daran hatten mit deutlichem Abstand Unternehmen aus den Bereichen Handel, Verlagswesen, Freizeit und Kultur, gefolgt von den Anbietern aus der Sparte Event, Freizeit, Sport und Tourismus. In den beiden Leitmarktsparten verlief die Umsatzentwicklung gegenüber dem Vergleichsjahr 2010 gegensätzlich. Während die benachbarten Dienstleistungen, anders als im Bundesgebiet insgesamt, Umsatzrückgänge verbuchen mussten, stiegen die Umsätze bei den Event-, Freizeit-,

Sport- und Tourismusanbietern um 6,2 %, knapp 3 % mehr als im Bundesdurchschnitt. Gemessen am Umsatz pro Unternehmen weist die Metropole Ruhr, ebenso wie der Leitmarkt im Bund und in NRW, eine deutlich kleinbetriebliche Unternehmensstruktur auf. Nennenswerte Unterschiede zwischen den Größenstrukturen der Vergleichsregionen zeigen sich nicht. Lediglich im Segment der benachbarten Industriezweige sind im Bund und in NRW deutlich größere Unternehmen vertreten.

Größenverhältnisse im Leitmarkt Freizeit & Events

(x = Mittelpunkt des Kreises, Kreisfläche = Zahl der SVB)



Quelle: BA, IT.NRW; Berechnungen des IAT, Stand 2012.

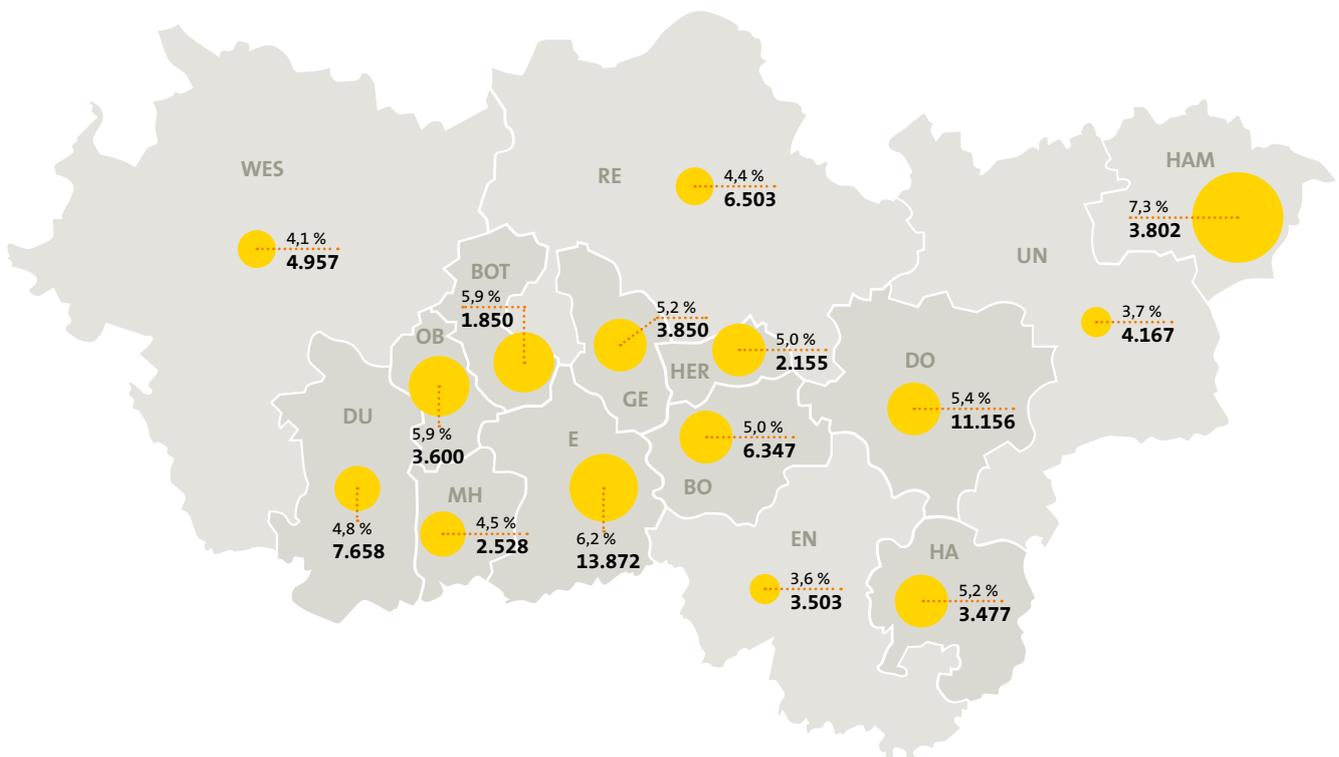


... Eine besondere Stärke der Region ist die Durchführung von großen Events, die einen starken Zulauf erleben. Eines der größten Kulturereignisse dabei ist die Extraschicht – die Nacht der Industriekultur. Sie setzt einmal im Jahr in einer Sommernacht ehemalige Industrieanlagen, aktuelle Produktionsstätten, Zechen und Halden als Spielorte kulturell in Szene und veranschaulicht damit den Wandel von der Schwerindustrie zu einer modernen Wirtschafts- und Kulturregion.

Entwicklung der Beschäftigtenzahlen

Im Jahr 2012 bot der Leitmarkt Freizeit & Events 79.425 Personen in der Metropole Ruhr eine sozialversicherungspflichtige Beschäftigung. Den größten Anteil mit über 39.600 Beschäftigten stellten Unternehmen aus den Bereichen Event, Freizeit, Sport und Tourismus, gefolgt von Unternehmen und Einrichtungen aus den benachbarten Dienstleistungen (Handel, Verlagswesen, Freizeit- und Kultureinrichtungen) mit 32.367 Beschäftigten. Im Vergleich zum Vorjahr stieg die Zahl der Erwerbstätigen moderat um 0,7 %. Damit fiel das Wachstum schwächer aus als im Bundesgebiet (2,7 %) und im Landesdurchschnitt (1,7 %).

Der größte Arbeitsplatzzuwachs war mit einem Plus von 668 sozialversicherungspflichtig Beschäftigten im Bereich Event, Freizeit, Sport und Tourismus zu beobachten. Damit setzte sich in dieser Leitmarktsparte das kontinuierliche Wachstum der vergangenen Jahre fort. Die Rate lag mit 2,8 % in etwa auf dem Bundesniveau und höher als im Landesdurchschnitt. Erstmals seit mehreren Jahren konnten auch im Handel, dem Verlagswesen sowie den Freizeit- und Kultureinrichtungen positive Beschäftigtenentwicklungen gegenüber 2011 verbucht werden, auch wenn das Plus mit 29 sozialversicherungspflichtigen Beschäftigungsverhältnissen geringer als im Bundes- und Landestrend ausfiel.



Weltweite Lasershow



Ein starkes Produkt aus der Region

Sirenen und dramatische Posaunen heulen auf, bunte Laserblitze und 3D-Bilder durchzucken das Dunkel: eine Lasershow für alle Sinne. Die multimediale Symphonie zum 100. Geburtstag des Automobils in Mannheim ist nur eine der vielen erfolgreichen Lasershows, die Ralf Lottig mit seiner Firma Tarm Showlaser GmbH konzipiert und inszeniert hat. Gänsehaut-Feeling ist vorprogrammiert, wenn er und sein Team Licht, Musik, Pyrotechnik und Videos zu großen gefühlvollen Events verdichten. Eng arbeitet das Bochumer Unternehmen mit Musikern und Tonkünstlern zusammen, die auch eigens Melodien für „seine“ Shows komponieren. Die Kunst der Bochumer ist weltweit gefragt – ob auf großen Bühnen in der Halle oder Open Air, für große Unternehmen, Verbände, internationale Künstler wie Pink Floyd oder für Fernsehshows. Schließlich gibt es nur wenige in der Welt, die das können. Größe und Weite von Bühne, Halle oder Veranstaltungsgelände und die Anzahl der Zuschauer bilden die Basis für das Hardwarekonzept. Das legt fest, wie viel Laser wo und wann eingesetzt wird, welche Projektionsfläche vorhanden ist oder benötigt wird. Das Hardwarekonzept wiederum ist der Rahmen für den Programmierer, der die eigentliche Show programmiert.

Das Besondere daran

Tarm Showlaser kennt bei der Inszenierung von Events fast keine Grenzen. Ist die Idee geboren – und sei sie noch so verrückt –, wird eigens ein Produkt bzw. Equipment entwickelt, um sie umzusetzen. So ist zum Beispiel eine Jacke entstanden, von deren Rücken Laser in den Raum strahlen. Aus innovativen Ideen werden ganz neue Show-Produkte. Damit gibt Tarm Showlaser den Trend für die Darbietung von Events vor; sie bringt das Publikum immer wieder aufs Neue zum Staunen – sei es bei der Eröffnung der Olympischen Spiele oder bei Boxkämpfen der Klitschko-Brüder. Die ganz großen Emotionen sind das Ziel der Bochumer, denn diese bleiben in Erinnerung und verbinden sich automatisch mit dem Produkt oder dem Event. Das erfordert viel Erfahrung, sie ist das Kapital der Bochumer. Weder Handbuch noch Ausbildung oder Studium können das spezielle Wissen vermitteln, das sich Lottig und Co. über Jahre aufgebaut haben. Hinzu kommt der große Bestand an hochmoderner Technik. Neueinsteiger können das kaum mehr aufholen. Ebenso wenig den weltweit legendären Ruf, den sich Tarm Showlaser durch erfolgreiche Gestaltung großer internationaler Events erworben hat.

Die Geschichte dahinter

Die Wurzeln von Tarm Showlaser gehen auf das 1975 gegründete Unternehmen Technische Akustik Rüdiger Müller (Tarm) zurück. Hochwertige Soundanlagen, vor allem für den Profibereich, waren die ersten Produkte. Zur Gruppe gehörte auch die 1986 gegründete Groß-Diskotheek im Bochumer Tarm-Center mit aufwendiger Licht-, Laser- und Schalltechnik. Bereits 1980 begegneten sich Ralf Lottig und Rüdiger Müller mehrfach; und Lottig war es auch, der Müller letztlich von den guten Marktchancen für Lasershows bei vielfältigen Events überzeugte.

Das Unternehmen

Die Tarm Showlaser GmbH als technischer Dienstleister von Spezialeffekten für Veranstaltungen gründete Ralf Lottig 1988 mit zwei Partnern in Bochum. Seit 2000 ist er alleiniger Inhaber. 2010 zog das Unternehmen an die Bochumer Berthastraße. Fünf Mitarbeiter beschäftigt das Unternehmen fest, für große Events werden Freiberufler engagiert: Programmierer, Elektriker und Packer. Gearbeitet wird in kleinen Teams. Diese lassen sich von anderen weltweiten Events inspirieren, um daraus noch bessere individuelle Show-Konzepte zu entwickeln.

» Weltweit gibt es vielleicht zehn Laserfirmen, die sich auf unserem Niveau bewegen. «

Drei Fragen an Ralf Lottig, Managing Director Tarm Showlaser GmbH



Wie kommen Sie an Ihre Kunden?

Wir betreiben weder Akquise noch ein gezieltes Marketing, sind aber in den einschlägigen Fachzeitschriften präsent, verschicken in regelmäßigen Zeitabständen auch einen Newsletter. Unsere potenziellen Kunden informieren wir schon, aber es ist nicht so, dass wir rausgehen und die Leute gezielt ansprechen. Wir sitzen eigentlich hier und warten darauf, dass das Telefon klingelt oder eine E-Mail kommt. Und das funktioniert auch. Der Vorteil bei uns ist, dass wir uns in einem Bereich bewegen, in dem es nicht so viele Mitbewerber gibt, zumindest keine ernstzunehmenden. Ich schätze, weltweit gibt es vielleicht zehn Laserfirmen, die sich auf unserem Niveau bewegen.

Wie sind Sie im Ruhrgebiet verankert?

In dieser Form konnte das Unternehmen, dank der Kontakte zu Rüdiger Müller, dem Gründer der Tarm SLL GmbH, nur hier in Bochum entstehen. Für unser tägliches Geschäft ist es heute irrelevant, wo wir sitzen. Wichtig ist für uns der deutsche Markt mit seiner starken Industrie. Dabei ist die Automobilindustrie der wichtigste Kunde für uns. Wir inszenieren die Lasereffekte für die jährliche Wasserschau der Autostadt in Wolfsburg und Events wie Autopräsentationen oder Messen rund um die Welt. Auch größere Mittelständler wie Miele oder Weidmüller sind für uns immer wieder wichtige Auftraggeber.

Wie entwickeln Sie sich weiter, wie lernen Sie?

Generell ist erst einmal wichtig, dass wir mit offenen Augen durchs Leben laufen. Das heißt, wir sind auch auf Messen, wir schauen auch andere Veranstaltungen an, die nicht einmal zwingend etwas mit Lasern zu tun haben, sondern uns inspirieren, wo und wann der Laser da vielleicht auch einen Platz finden könnte. Gerade weil wir weltweit tätig sind, müssen wir uns immer mit den Besonderheiten anderer Länder auseinandersetzen.

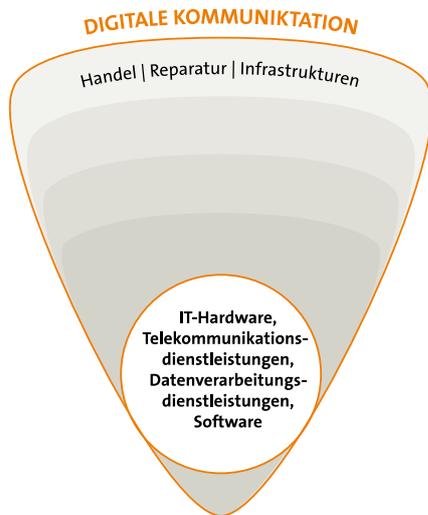


Leitmarkt Digitale Kommunikation

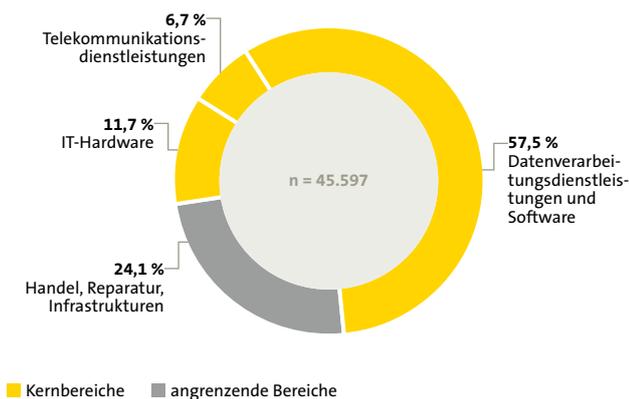
Mit atemberaubendem Tempo dreht sich die Innovationsspirale der Internetwelt. Immer mehr digitale Kommunikationsformen erobern gesellschaftliche und ökonomische Bereiche. Insbesondere im privaten Bereich werden mobile Endgeräte oder Smart-TVs beliebter, aber auch mobile, kontaktlose Anwendungen wie das NFC-gestützte Bezahlverfahren (Near Field Communication) und QR-Code-Scanner sind auf dem Vormarsch. In der Industrie wird diese Entwicklung vor allem durch die zunehmende Digitalisierung produktiver Prozesse deutlich, im Handel sind es neue Trends beim Onlinekauf und -verkauf. Dabei sind Firmen und auch Privatkunden vor allem an leistungsfähigerer, modular aufgebauter

Software interessiert. Ein wichtiger Wachstumstreiber im Leitmarkt Digitale Kommunikation sind darüber hinaus IT-Sicherheitstechnologien. Gefragt ist digitale Sicherheit auf allen Stufen. Neben der Anpassung von IT-Architekturen sind insbesondere die gestiegenen Anforderungen an die IT-Sicherheit wichtige Zukunftsfelder. Ein weiterer Trend mit viel Potenzial ist die „Gamification“: Elemente aus Computerspielen werden auf Produkte anderer Branchen etwa im Bildungs- oder Gesundheitswesen übertragen, und es entstehen so neue Angebote. Mit der Games Factory Ruhr in Mülheim an der Ruhr hat die Region einen Hot Spot, um an diesen Trend anzuknüpfen.

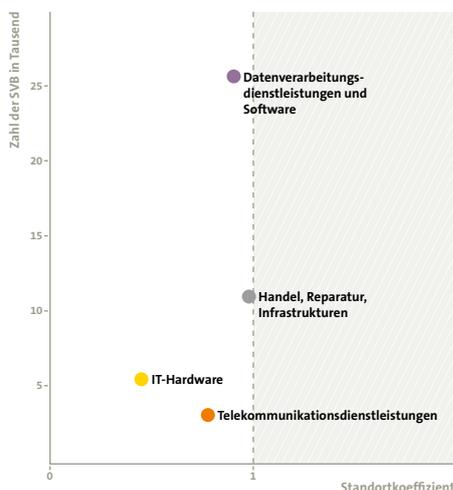




SVB-Anteile der Teilbereiche am Leitmarkt Digitale Kommunikation



Bedeutung der einzelnen Teilbereiche



(Standortkoeffizient größer 1: Anteil des Bereichs an der Gesamtbeschäftigung in der Metropole Ruhr höher als im Bundesdurchschnitt)

Quelle: StaBu, IT.NRW, BA; Berechnungen des IAT, Stand 2012.

Abgrenzung des Leitmarktes

Zum ersten Kernbereich zählen die Hersteller von IT-Hardware. Der zweite Kernbereich setzt sich aus den Anbietern von Telekommunikationsdienstleistungen zusammen, und im dritten Kernbereich sind die Softwareentwickler und Dienstleister rund um die Datenverarbeitung vertreten. Der Einzel- und Großhandel, Unternehmen aus den Bereichen Grafik- und Kommunikationsdesign sowie Softwareverlage bilden den Teilbereich der benachbarten Dienstleistungen.

Bedeutung und Stärken

Legt man die Beschäftigtenanteile zugrunde, so ist die Metropole Ruhr im Leitmarkt Digitale Kommunikation im Bundesvergleich nur unterdurchschnittlich positioniert. Insgesamt 2,9 % der sozialversicherungspflichtigen Arbeitsplätze in der Region wurden von den Leitmarktunternehmen bereitgestellt. Im Bundesgebiet lag der vergleichbare Anteil bei 3,6 %. Unterdurchschnittlich präsentieren sich vor allen Dingen Hersteller von IT-Hardware und Anbieter von Telekommunikationsdienstleistungen. Im Handel und den Reparaturdienstleistungen sowie in dem am stärksten wachsenden Teilmarkt, den IT-Dienstleistungen und der Software, liegen die Beschäftigtenanteile der Region zwar über dem Leitmarktdurchschnitt, nach wie vor erreichen sie allerdings nicht das gesamtdeutsche Niveau. Kleinräumig betrachtet hat dieser Leitmarkt vor allen Dingen in Dortmund eine überdurchschnittliche Bedeutung für die lokale Wirtschaft der Stadt. Vergleichbares gilt auch für die beiden kreisfreien Städte Essen und Mülheim an der Ruhr.

Unternehmen und Umsätze

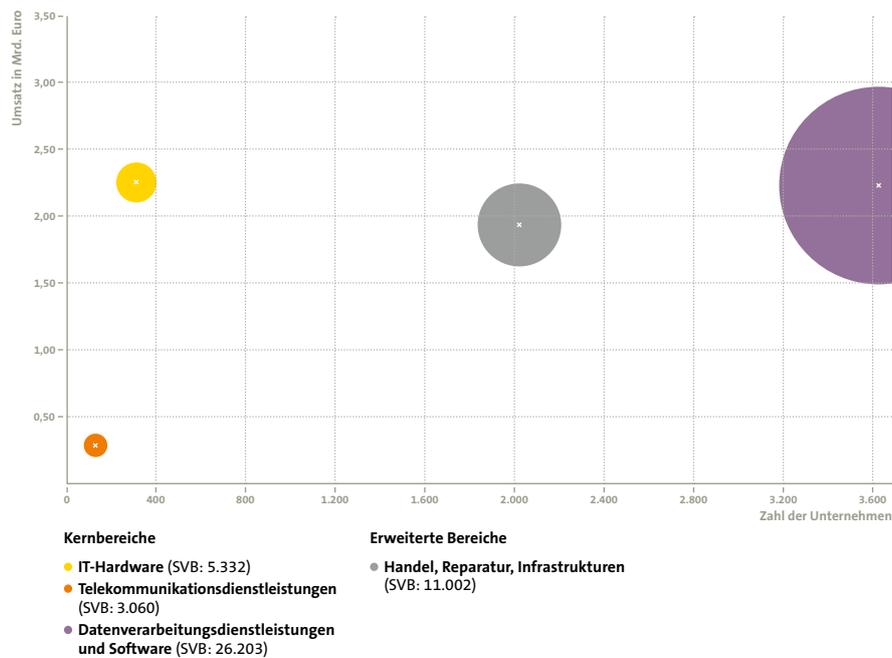
2011 haben mehr als 6.130 Unternehmen der Metropole Ruhr Güter und Dienstleistungen für den Leitmarkt Digitale Kommunikation angeboten. Gegenüber dem Vorjahr erhöhte sich die Zahl der Unternehmen damit um insgesamt 6,9 %. Der größte Zuwachs war dabei in den benachbarten Dienstleistungen, bei den Handels- und Reparaturunternehmen, zu beobachten. Insgesamt erzielten die Betriebe einen Umsatz von mehr als 6,7 Mrd. Euro. Den größten Anteil mit insgesamt rund 2,24 Mrd. Euro konnten die IT-Hardwareproduzenten für sich verbuchen, gefolgt von den Softwareherstellern und Datenverarbeitungsdienstleistern mit rund 2,23 Mrd. Euro. Gegenüber dem Vorjahr mussten die Firmen der Region in diesem Leitmarkt allerdings trotz gestiege-

ner Unternehmenszahlen Umsatzeinbußen hinnehmen. Über dem Bundesdurchschnitt liegende Umsatzzuwächse waren lediglich im Bereich der benachbarten Dienstleistungen (Handel, Reparatur, Infrastrukturen) feststellbar, was sicherlich auf die gestiegene Zahl der Anbieter zurückzuführen ist. In allen anderen Bereichen mussten Verluste verbucht werden. Gemessen am Umsatz pro Unternehmen weist das Ruhrgebiet eine deutlich kleinbetrieblichere Un-

ternehmensstruktur auf als der Bundes- und Landesdurchschnitt in NRW. Dies zeigt sich insbesondere im Bereich der Telekommunikationsdienstleister. Hier verfügt NRW an den wichtigen Standorten Bonn und Düsseldorf über die größten Unternehmenseinheiten. Dieser Unterschied in der Unternehmensstruktur, wenn auch auf niedrigerem Niveau, zeigt sich ebenfalls bei den IT-Hardwareproduzenten.

Größenverhältnisse im Leitmarkt Digitale Kommunikation

(x = Mittelpunkt des Kreises, Kreisfläche = Zahl der SVB)



Quelle: BA, IT.NRW; Berechnungen des IAT, Stand 2012.

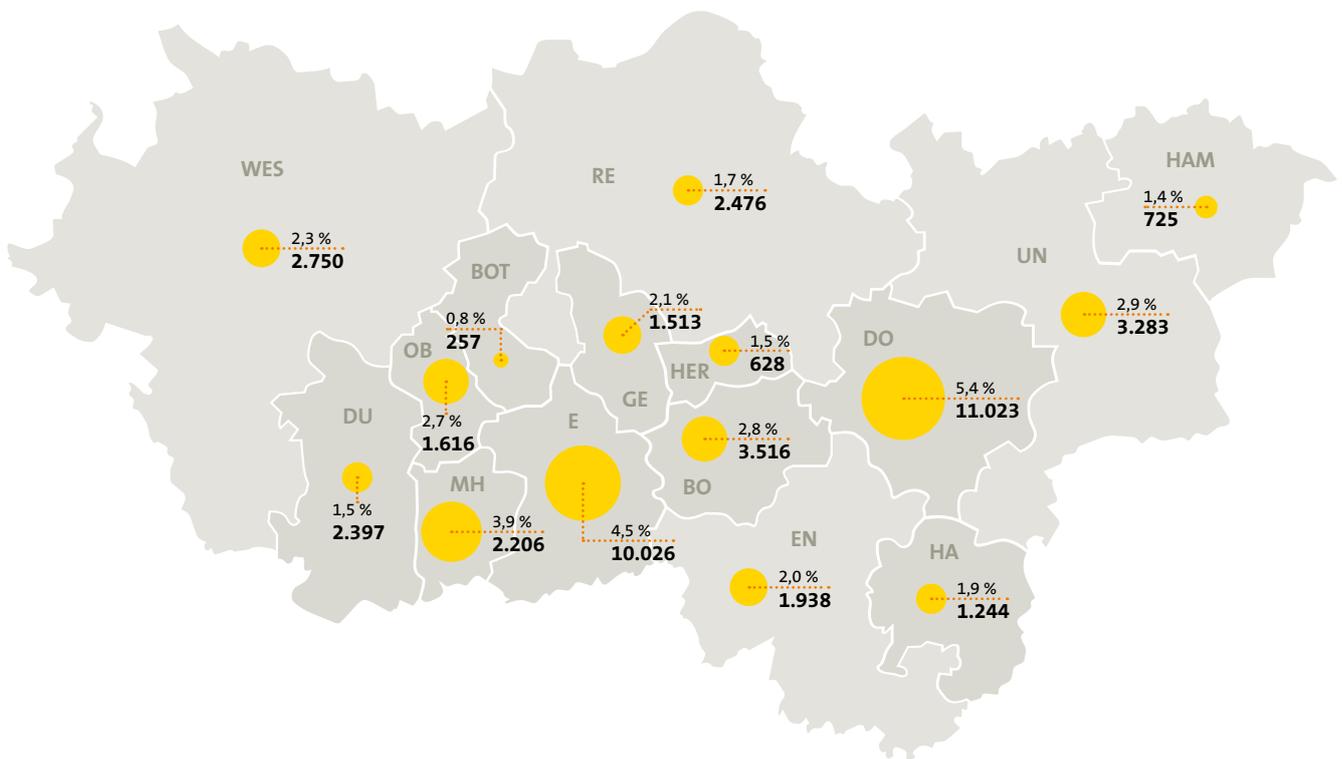


Angesichts der wachsenden Integration von Informationstechnik in den Alltag der Menschen stellt der Bereich der IT-Sicherheit ein wichtiges Zukunftsfeld dar. In der Metropole Ruhr findet sich neben global hervorragend aufgestellten Unternehmen in Unna, Dortmund, Bochum, Gelsenkirchen und Essen mit dem Bochumer Horst Görzt Institut für IT-Sicherheit zudem eine der größten und renommiertesten Hochschuleinrichtungen dieser Fachrichtung in Europa.

Entwicklung der Beschäftigtenzahlen

Im Juni 2012 gingen im Leitmarkt Digitale Kommunikation der Metropole Ruhr knapp 45.600 Personen einer sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung nach. Der Großteil dieser Personen (57,5 %) arbeitete in den Softwareunternehmen und bei den Anbietern von Datenverarbeitungsdienstleistungen, gefolgt von Unternehmen aus den Bereichen Handel, Reparatur, Infrastrukturen (24,3 %) sowie den IT-Hardwareherstellern (11,7 %). Im Vergleich zum Vorjahr konnten die Betriebe der Region in allen Leitmarktbereichen ihre Beschäftigung ausbauen. Das Wachstum verlief dabei

über dem Bundes- und Landesdurchschnitt. Eine Ausnahme bildeten lediglich die Softwarehersteller. Sie konnten aber zumindest einen Zuwachs von 2,8 % gegenüber 2011 erzielen, indem die Branche mehr als 700 zusätzliche sozialversicherungspflichtige Arbeitsplätze schaffte. Über dem Bundesdurchschnitt liegende Beschäftigungsgewinne waren erfreulicherweise auch bei den Hardwareherstellern der Region zu beobachten, die in den vergangenen Jahren, nicht zuletzt aufgrund der Stilllegung des Nokia-Standortes in Bochum, deutlichere Verluste hinnehmen mussten.



IT-Sicherheit in Produktlebenszyklen denken

Ein starkes Produkt aus der Region

Immer stärker bestimmt die autonome Kommunikation von Geräten und Maschinen das Funktionieren moderner Industriegesellschaften. Die Basis sind vernetzte, eingebettete (embedded) Computer oder Prozessoren, die in DVD-Playern, Kühlschränken oder Smartphones arbeiten oder Autos, Flugzeuge, industrielle Produktionsanlagen und Geräte in der Medizintechnik steuern. Ihr Innovationspotenzial ist enorm, ebenso wie ihr Ausfall- und Manipulationsrisiko. Weltweit führender Anbieter für Sicherheitslösungen dieser Embedded-Geräte ist die Escript GmbH - Embedded Security aus Bochum. Das Unternehmen hat ein komplettes System an Sicherheitsbausteinen, die individuell auf die Bedürfnisse der Kunden und ihre Branchen zugeschnitten werden, entwickelt. Das Angebot ist entsprechend vielfältig: Das neueste und derzeit zentrale Produkt der Bochumer ist der Sicherheitsserver CyscurKEYS, der kryptografische (geheime) Schlüssel und Zertifikate, die sämtliche Sicherheitslösungen benötigen, verwaltet und deren sichere Verteilung organisiert. Der Produktbaustein CyscurLIB stellt kryptografische Algorithmen für die Entwicklung von Sicherheitslösungen zur Verfügung. Weitere Komponenten unterstützen sicherheitstechnische Lösungen in der Kommunikation zwischen Fahrzeugen und der Straßeninfrastruktur oder regeln die Pflege der Software in den eingebetteten Geräten und managen die Freischaltung und Aktivierung von Geräte- und Softwarefunktionen.

Das Besondere daran

Klassische IT-Sicherheitslösungen aus dem Computer- und Netzwerkbereich lassen sich nicht eins zu eins auf Embedded Systeme übertragen. Denn Rechnerkapazitäten in einem Auto erreichen nicht die eines PCs. Auch die Angriffsszenarien unterscheiden sich. Angreifer kommen in der Regel nicht von außen über Netzwerke, sondern haben beispielsweise als Gerätebesitzer oder Wartungstechniker direkten Zugriff auf die jeweiligen Geräte. Daher benötigen Embedded-Security-Lösungen ein komplett neues Engineering und ein Denken in Sicherheitsketten. Dazu gehören die



kundenspezifische Beratung sowie das Angebot von Systemlösungen, die eine sicherheitstechnische Begleitung von Kunden über den gesamten Lebenszyklus ihrer Produkte ermöglichen.

Die Geschichte dahinter

Escript - Embedded Security wurde 2004 von Prof. Dr.-Ing. Christof Paar, dem Lehrstuhlinhaber für Embedded Security an der Ruhr-Universität Bochum, und dem Unternehmer Willi Mannheims gegründet. Ausschlaggebend für die Gründung war der Umstand, dass im Rahmen universitärer Strukturen professionelle Industrieprojekte sowie die Bearbeitung von Anfragen der Industrie aus Gründen der Geheimhaltung oder aufgrund langfristiger Qualitätssicherung nur bedingt möglich sind. Dafür muss fachliches Know-how aufgebaut werden, das personelle Kontinuität erfordert. Wegen der an Hochschulen üblichen zeitlichen Stellenbefristungen ist die Personalfuktuation dort allerdings sehr hoch.

Das Unternehmen

Nachdem das Unternehmen anfänglich mit kleineren IT-Beratungs- und -Entwicklungsarbeiten im Bereich der Em-

bedded Security Fuß gefasst hat, wächst die Escript GmbH seit dem Jahr 2004 kontinuierlich. Mittlerweile besitzt das Unternehmen Niederlassungen in Berlin, München, Wolfsburg, Ann Arbor (USA) und Yokohama (Japan) und ist eine Tochtergesellschaft der ETAS GmbH, die zu 100 Prozent der Bosch-Gruppe gehört. In diesem Unternehmensverbund

sind die Bochumer für Sicherheitslösungen im Bereich von Embedded Systemen zuständig. Besondere Schwerpunkte liegen hierbei auf branchenspezifischen Soft- und Hardwarelösungen, etwa für die Automobilindustrie, Logistik, Medizin, den Maschinenbau oder die Informations- und Kommunikationswirtschaft.

» Gerade was Inhalte und Vielfalt der Ausbildung im Bereich der IT-Sicherheit betrifft, ist das Ruhrgebiet extrem gut aufgestellt. «

Drei Fragen an Dr. Thomas Wollinger, Geschäftsführer Escript GmbH



Welche Rolle spielt für Sie der Standort Ruhrgebiet?

Bochum war und ist unser Headquarter, von hier aus werden alle Aktivitäten koordiniert, wird die Hauptentwicklungsarbeit geleistet und werden unsere Fachkräfte rekrutiert. Denn in puncto IT-Sicherheit hat die Ruhr-Universität eine führende Position, ist neben der TU Darmstadt und den Fraunhofer-Instituten einer der Leuchttürme in Deutschland. Gerade was Inhalte und Vielfalt der Ausbildung im Bereich der IT-Sicherheit betrifft, ist das Ruhrgebiet extrem gut aufgestellt. Wir sind mittlerweile zusätzlich an verschiedenen nationalen und internationalen Standorten präsent, bei deren Wahl die Nähe zu Kunden eine zentrale Rolle spielt, da wir dort auch kundenspezifische Entwicklungsarbeiten durchführen. Und: Wenn wir weiter wachsen wollen, können wir von internationalen Standorten besser neue Märkte, etwa in Asien, bedienen.

und werden unsere Fachkräfte rekrutiert. Denn in puncto IT-Sicherheit hat die Ruhr-Universität eine führende Position, ist neben der TU Darmstadt und den Fraunhofer-Instituten einer der Leuchttürme in Deutschland. Gerade was Inhalte und Vielfalt der Ausbildung im Bereich der IT-Sicherheit betrifft, ist das Ruhrgebiet extrem gut aufgestellt. Wir sind mittlerweile zusätzlich an verschiedenen nationalen und internationalen Standorten präsent, bei deren Wahl die Nähe zu Kunden eine zentrale Rolle spielt, da wir dort auch kundenspezifische Entwicklungsarbeiten durchführen. Und: Wenn wir weiter wachsen wollen, können wir von internationalen Standorten besser neue Märkte, etwa in Asien, bedienen.

Wie sehen Sie für Ihr Unternehmen die weitere Entwicklung des Marktes?

Also, ich meine, dass in Zukunft die Fähigkeit, ganzheitliche Lösungen anzubieten, eine wichtige Herausforderung sein

wird. Wir sind da schon ziemlich weit. Die Nachfrage nach Produkten im Embedded-Bereich und damit auch nach Security wird steigen. Für das sogenannte „Internet der Dinge“, wenn zum Beispiel Ihre Heizungsanlage oder Ihre Waschmaschine über das Handy gesteuert wird, ist Security extrem wichtig. Aus meiner Sicht müssen Anbieter von IT-Sicherheitslösungen in der Lage sein, dem Kunden eine durchgängige, ganzheitliche Lösung einschließlich Beratung anzubieten. Denn der Kunde ist im Grunde nicht an Security interessiert, sondern an der Funktionalität.

Welchen Stellenwert hat für Sie Forschung und Entwicklung gerade auch in Kooperation mit Hochschulen?

In der IT-Welt ändern sich die Dinge sehr schnell. Wir müssen unsere ausgezeichnete Position deshalb immer wieder durch kontinuierliche Innovation erneuern können. Wir engagieren uns deshalb sehr stark im Bereich der Universitäten, da IT-Sicherheit und insbesondere die Embedded Security forschungsintensive Themen sind. Zudem beteiligen wir uns an öffentlich geförderten Initiativen von Land, Bund oder der EU. Nur wenn wir in der treibenden Position sind, haben wir auch in der Zukunft die Möglichkeit, Spitzenlösungen anzubieten.



Industrieller Kern und Unternehmerische Dienste

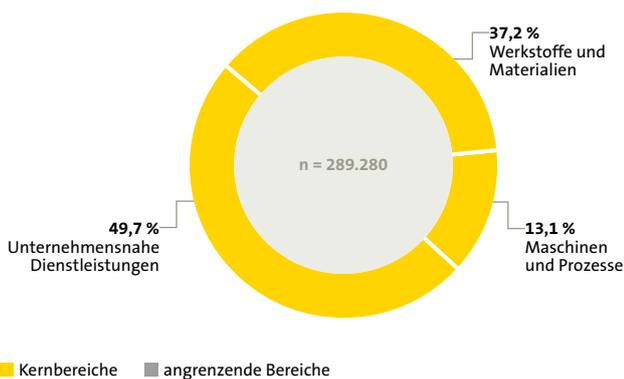
Wichtige Impulse für die wirtschaftliche Dynamik der Region gehen nach wie vor vom Industriellen Kern im Ruhrgebiet aus. Zwar ist seine Rolle nicht mehr so dominant wie in früheren Jahrzehnten, doch trägt die industrielle Basis immer noch ganz wesentlich zur wirtschaftlichen Profilierung des Ruhrgebiets bei. Zum industriellen Fundament in der Metropole Ruhr zählen die Werkstoffwirtschaft ebenso wie die Prozesswirtschaft und die eng mit der Produktion verbundenen

Dienstleistungen. Trotz der zunehmenden Entwicklung in Richtung Dienstleistungs- und Wissensgesellschaft werden die industriellen Kernleistungen auch in Zukunft das Tempo von Wachstum und Innovation im Ruhrgebiet maßgeblich mitbestimmen und beschleunigen. Entscheidend beeinflussen sie dabei auch die Innovationsaktivitäten in den anderen Leitmärkten und treiben sie maßgeblich voran.

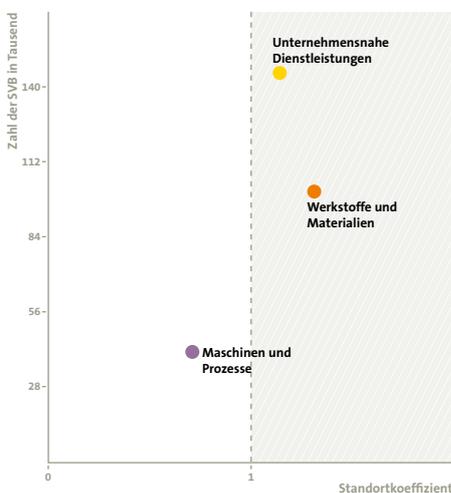




SVB-Anteile der Teilbereiche im Industriellen Kern und in den Unternehmerischen Diensten



Bedeutung der einzelnen Teilbereiche



(Standortkoeffizient größer 1: Anteil des Bereichs an der Gesamtbeschäftigung in der Metropole Ruhr höher als im Bundesdurchschnitt)

Quelle: StaBu, IT.NRW, BA; Berechnungen des IAT, Stand 2012.

Abgrenzung des Industriellen Kerns und der Unternehmerischen Dienste

Im Industriellen Kern finden sich Grundstoffproduzenten wie die Chemie- und Kunststoffindustrie, die Eisen- und Stahlindustrie sowie die Metallverarbeitung. Sie sind in der Gruppe der Werkstoffe und Materialien zusammengefasst. Dem Prozessbereich gehören Maschinenbauer und Unternehmen der Mess- und Regeltechnik an, soweit sie nicht bereits eindeutig einem der Leitmärkte zugeordnet werden konnten. Ebenso wie bei den Herstellern von Werkstoffen und Materialien werden damit auch sogenannte Multi-Purpose-Güter berücksichtigt, Güter also, die keinen einzelnen, eindeutig definierbaren Verwendungszweck aufweisen. Die unternehmensnahen Dienstleistungen schließlich als dritter Bereich tragen der Tatsache Rechnung, dass die industrielle Produktion immer stärker mit Dienstleistungen vernetzt ist. Auch hier wurden lediglich die nicht den einzelnen Leitmärkten zugeordneten einschlägigen Dienstleistungsbereiche, wie z. B. Steuerberater, Arbeitnehmerüberlassungen oder Managementdienstleistungen, berücksichtigt.

Bedeutung und Stärken

Lange Jahre galt das Ruhrgebiet als das industrielle Herz Deutschlands. Gemessen an den Beschäftigtenzahlen trifft dies heute in Nordrhein-Westfalen für weniger metropolitan geprägte Regionen wie das Rhein- oder Sauerland zu. Hinzu kommen Metropolregionen in den südlichen Bundesländern wie etwa der Stuttgarter Raum mit einem Mix aus Maschinenbau, Elektronik und Automobilindustrie, das Dreieck Hannover/Braunschweig/Wolfsburg, das ebenfalls von der Automobilindustrie geprägt wird, oder schließlich der Rhein-Neckar-Raum mit seiner chemischen Industrie. Strukturell unterscheidet sich der Industrielle Kern in der Metropole Ruhr von diesen Regionen deutlich, da er wesentlich stärker auf industrielle Zulieferprodukte ausgerichtet ist. Werkstoffe und industrielle Prozesse sowie die Grundstoff- und Spezialchemie sind bekannte Beispiele dafür. In einer Reihe von Leitmärkten haben sich die industriebezogenen Sparten und industrienahen Dienstleistungsbereiche in den vergangenen Jahren häufig als Technologieträger und Wachstumstreiber herausgestellt. Im Bundesvergleich besitzen der Industrielle Kern und die Unternehmerischen Dienste nach wie vor eine überdurch-

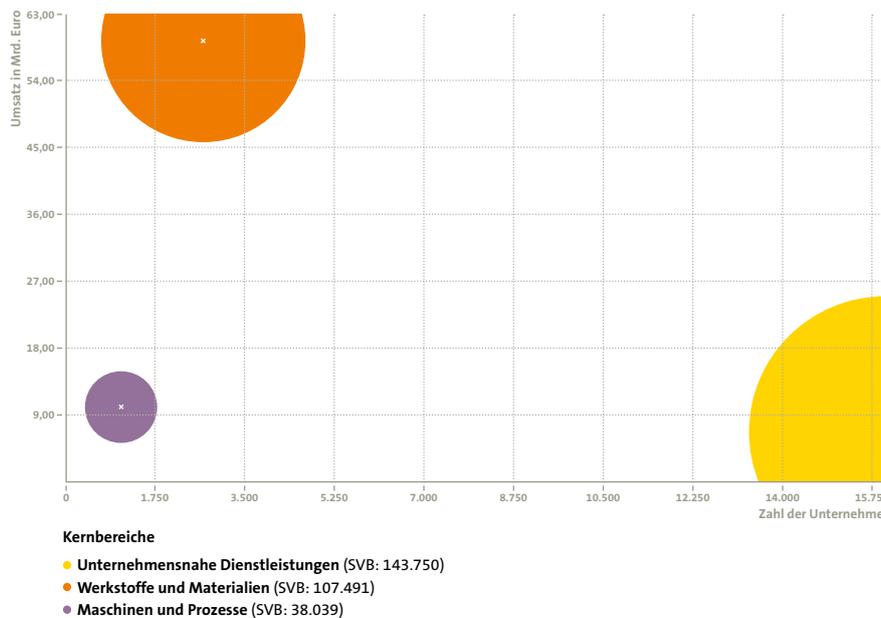
schnittliche Bedeutung für die Metropole Ruhr. Insgesamt fanden 18,4 % aller sozialversicherungspflichtig Beschäftigten der Region hier ihren Arbeitsplatz. Im Bundesgebiet betrug der entsprechende Anteil lediglich 16,6 %. Auch der Werkstoff- und Materialbereich sowie die Anbieter unternehmensnaher Dienstleistungen sind in der Region im Bundesvergleich überdurchschnittlich positioniert. Die Maschinen- und Prozesshersteller dagegen sind im Ruhrgebiet nach wie vor nur unterdurchschnittlich vertreten. Gleichwohl weist diese Sparte in den vergangenen Jahren eine im Bundesvergleich überdurchschnittliche Wachstumsdynamik der Beschäftigung auf. Dem Stand von Juni 2012 zufolge ist zu bilanzieren, dass der Industrielle Kern und die Unternehmerischen Dienste im Vergleich zum Bund insbesondere für die Städte Duisburg, Essen, Hagen, Hamm, Mülheim an der Ruhr, den Ennepe-Ruhr-Kreis und den Kreis Unna eine herausgehobene Bedeutung in der Wirtschaftsstruktur haben.

Unternehmen und Umsätze

Insgesamt boten im Jahr 2011 knapp 20.500 Unternehmen in der Metropole Ruhr Güter und Dienstleistungen im Bereich Industrieller Kern und Unternehmerische Dienste an. Die Zahl der Unternehmen wuchs um 9,2 %. Damit lag das Wachstum über dem Bundes- (4,3 %) und in etwa auf dem Niveau des Landesdurchschnitts von 5,5 %. Die Unternehmen der Region erzielten einen Umsatz von knapp 78,4 Mrd. Euro. Der größte Anteil entfiel dabei auf die Material- und Werkstoffproduzenten. Gegenüber dem Vorjahr konnten die Unternehmen im Industriellen Kern und in den Unternehmerischen Diensten ihren Umsatz um rund 2,1 % steigern. Den größten Anteil mit einem Plus von knapp 10 % hatten die unternehmensnahen Dienstleister zu verzeichnen, gefolgt von den Werkstoff- und Materialherstellern. Einbußen mussten entgegen dem Bundes- und Landestrend die Maschinenbauer und Prozesstechnikerhersteller hinnehmen.

Größenverhältnisse im Industriellen Kern und in den Unternehmerischen Diensten

(x = Mittelpunkt des Kreises, Kreisfläche = Zahl der SVB)



Quelle: BA, IT.NRW; Berechnungen des IAT, Stand 2012.



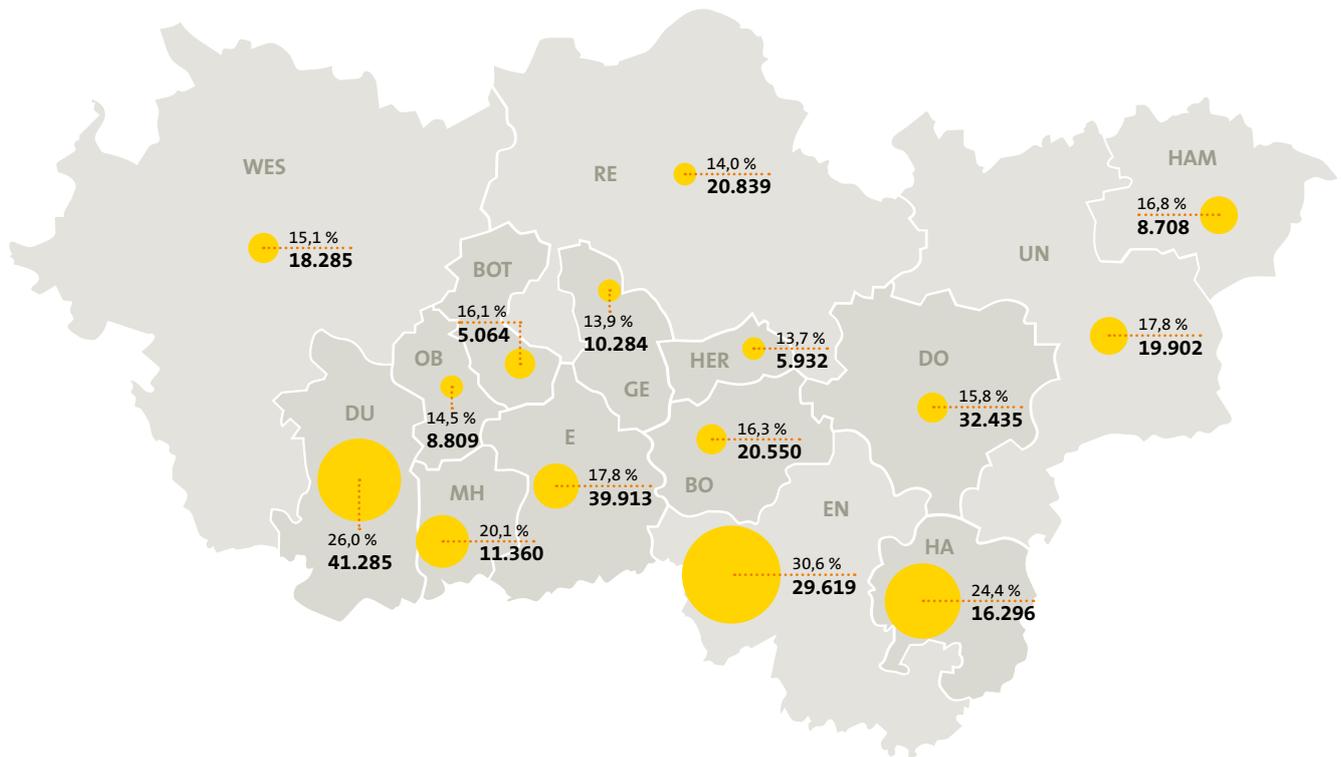
... Gut aufgestellt sind die Betriebe im Bereich Maschinen und Prozesse in der Metropole Ruhr: Mit einer Rate von über vier Prozent wachsen die Beschäftigtenzahlen stärker als im Bundesdurchschnitt (2,9 %).

Entwicklung der Beschäftigtenzahlen

Im Juni 2012 waren im Ruhrgebiet insgesamt knapp 289.300 Personen im Industriellen Kern und in den Unternehmerischen Diensten sozialversicherungspflichtig beschäftigt. Mit 143.750 Beschäftigten stellen die unternehmensnahen Dienstleistungen den größten Teil der sozialversicherungspflichtigen Arbeitsplätze, gefolgt von den Herstellern von Werkstoffen und Materialien mit rund 107.500 Beschäftigten. Den kleinsten Teil bilden Maschinenbauer und Prozesstechnikhersteller mit über 38.000 Erwerbstätigen.

cherungspflichtige Arbeitsplätze. Den größten Anteil mit einem Plus von 1.620 Erwerbstätigen hatten die Hersteller von Maschinen und Prozesstechnik, gefolgt von den unternehmensnahen Dienstleistungsunternehmen (1.147). Verluste mussten dagegen die Werkstoff- und Materialproduzenten hinnehmen. Mit einer Wachstumsrate von 4,4 % stieg die Beschäftigung im Bereich Maschinen und Prozesse deutlich stärker als im Bundes- (2,9 %) und Landesdurchschnitt (3,6 %). Die Unternehmen konnten damit wieder an die überwiegend positiven Ergebnisse der vorangegangenen Jahre anknüpfen.

Im Vergleich zum Vorjahr wuchs die Beschäftigung im Industriellen Kern und in den Unternehmerischen Diensten der Metropole Ruhr per Saldo um knapp 2.000 sozialversi-



Anzahl und Anteil der Beschäftigten im Leitmarkt Industriellen Kern und in den Unternehmerischen Diensten an der Gesamtzahl der Beschäftigten in den jeweiligen Städten und Kreisen.

Quelle: BA; Berechnungen des IAT, Stand 2012.

VESTOPLAST – vom Nebenerzeugnis zum Erfolgsprodukt



Ein starkes Produkt aus der Region

Was haben Babywindeln, Fahrbahnmarkierungen, Asphalt, Teppichböden, Möbel oder reißfeste Papier-Klebestreifen gemeinsam? In ihnen steckt das Klebpolymer VESTOPLAST® von Evonik, ein ausgezeichneter Rohstoff für die Herstellung industrieller Klebstoffe. Mittlerweile gibt es 16 unterschiedliche VESTOPLAST®-Typen, die unterschiedlichste Belastungen aushalten. Als thermoplastischer Schmelz-

verstärkt im Automobil-Innenbereich oder in Teppichen. In Marl produziert Evonik den vielseitigen Klebstoff in vier Produktionsstraßen mit einer Kapazität von mehreren Tausend Tonnen. Als Granulat wird dieser dann in Säcken an industrielle Kunden ausgeliefert, die ihn schmelzen und durch Beigabe von Zusätzen und anderen Materialien für die verschiedenen Anwendungen aufbereiten. Danach verkauft der Kunde den Klebstoff an industrielle Endkunden weiter.

» Durch die Weiterentwicklung des Produktes erschlossen sich ganz neue Anwendungsgebiete. «

klebstoff wird VESTOPLAST® hauptsächlich in Babywindeln, der Holz- und Möbelindustrie oder im Papier- und Verpackungsbereich eingesetzt. Mit VESTOPLAST®-modifizierten Papier-Klebestreifen etwa bleibt die Versandverpackung reißfest und macht den boomenden Online-Handel so sicherer gegen Diebstahl. Wegen seiner Umweltverträglichkeit verwendet man den Klebstoff mittlerweile auch

Das Besondere daran

Zunächst handelte es sich bei dem heutigen VESTOPLAST® um ein Nebenerzeugnis der Polyolefinherstellung. Als klebriges Abfallprodukt eignete es sich beispielsweise nicht für die Herstellung von Plastiktüten oder Gebrauchsgegenständen aus Kunststoff. In den 1970er Jahren entwickelte man dieses Polymer dann so weiter, dass völlig neue

Anwendungsgebiete erschlossen werden konnten. 1981 startete die reguläre Produktion von VESTOPLAST®. Der große Vorteil von VESTOPLAST® besteht in der hohen Klebeigenschaft des Polymers und bestimmt so die Hauptmerkmale des späteren Klebstoffs. Zu den spezifischen Besonderheiten gehören, je nach Anwendungsgebiet und Zusätzen, Kälte- und Hitzeresistenz oder eine Sperrwirkung gegen Wasserdampf. Das ermöglicht sicheres Kleben gleichermaßen in der Wüste wie am Nordpol oder auch in besonders feuchten Gegenden. So können etwa Versandkartons, die mit Papierklebestreifen aus VESTOPLAST® gesichert sind, an alle Orte der Welt geschickt werden. Nicht zuletzt ist VESTOPLAST® umweltverträglich und zu 100 Prozent wiederverwertbar.

Die Geschichte dahinter

Forschung findet zunächst bei Evonik selbst in den Geschäftsbereichen statt. Ein wichtiger wissenschaftlicher Kooperationspartner ist das Fraunhofer-Institut IFAM in Bremen. Regional arbeitet Evonik vor allem mit der Westfäli-

schen Hochschule, Standort Recklinghausen, zusammen: So kooperieren Absolventen bei ihren Abschlussarbeiten mit der Klebstoffindustrie und arbeiten später auch dort. Den Austausch mit den Experten des Science-to-Business Centers in Marl schätzt Evonik ebenfalls.

Das Unternehmen

Den Spezialchemiekonzern Evonik Industries gibt es erst seit 2007. Die Wurzeln der Ursprungsunternehmen wie Degussa, Hüls und Goldschmidt reichen jedoch bis ins 19. Jahrhundert zurück. Seine Aktivitäten fasst Evonik in drei Berichtssegmenten zusammen: Consumer, Health & Nutrition, Resource Efficiency und Specialty Materials. Diesen Segmenten zugeordnet sind sechs operative Geschäftsbereiche. Evonik erzielte 2012 mit rund 33.000 Mitarbeitern einen Umsatz von 13,6 Milliarden Euro und ein operatives Ergebnis (bereinigtes EBITDA) von 2,6 Milliarden Euro. Das Unternehmen beschäftigt heute in Marl, an seinem größten Standort, rund 7.000 Mitarbeiter.

Drei Fragen an Dr. Lutz Mindach, Leiter Marketing und Anwendungstechnik Adhesive Resins



Sie sind mit VESTOPLAST® global vertreten, produzieren Sie auch global?

Diese Produktgruppe wird ausschließlich am Standort Marl produziert, weil nur hier die notwendigen

Rohstoffe sicher verfügbar sind. Unsere Produkte basieren auf Ethylen, Propylen und 1-Buten. Für Ethylen und Propylen gibt es eine europäische Verbundleitung über einen Direktanschluss aus Gelsenkirchen. 1-Buten erhalten wir von einem Evonik-Partnerbereich hier in Marl.

Wo kommen die Ideen für die Weiterentwicklung von VESTOPLAST® her?

Wir haben für unseren Bereich weltweit tätige Mitarbeiter, die im Außendienst unsere Produkte vertreten. Ebenso liefern unsere technischen Experten Anregungen für Weiterentwicklungen. Sie beraten unsere Kunden tagtäglich und

versuchen gemeinsam mit ihnen, Lösungen für ihre Probleme zu finden. Wenn etwa ein großer Klebstoffhersteller eine Fragestellung für eine Verklebung im Automobilbau hat, wo heute immer mehr verklebt wird, dann sucht man zusammen nach einer Lösung. Und wenn die Fragestellung attraktiv ist, entwickeln wir auch gemeinsam mit den Kunden neue spezifische Produkte. Solche Lösungen können dann auch in neuen Märkten funktionieren.

Wie sieht die Zusammenarbeit mit dem Science-to-Business Center in Marl aus?

Die Verbindungen sind vielfältig. Es gibt dort eine Analytik, auf die wir gerne zugreifen, ebenso auf die Labore. Die Expertengruppen des Science-to-Business Centers sind immer interessante Diskussionspartner, die sich bei Fragen zur Verklebung aber gerne auch umgekehrt an uns wenden. Und wenn wir sehen, dass wir in eine Anwendung einsteigen möchten, die gerade im Science-to-Business Center bearbeitet wird, treten wir an die Kollegen heran. In einem Fall ist eine ganze Forschergruppe aus dem Bereich von unserer Geschäftseinheit übernommen worden, auch wenn diese nicht speziell auf Kleben ausgerichtet war.

Strukturwandel in der Metropole Ruhr – eine Momentaufnahme

Die mediale Aufmerksamkeit für einzelne Ereignisse, Unternehmensschließungen oder Neugründungen, geförderte Projekte oder Innovationspreise, lässt leicht vergessen, dass sich wirtschaftlicher Strukturwandel über Jahrzehnte hinzieht. In der Diskussion um regionale Innovationssysteme ist es mittlerweile anerkannt, dass Regionen sich auf bestimmten Wachstumspfaden entwickeln. Das heißt, über Jahrzehnte ausgebaute wirtschaftliche Gegebenheiten beinhalten Infrastrukturen, Forschungseinrichtungen, Netzwerke, Denkweisen und Mentalitäten, die oft eine längere Lebensdauer haben als ihre ursprünglichen wirtschaftlichen Grundlagen.

Wirtschaftliche Wachstumspfade können also nicht so einfach verlassen werden, aber sie können sich verändern. In der Diskussion um regionale Innovationssysteme werden fünf Entwicklungen genannt, die dazu beitragen. Es geht um

- einzelne Aktivitäten, die unabhängig von der bisherigen wirtschaftlichen Entwicklung – oft von Außenseitern initiiert – entstehen,
- Produktion und Transfer neuen Wissens etwa aus den Hochschulen heraus,
- Diversifikation in neue Industrien und Märkte,
- Modernisierung der technologischen Basis und
- Ansiedlungen von außen.

Blickt man vor diesem Hintergrund auf die Entwicklung der Leitmärkte in den letzten fünf Jahren, lassen sich folgende Trends in der Metropole Ruhr festhalten:

Leitmarkt Gesundheit

Die Bedeutung des Leitmarktes Gesundheit für die Wirtschaftsstruktur der Metropole Ruhr liegt im Großen und

Ganzen leicht über dem Bundesdurchschnitt, was für eine derartig verdichtete Region wie die Metropole Ruhr auch zu erwarten ist. Zurückzuführen ist dies auf Grundstrukturen wie beispielsweise eine im Ruhrgebiet sehr dichte Krankenhauslandschaft, Arztpraxen oder Präventionsangebote, die in jeder Region ähnlich vorhanden sind und eher regionale Wirtschaftskreisläufe stabilisieren als Wachstumsmotoren sind. Indirekt ist dies aber deshalb von Bedeutung, weil hier impulsgebende neue Gesundheitstechnologien und Therapien angewendet werden können. Ein solches Innovationsmuster ist bisher allerdings im Ruhrgebiet nicht strukturverändernd wirksam: Medizintechnik und Pharmazie liegen in ihrer Bedeutung für die Wirtschaftsstruktur deutlich unter dem Bundesdurchschnitt und hinken auch in der Entwicklung in den letzten fünf Jahren hinterher.

Leitmarkt Ressourceneffizienz

Insgesamt ist dieser Leitmarkt in der Metropole Ruhr wirtschaftlich erheblich stärker als im Bundesdurchschnitt. Insbesondere die Teilbereiche Maschinen und Materialien sowie Entsorgung und Recycling haben sich in den vergangenen Jahren besser als im Bundesdurchschnitt entwickelt. Hier wird sichtbar, dass schon vor Jahren Unternehmen vor allem aus dem Maschinen- und Anlagenbau in den neuen Markt der Umwelttechnik eingestiegen sind. Zwei weitere Aspekte sind festzuhalten: Die klassischen Bereiche Energie- und Wasserwirtschaft entwickeln sich leicht unter dem Bundesdurchschnitt, behalten aber ihre große wirtschaftliche Bedeutung, die Unternehmen entwickeln ihre technologischen Grundlagen kontinuierlich weiter und das Innovationsklima ist äußerst lebendig. Umgekehrt spricht einiges dafür, dass die Produktion und Verteilung erneuerbarer Energien in der Metropole Ruhr sich langsamer entwickelt als im Bundestrend. So gab es um die Jahrtausendwende ei-

nige Unternehmensansiedlungen im Bereich der Solarenergie. Einzelne Betriebe sind auch als Zulieferer in die Herstellung von Windrädern eingestiegen, andere in die Produktion von Blockheizkraftwerken. Über diese Aktivitäten hinausgehende Synergien sind aber im Bereich der erneuerbaren Energien in der Metropole Ruhr bisher noch nicht wirksam.

Leitmarkt Urbanes Bauen & Wohnen

Die Bedeutung der Bauwirtschaft als Kernbereich dieses Leitmarktes ist in weniger verdichteten Regionen in der Regel höher als in Agglomerationen. Unterdurchschnittliche Standortkoeffizienten von Ballungsräumen können daher nicht als Ausdruck einer regionalen Schwäche interpretiert werden. Allerdings lassen sich auch keine weitergehenden innovativen Impulse aus den vorliegenden Daten erkennen. Es ist aber vorstellbar, dass in den kommenden Jahren eine dynamischere Situation eintreten wird. Erstens zeigen andere Untersuchungen, dass im bautechnischen Feld die Metropole Ruhr – gemessen an den Patenten – durchaus gut positioniert ist. Zweitens werden die kommenden Anforderungen an die energetische Sanierung von Gebäuden vor allem dem Bauhandwerk deutlichen Aufschwung geben. Drittens ist das Architektur- und Ingenieurwesen in der Metropole überdurchschnittlich vertreten. Aus dem Zusammenspiel dieser drei Faktoren und den Kompetenzen von Forschungseinrichtungen wie den Fraunhofer-Instituten in Duisburg und Oberhausen sind durchaus Impulse für eine Veränderung denkbar.

Leitmarkt Mobilität

Zwei Trends sind klar zu unterscheiden: Der Bereich Verkehrsmittel, also im Wesentlichen der Automotivmarkt, liegt sehr deutlich unter dem Bundestrend. Hier haben unterschiedliche Entwicklungen stattgefunden: Im Umfeld des Autobauers Opel haben sich einzelne Zulieferer angesiedelt, einige Werkstoffhersteller haben sich entlang der Produktionskette ausgeweitet – hier vor allem Thyssen-Krupp – und es kam zu technologieorientierten Neugründungen mit starker Ausrichtung auf den Automobilbereich. Insbesondere Opel hat zwar über Jahrzehnte zur Stabilisierung der Beschäftigung in diesem Sektor in der Region beigetragen, strukturbildende und über die einzelnen Aktivitäten hinausgehende dynamische Effekte daraus sind aber nicht zu beobachten. Anders sind die Aktivitäten im

Logistikmarkt zu interpretieren: Logistik bzw. Mobilitätsmanagement ist für die Wirtschaftsstruktur der Region bedeutender als im Bundesdurchschnitt und auf diesem hohen Niveau einigermaßen stabil. Auch hier kommen verschiedene Entwicklungen zusammen: ein wissenschaftlich-technischer Kern mit weit überregionaler Bedeutung etwa mit dem Fraunhofer-Institut für Materialfluss und Logistik in Dortmund, eine Ausdifferenzierung aus dem Montansektor vor allem in Duisburg sowie Ansiedlungen von Logistikzentren, die sicher auch mit der zentralen Lage bzw. der Nähe zu den Verbrauchern zusammenhängen. Diese Aspekte haben in den letzten Jahren so zusammengewirkt, dass sie, unterstützt durch erfolgreiche Vernetzungsstrategien, eine langfristig strukturverändernde Wirkung haben.

Leitmarkt Digitale Kommunikation

Bei der Digitalen Kommunikation handelt es sich um einen unter strukturpolitischen Aspekten noch immer jungen Markt, dessen Unternehmen sich in den 1980er und 1990er Jahren als Ausdruck neuer Standortanforderungen fern der traditionellen Industrieregionen ansiedelten. Von daher ist der nur knapp unter 1 liegende Lokalisationskoeffizient bei Datenverarbeitungsdiensten und Software ein Wert, der in einer Region wie dem Ruhrgebiet durchaus als Ausdruck eines neu eingeschlagenen Weges interpretiert werden kann. Die Ursache dafür liegt eindeutig in der Hochschullandschaft der Region begründet. Mit der Errichtung der seinerzeit größten informationstechnischen Fakultät in Dortmund und der Spezialisierung auf IT-Sicherheit in Bochum ist sowohl eine Wissensbasis für Unternehmensgründungen wie auch ein Potenzial hoch qualifizierter Fachkräfte aufgebaut worden. Die hier zu beobachtende regionale Dynamik wurde durch Ausgründungen der IT-Abteilungen aus den großen Unternehmen der Regionen wie auch durch Ansiedlungen von Unternehmen in diesem Leitmarkt verstärkt.

Leitmarkt Freizeit & Events

Gemessen an den Ansprüchen einer Metropole bleibt der Leitmarkt Freizeit & Events im Ruhrgebiet deutlich hinter den Erwartungen zurück. Lediglich der klassische, weitgehend öffentlich finanzierte Kulturbereich liegt in seiner Bedeutung für die Wirtschaftsstruktur im Bundesdurchschnitt. Die anderen Teilbereiche sind unterdurchschnitt-

lich vertreten, und es zeigen sich auch keine Anzeichen für eine nachholende Dynamik. Eine Ausnahme bildet der Teilbereich Event, Freizeit, Sport und Tourismus, der sich insgesamt im Bundestrend entwickelt hat, was sich in der strukturellen Bedeutung für die regionale Wirtschaft insgesamt aber bisher nicht niedergeschlagen hat.

Leitmarkt Bildung & Wissen

Die Bedeutung dieses Leitmarktes liegt im Großen und Ganzen im Bundestrend, die Entwicklung der vergangenen fünf Jahre lag sogar leicht darüber. Dies ist umso höher zu bewerten, als in der Region die Hochschulen noch keine lange Tradition haben. Die strukturelle Bedeutung des Leitmarktes Bildung & Wissen wird dabei nur unzureichend erfasst, weil die Impulse aus den Hochschulen bzw. Forschungseinrichtungen eher in anderen Leitmärkten, allen voran der oben beschriebenen Digitalen Kommunikation, sichtbar werden.

Leitmarkt Nachhaltiger Konsum

Der Leitmarkt Nachhaltiger Konsum entspricht in der Metropole Ruhr in seinen lokalen Kernbereichen wie dem Einzelhandel dem Bundestrend. Insgesamt betrachtet hat die Produktion kurzlebiger Industriegüter in der Region traditionell keine strukturprägende Rolle gespielt, und es gibt keine Anzeichen dafür, dass hier in den vergangenen Jahren ungeachtet einzelner Neugründungen eine neue Dynamik entstanden ist.

Industrieller Kern und Unternehmerische Dienste

Im Industriellen Kern und in den Unternehmerischen Diensten ist bei den Werkstoffen und Materialien trotz der Rückgänge des montanindustriellen Kerns noch immer eine über dem Durchschnitt liegende strukturelle Bedeutung erkennbar, die Entwicklung liegt nur leicht unter dem Bundestrend. Die reine Statistik übersieht aber zum einen, dass sich die technologische Basis in den Unternehmen dieses Bereichs kontinuierlich modernisiert hat. Zum anderen sind die Impulse für die Leitmärkte insgesamt nicht zu unterschätzen, zumal sich die großen Unternehmen der Region in den vergangenen Jahren stärker in Richtung ihrer Kunden aus unterschiedlichen Leitmärkten positioniert haben. Der Teilbereich Maschinen und Prozesse liegt zwar unter dem Bundesdurchschnitt, hat sich aber aus der engen Bindung

an den Montansektor gelöst und ist in neue Märkte eingestiegen – insbesondere in umwelttechnische Lösungen im Leitmarkt Ressourceneffizienz –, was sich auch in über dem Bundesdurchschnitt liegenden Wachstumsraten ausdrückt.

Kernaspekte der Momentaufnahme

Vor diesem Hintergrund lassen sich bezüglich der eingangs genannten Impulse für die wirtschaftlichen Wachstumspfade folgende Aspekte dieser Momentaufnahme festhalten:

Für die industriellen Kernbereiche des Montansektors, Werkstoffe und Materialien sowie Energie- und Wasserwirtschaft, ist eine erfolgreiche Weiterentwicklung erkennbar, die zu einer kontinuierlichen Modernisierung der technologischen Kompetenz beiträgt. Dadurch wird die Innovationskraft auf einem immer noch überdurchschnittlichen Niveau stabilisiert und kann darüber hinaus als technologischer Antreiber in andere Leitmärkte hineinwirken.

Die Diversifikation in neue Märkte aus den bestehenden Strukturen heraus ist in zwei Leitmärkten bzw. deren Teilbereichen besonders wirksam geworden: zum einen im Leitmarkt Mobilität, in der Logistik, zum anderen im Leitmarkt Ressourceneffizienz bei den Prozesstechnikherstellern im dort angesiedelten Bereich Entsorgung und Recycling. Hier sind neue Entwicklungen erkennbar, die ohne Zweifel auch durch die Einrichtung entsprechender Forschungsinstitute unterstützt werden.

Betrachtet man die Impulse, die durch die Produktion und den Transfer neuen Wissens ausgelöst werden, so verändern sich dadurch insbesondere die Strukturen im Leitmarkt Digitale Kommunikation mit den Bereichen Software und IT-Sicherheit.

Endogene Neugründungen ohne bisherigen Bezug zu den Stärken des regionalen Innovationssystems finden sich in allen hier betrachteten Leitmärkten, Impulse für eine Veränderung des Innovationsgeschehens an sich, also über die einzelnen Gründungen hinausgehende Effekte, sind aber bisher in den hier vorliegenden Statistiken kaum erkennbar. Deutlich ist auch, dass die neuen Entwicklungen in den einzelnen Leitmärkten der Metropole Ruhr sehr unterschiedlich

bzw. ungleichzeitig erfolgen. Im Industriellen Kern, bei der Logistik und in der Digitalen Kommunikation ist die Bewegung deutlich erkennbar. Im Leitmarkt Ressourceneffizienz sind die Teilbereiche Entsorgung und Recycling sowie die Hersteller von Prozess- und Materialtechnik echte Entwicklungstreiber, die Sparte Wasserwirtschaft ist anhaltend stark, während in der Energiewirtschaft das neue Potenzial noch zur Entfaltung kommen muss. In den Leitmärkten Gesundheit sowie Freizeit & Events bleiben die Neuerungen – gemessen an den wirtschaftspolitischen Aktivitäten der vergangenen Jahre – hinter den strukturpolitischen Erwartungen zurück. Im Kernbereich des Leitmarktes Urbanes Bauen & Wohnen liegt ein sehr interessantes Potenzial, das in den kommenden Jahren hinsichtlich der Anforderungen an einen effizien-

ten Umgang mit Ressourcen, des demografischen Wandels und neuer Herausforderungen an urbane Infrastrukturen einen Entwicklungsschub im Sinne eines neuen wirtschaftlichen Wachstumspfad auslösen kann. Die „Neue urbane Ökonomie“ kann hierbei einen Rahmen bilden, der deutlich macht, dass Beziehungen zwischen den Leitmärkten sowie dem Industriellen Kern und den Unternehmerischen Diensten bestehen und Innovationen – das zeigen auch die in diesem Wirtschaftsbericht dargestellten Produkte – immer häufiger quer zu den Leitmärkten erfolgen. Gerade diese Dynamik ist es, die Veränderungen und neue wirtschaftliche Wachstumspfade schafft und gleichzeitig Synergien zwischen den Leitmärkten sowie dem Industriellen Kern und den Unternehmerischen Diensten herstellt.



Herausgeber und Auftraggeber:**wirtschaftsförderung**  **metropoleruhr**

Wirtschaftsförderung metropoleruhr GmbH
 Ruhrstraße 1
 45468 Mülheim an der Ruhr

Auftragnehmer:

Institut Arbeit und Technik (IAT)
 Dr. Dieter Rehfeld, Jürgen Nordhause-Janzen
 Munscheidstraße 14
 45886 Gelsenkirchen

Quellen:

Grundlage der quantitativen Leitmarktbeschreibungen in diesem Bericht bilden die Daten der Beschäftigungsstatistik (Bundesagentur für Arbeit) und der Umsatzsteuerstatistik (Statistisches Bundesamt, IT.NRW) sowie Berechnungen des IAT. Es wurden die jeweilig aktuell vorhandenen Zahlen ausgewertet (Umsätze und Unternehmen, Stand 2011; SVB, Stand 2012). Zu den SVB zählen nicht die verbeamteten Beschäftigten.

Gestaltung:

FREIWILD Kommunikation
www.freiwild-kommunikation.de

Bildnachweis:

Cover / Seite 80: © wmr, Norbert Enker (Werkzeuge einer Fräsmaschine, J.D. Neuhaus GmbH & Co. KG)
 Seite 8: © Oryx Stainless Group, Birgit Brüggemann
 Seite 16: © Emschergerossenschaft
 Seite 18: © Wabe Wasseraufbereitung GmbH
 Seite 20: © wmr, Jochen Eckel (Neubauten am Phoenix-See, Dortmund)
 Seite 24: © Rolf Göbels
 Seite 26: © Wilo SE
 Seite 28: © wmr, Ralph Lueger (ruhrauto-e)
 Seite 32: © wmr, Christian Luhn (duisport)
 Seite 34: © Hase Spezialräder
 Seite 36: © wmr, Ralph Lueger (Manufactum, Waltrop)
 Seite 40: © wmr, Ralph Lueger (Manufactum, Waltrop)
 Seite 42: © wmr, Ralph Lueger
 Seite 44: © Ambulanticum GmbH & Co. KG (Lokomat® Pro)
 Seite 48: © ep stock / fotolia.com
 Seite 50: © Architekturbüro Jaenicke
 Seite 52: © wmr, Ralph Lueger
 Seite 56: © wmr, Norbert Enker (Max-Planck-Institut für Kohlenforschung)
 Seite 58: © WAM Die Medienakademie Koestel & Co. KG
 Seite 60: © wmr, Ralph Lueger (Christo-Ausstellung im Gasometer Oberhausen)
 Seite 64: © Ruhr Tourismus GmbH, Kamphausen (Jahrhunderthalle Bochum)
 Seite 66: © Tarm Showlaser GmbH
 Seite 68: © wmr, Ralph Lueger (Games Factory Mülheim)
 Seite 72: © Henrik Jonsson Graphic Design / istockphoto.com
 Seite 74: © Escrypt GmbH - Embedded Security
 Seite 76: © Evonik Industries AG
 Seite 82: © Evonik Industries AG
 Seite 88: © Ruhr Tourismus GmbH, Nielinger (NVA's speed of light ruhr)

Stand: Dezember 2013

www.business.metropoleruhr.de
 ISBN 978-3-9815722-2-3

Schutzgebühr 5,- €



9 783981 572223