

bergische **WIRTSCHAFT**

IHK-Magazin für Wuppertal, Solingen und Remscheid



Schwerpunkt
DER AUSBAU DER A3

Typisch Bergisch
DR. THOMAS FISCHBACH

Nachgefragt
HENNER PASCH

KINDERSPIEL



www.bergische.ihk.de

Regional verwurzelt, international verbunden.



Höchste Ansprüche an die Beratungsqualität und langjährige Verankerung in der Region:

Das sind die Eckpfeiler unserer Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungstätigkeit. Zu unseren Mandanten zählen bedeutende mittelständische und kommunale Unternehmen. Als größte Kanzlei in Wuppertal und dem Bergischen Land bietet Ihnen Breidenbach mit 140 Mitarbeitern fachübergreifendes Spezialwissen und internationales Know-how unter einem Dach.



Breidenbach und Partner PartG mbB
Friedrich-Engels-Allee 32
42103 Wuppertal
Tel.: +49 (0) 202 493 74 0
www.breidenbach-wp.de



Foto: Sabine Rosenplanzer



VARIANTEN DES AUSBAUS

Liebe Leserinnen und Leser,

jedes Jahr fehlen im Städtedreieck Hunderte Betreuungsplätze – vor allem für Kinder unter drei Jahren. Für die Unternehmen ist das ein Problem – denn viele ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind Eltern. Aber wie sollen sie arbeiten, wenn die Jüngsten nicht untergebracht sind? Auch das verschärft den Fachkräftemangel. Und dieses Problem wird andererseits auch durch einen Fachkräftemangel bedingt: Es fehlt allenthalben an Erzieherinnen und Erziehern. Man darf der Politik durchaus vorwerfen, die Bevölkerungsentwicklung verschlafen zu haben. Dafür sieht man an vielen Stellen Beispiele, an denen Firmen selbst das Problem angehen. Viele größere Unternehmen im Städtedreieck haben selbst Kitas eröffnet. Ein Wuppertaler Start-up hat die Chance gesehen und sich auf den Betrieb von Firmenkitas spezialisiert. Begleiten Sie uns in die Welt der Kinderbetreuung – die untrennbar mit dem Wirtschaftsleben verbunden ist. Lesen Sie die Titelgeschichte ab Seite 14.

Passend dazu haben wir Dr. Thomas Fischbach, Kinder- und Jugendarzt aus Solingen und Präsident des Berufsverbandes der Kinder- und Jugendärzte, im Typisch Bergisch-Interview. Fischbach ist Lobbyist für die Interessen der jungen Menschen – und hat sich während der Coronapandemie einen bundesweiten Namen gemacht. Warum auch er sich für die Initiative der Wirtschaft und Betriebskitas ausspricht, lesen Sie ab Seite 68.

Wie sollen Eltern arbeiten, wenn die Jüngsten nicht untergebracht sind? Auch das verschärft den Fachkräftemangel.

Unser Präsident Henner Pasch ist nun seit mehr als zwei Jahren im Amt. Wir nehmen das als Anlass, ihn zu seiner Zwischenbilanz zu befragen. Zu Beginn seiner Amtszeit hat er vor allem die Themen Dekarbonisierung, Fachkräftemangel und Digitalisierung als brennende Themen benannt. Was angesichts der Krisen und Notfälle seitdem aus diesen Themen geworden ist – lesen Sie dazu das Interview ab Seite 10.

Die Interviews finden Sie auf unserer Website übrigens fast immer in längerer Fassung. Die Website haben wir für Sie neu gestalten lassen – wir hoffen, Sie finden sich gut zurecht. Denn vor allem an Überblick und Handhabe haben wir viel erneuert. Gucken Sie gerne rein: bergische-wirtschaft.net

Ich wünsche viel Spaß bei der Lektüre,

Ihr

Michael Wenge
Hauptgeschäftsführer

Ein Thema, das uns als Bergische IHK besonders unter den Nägeln brennt, ist der geplante Ausbau der A3 zwischen Leverkusen-Opladen und AK Hilden. Das Bundesverkehrsministerium will die Strecke achtspurig ausbauen; wir, die IHK Düsseldorf, die Kommunen entlang der Strecke und andere setzen uns für eine günstigere, schnellere und unserer Ansicht nach pragmatischere Lösung ein: die Nutzung der Seitenstreifen bei Bedarf. Wir haben das Thema im Schwerpunkt nochmal grundlegend abgeklopft. Lesen Sie alles dazu ab Seite 62.

INHALT

KURZ NOTIERT

- 06 Fourtexx unterstützt die Junior Uni
- 07 Jetzt bewerben für Women and Work 2024
- 08 Stadt Remscheid und Westconnect wollen Glasfaserausbau voranbringen
- 09 Aptiv verlängert Mietvertrag am Standort Wuppertal

NACHGEFRAGT

- 10 Henner Pasch

KULINARISCHES

- 12 Suppkultur

TITELTHEMA

- 14 Wettbewerbsvorteil Betreuung
- 24 Experteninterview: Prof. Stefan Diestel

PORTRAIT

- 28 Kretzer Scheren GmbH
- 30 Transco GmbH
- 32 DST Defence Service Tracks GmbH
- 34 Autoaffin
- 36 Wuppermakler oHG

IHK-NEWS

- 38 Das Hinweisgeberschutzgesetz
- 39 IHK ehrt 105 sehr gute Azubis
- 40 Das Kapital der Älteren
- 41 IHK dankt langjährigen Prüferinnen und Prüfern
- 44 Wolfgang Grupp beim Bergischen Unternehmerkongress
- 46 Bergischer Zukunftspreis
- 48 Bergische Expo

SCHWERPUNKT

- 62 A3: Der unerwünschte Ausbau

REGIONAL

- 68 Typisch bergisch – Dr. Thomas Fischbach
- 70 Auf eine ... Zeitreise (Schwebodrom)
- 72 K3: Bergische Expo

STANDARDS

- 42 Konjunkturelle Entwicklung
- 42 Bekanntmachung
- 42 Jubiläen
- 43 Insolvenzen
- 45 Bekanntmachung
- 74 Ausblick

VERLAGSVERÖFFENTLICHUNG

- 54 Aus- und Weiterbildung
- 52 Bergisch Power – Colemus

Beilagenhinweis:

Wortmann AG
Schulz KG
Wir bitten um freundliche
Beachtung.

Titelbild:
Süleyman Kayaalp
Abgebildet:
Bettina Jakobi



14 Titelthema – Kinderbetreuung ermöglicht es Eltern, arbeiten zu gehen. Aber es fehlen Plätze. Was tun die Firmen?



34 Portrait – Lukas Sorgnit bringt Autos zum Glänzen.



KONTAKT

Redaktion Bergische Wirtschaft
T. 0202 2490111
presse@bergische.ihk.de

Thomas Wängler:
t.waengler@bergische.ihk.de

Eike Rüdebusch:
e.ruedeusch@bergische.ihk.de
bergische-wirtschaft.net



62 Schwerpunkt – Die A3 soll zwischen Opladen und Hilden auf acht Spuren ausgebaut werden. Thomas Wängler sieht eine andere Lösung.



28 Portrait – Der Scherenhersteller Kretzer ist 100 Jahre alt geworden.



12 Kulinarisches – Im Suppkultur gibt es vegetarische und vegane Mittagessen.



10 Nachgefragt – Henner Pasch ist seit zwei Jahren IHK-Präsident.

IMPRESSUM: Herausgeber und Eigentümer: Bergische Industrie- und Handelskammer Wuppertal-Solingen-Remscheid
Hauptgeschäftsstelle: Heinrich-Kamp-Platz 2 · 42103 Wuppertal (Elberfeld) · T. 0202 24900 · www.bergische.ihk.de
Geschäftsstellen: Kölner Straße 8 · 42651 Solingen · T. 0212 22030 · Elberfelder Straße 77 · 42853 Remscheid · T. 02191 3680
Verantwortlich für den redaktionellen Inhalt (Chefredaktion): Hauptgeschäftsführer Michael Wenge · T. 0202 2490100
Redaktion: Thomas Wängler · T. 0202 2490105 · t.waengler@bergische.ihk.de · Eike Rüdebusch · T. 0202 2490113
e.ruedeusch@bergische.ihk.de

Verlag, Gesamtherstellung, Anzeigenverwaltung, Layout: wppt:kommunikation GmbH · Treppenstraße 17-19
42115 Wuppertal · T. 0202 429660 · www.wppt.de · Verantwortlich: Süleyman Kayaalp (Geschäftsführung) · Projektleitung:
Kinga Kolender · T. 0202 4296613 · k.kolender@wppt.de · Anzeigenleitung: Simone Schmidt · T. 0202 4296624 · s.schmidt@wppt.de
Druck: Silber Druck oHG · 34253 Lohfelden · **Verbreitete Auflage:** 14.240 Exemplare **Erscheinungstermin:** 9. September 2023

Die „Bergische Wirtschaft“ ist das offizielle Organ der Bergische IHK Wuppertal-Solingen-Remscheid und wird kammerzugehörigen Unternehmen im Rahmen ihrer Mitgliedschaft ohne besondere Bezugsgebühr geliefert. ISSN 0944-7350. Der Inhalt dieses Magazins wurde sorgfältig erarbeitet. Herausgeber, Redaktion, Autoren und Verlag übernehmen dennoch keine Haftung für Druckfehler. Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Fotos wird keine Gewähr übernommen. Nachdruck – auch auszugsweise – nur mit Quellenangabe gestattet. Mit Namen oder Initialen gezeichnete Beiträge geben die Meinung des Verfassers, aber nicht unbedingt die der IHK wieder. Der Bezug der IHK-Zeitschrift erfolgt im Rahmen der grundsätzlichen Beitragspflicht als Mitglied der IHK.

NÄCHSTE AUSGABE

**Die Bergische Wirtschaft 11. 2023
erscheint am 8. November 2023**

Anzeigenschluss:
16. Oktober 2023

Druckunterlagenschluss:
20. Oktober 2023

Anzeigenleitung: **Simone Schmidt**
T. 0202 4296624 · s.schmidt@wppt.de



Die beiden Junior Uni-Geschäftsführerinnen Dr. Ariane Staab und Dr. Annika Spathmann freuen sich über die Förderzusage von Henner Pasch und Alina Sommer von der Fourtexas GmbH. Foto: Junior Uni

Fourtexas unterstützt die Junior Uni

Das Solinger IT-Unternehmen Fourtexas unterstützt die Wuppertaler Junior Uni für das Bergische Land über einen Zeitraum von fünf Jahren mit einer jährlichen Spende in Höhe von 10.000 Euro.

Fröhlich-bunt und farbenfroh wurde Henner Pasch, Geschäftsführer der Fourtexas GmbH und amtierender Präsident der Bergischen IHK, zur Spendenübergabe in der Junior Uni begrüßt. Im Schulkurs „Wappen und ihre Bedeutung – eine Forschungsreise ins Mittelalter“, der an der Junior Uni in Kooperation mit Schloss Burg stattfindet, bewunderte Pasch die von den Schülerinnen und Schülern selbst gestalteten Wappen und kam mit den Schülerinnen und Schülern einer Solinger Grundschulklasse ins Gespräch.

Im Gepäck des Solinger Unternehmers: die Förderzusage über einen Zeitraum von fünf Jahren in Gesamthöhe von 50.000 Euro. Diese Unterstützung zeigt einmal mehr, dass die Junior Uni als regionales Leuchtturmprojekt auch über die Wuppertaler Stadtgrenzen hinaus strahlt.

„Wir sehen uns als Junior Uni für das ganze Bergische Land. Das heißt, wir freuen uns umso mehr, wenn wir nicht nur Teilnehmende aus den umliegenden Städten bei uns begrüßen dürfen, sondern auch die Unternehmen dort erkennen, welches Potenzial die Junior Uni im Hinblick auf den eigenen Fachkräftenachwuchs hat“, schildert Junior Uni-Geschäftsführerin Dr. Ariane Staab.

„Eine funktionierende soziale Marktwirtschaft basiert auf Leistung, auf Förderung und auf Forderung. Die Förderung von Leistung, eine ganzheitliche frühkindliche Erziehung und die aktive Einbindung in soziales Engagement sind unverzichtbare Säulen für die individuelle und gesellschaftliche Entwicklung“, erläutert Fourtexas-Geschäftsführer und IHK-Präsident Henner Pasch seine Motivation, die Junior Uni zu unterstützen. „Unterstützer zu sein, um junge Menschen zu ermutigen, ihre Talente zu entfalten und so der Gesellschaft etwas zurückzugeben, ist für mich als Unternehmer nicht nur selbstverständlich, sondern auch eine große Freude und Ehre.“

Timeline gewinnt Preis für ERP-System des Jahres

Bereits zum neunten Mal seit 2008 ist die ERP-Lösung Timeline der Timeline Business Solutions Group von einer Expertenjury des Center for Enterprise Research (CER) der Universität Potsdam zum „ERP-System des Jahres“ gekürt worden. Neben dem Gewinn der Kategorie Fertigung wurde in diesem Jahr auch der „Sonderpreis Kundenzufriedenheit“ an die Unternehmensgruppe mit Stammsitz in Solingen vergeben.

Eine Expertenjury unter Leitung des Direktors des Center for Enterprise Research (CER) der Universität Potsdam und Inhaber des Lehrstuhls für Wirtschaftsinformatik, Prof. Norbert Gronau, hat in verschiedenen Kategorien ERP-Systeme des Jahres ausgezeichnet.

Die elfköpfige Jury aus Wissenschaft, Medien und Beratung bewertete die Präsentationen der Teilnehmer nach Kriterien wie Brancheignung, Technologie, Ergonomie, Integrationsfähigkeit der Software sowie Forschung und Entwicklung. Zudem wurden drei Sonderpreise vergeben, die auf einer Kundenbefragung basieren.

Boris Gebauer, Geschäftsführer der Timeline Business Solutions Group: „Neben der bereits neunten Auszeichnung unserer Software



Prof. Norbert Gronau (CER), Christian Salihin und Boris Gebauer (Timeline) mit Chantal Ruppert (Gito-Verlag). Foto: Timeline

zum ERP-System des Jahres hat für uns der Gewinn des Sonderpreises Kundenzufriedenheit einen besonders hohen Stellenwert, weil dieser Preis die konsequente Ausrichtung unserer Unternehmensgruppe auf den Kunden und dessen Bedürfnisse nachhaltig bestätigt: Kompetente Projektteams und langjährige Ansprechpartner, direkte Hilfe in der Hotline oder der konstruktive Dialog mit unseren Anwendern und die Zusammenarbeit auf Augenhöhe.“

Jetzt bewerben für Women and Work 2024

Auch im Bergischen Land gibt es außergewöhnliche Frauen, die besondere berufliche Wege gegangen sind, die sich etwas getraut und Verantwortung übernommen haben. Einmal pro Jahr macht das Kompetenzzentrum Frau und Beruf Bergisches Städtedreieck den Erfolg dieser Frauen sichtbar – mit der Preisverleihung „Women and Work“. Bewerbungen für 2024 sind ab sofort möglich.

Bis zum 18. November können sich Frauen aus Solingen, Remscheid und Wuppertal bewerben und den Teilnahmebogen online auf www.bergisch-competentia.de (unter „Mehr Frauen in Führung“) ausfüllen. Oder sie werden von anderen Personen nominiert. Es werden Preise in drei Kategorien vergeben:

- Kategorie 1: Vorbildhafte Unternehmerin
- Kategorie 2: Kreative Lösung zur eigenen Existenzsicherung
- Kategorie 3: Leitung eines nachhaltigen Projekts für Frauen

Die Preisübergabe übernehmen die Oberbürgermeister der drei Bergischen Städte im Rahmen eines Empfangs am 12. März 2024 in Solingen.

Der Wettbewerb „Women and Work“ will Frauen, die beruflich Verantwortung übernehmen, sichtbar machen: Mit dem Preis sollen Rollenvorbilder vorgestellt werden, die andere Frauen dazu ermutigen, Führungspositionen in der Region zu übernehmen.

seit 1919

Poschen & Giebel

Rohr- & Kanalreinigung | Kanal TV | Entsorgung

Schnell
Preiswert
Kompetent

Zuverlässig seit 1919

Reinigung
Entsorgung
Dichtheitsprüfung

Auch im Notdienst

Poschen & Giebel GmbH · Rheinische Str.21 · 42781 Haan
Telefon: 0212 77474* · 0202 250025* · 02191 4602396* · info@poschen-giebel.de
*Anrufweiterschaltung zum Firmensitz in Haan

Nachhaltige Displayproduktion

digitale Lösungen für Großformatmedien

solith
kreativ medien

0202-373 257 50

info@solith.de

www.solith.de

- Schrott- und Metallgroßhandel
- Rohstoffverwertung
- Containerdienst
- Entsorgungs-Fachbetrieb

H.W. CREMER

Schrottgroßhandel

Info unter **0202.84810** oder
www.schrott-cremer.de

Schade
+ Sohn
BAUSTOFFE

Wuppertal – Schwelm
Industriestraße 27
Tel. 0202 27430-0

Ibach
BAUSTOFFE

Remscheid
Kronprinzenstr. 18
Tel. 02191 9838-0

Grah
BAUSTOFFE

Solingen
Beethovenstr. 27-29
Tel. 0212 288-0

Guth
BAUSTOFFE

Velbert
Heidestraße 159
Tel. 02051 6081-0

www.schadeundsohn.de

ANTE+STAEHEL

WIR LIEBEN MESSESTÄNDE!

MESSESTÄNDE & EVENTS IM FULL SERVICE!

WWW.ANTE-STAEHEL.DE
0202 | 253 257 14

Gestaltung und Umsetzung von Produkten und Kommunikation

<https://coellncompanyproduktion.de>



Start-ups pitch um Preisgeld

Foto: Daniel Rüsseler

Zum dreizehnten Mal zieht es Start-ups ins Bergische, um sich zu präsentieren und um die Preisgelder in Höhe von insgesamt 5.000 Euro zu pitchen. Der 13. Berg-Pitch findet in seiner Heimatstadt Solingen bei der Codecentric AG statt und lädt Investoren, Start-ups und Interessierte ein. „Der Berg-Pitch ist immer ein großes Highlight für uns“, so Jade Steffens vom Gründer- und Technologiezentrum Solingen. Moderiert wird der Abend von Luisa Skrabic, Solinger Moderatorin, Reporterin und Sängerin.

Der Berg-Pitch gibt unterschiedlichen Ideen aus allen Branchen und Projekten eine Bühne im Bergischen Städtedreieck.

Welche fünf finalen Start-ups es auf die große Bühne schaffen, wird in einem mehrstufigen Auswahlverfahren entschieden. Wer am Ende den Berg-Pitch für sich entscheiden kann, wird durch ein gemeinsames Votum von Jury und Publikum entschieden.

Die Tickets, um den Berg-Pitch mitzerleben, sind unter www.berg-pitch.de buchbar. Einlass ist ab 17:30 Uhr, der Beginn um 18 Uhr in der Codecentric AG.

Die Solingen-Edition des Berg-Pitches wird gemeinsam organisiert von Solingen Business und der Codecentric AG.

Stadt Remscheid und Westconnect wollen Glasfaserausbau voranbringen

Die Stadt Remscheid und die Westconnect GmbH haben eine Erklärung unterzeichnet, die vorsieht, rund 49.300 Wohneinheiten und etwa 5.000 Geschäftseinheiten innerhalb der Stadt an das Glasfasernetz anzuschließen. Im Einzelnen betrifft dies die Gebiete Alt-Remscheid Mitte, Alt-Remscheid West, Lennep und Lüttringhausen und Süd. Über die Glasfaseranschlüsse kann superschnelles Internet mit bis zu 1.000 Megabit pro Sekunde abgerufen werden.

Oberbürgermeister Burkhard Mast-Weisz zeigte sich hocherfreut über den weiteren Ausbau des Glasfasernetzes: „Wir möchten Remscheid weiter zukunftsfähig machen. Das Vorantreiben des Glasfaserausbau ist dabei ein wichtiger Standortfaktor sowohl für Unternehmen als auch etwa für das Arbeiten im Homeoffice.“

Peter Heinze, Technischer Beigeordneter der Stadt ergänzt dazu: „Das Angebot von Westconnect bietet uns eine hervorragende Chance, mit einer Glasfaseranbindung unsere Stadt noch lebenswerter und attraktiver zu machen und dem Ziel der flächendeckenden Glasfaserversorgung einen Riesenschritt näher zu kommen.“

Sandra Etterichretz, Key-Account Managerin bei Westconnect, erklärt: „Eigentümergebiet und Eigentümer können von kostenfreien Glasfaseranschlüssen profitieren und sind nicht an die Buchung eines Tarifs gebunden. Außerdem stehen wir für einen freien Wettbewerb und stellen unser Glasfasernetz im Open-Access-Modell auch anderen Unternehmen zur Verfügung.“ Insgesamt plant Westconnect im Projekt Remscheid mit einer Bauzeit von vier bis

fünf Jahren. Der Baustart in den jeweiligen Stadtbezirken wird zeitnah bekanntgegeben. Laut den Planungen sollen insgesamt ca. 2.550 Kilometer Glasfaserkabel verlegt werden. Hierzu sind ca. 290 Kilometer Tiefbautrassen in den Bürgersteigen und weitere ca. 195 Kilometer Tiefbautrassen zu den Gebäuden notwendig, um ca. 600 Kilometer Leerrohre in die Erde zu bringen.

Die Vermarktung der kostenlosen Glasfaseranschlüsse ist für den Stadtbezirk Alt-Remscheid Mitte bis zum Jahreswechsel 2023 geplant. Somit können Anwohnende bis zum Ende der Vermarktungsphase die Gebühren für den Glasfaseranschluss in Höhe von bis zu 1.547 Euro sparen. Westconnect wird alle Bürgerinnen und Bürger im Vorfeld anschreiben und über die Angebote zum Thema informieren. Zudem werden vor Ort Bürgerinfoveranstaltungen stattfinden. Die Termine dafür möchte die Firma Westconnect kommunizieren, sobald sie bekannt sind.



Foto: Aptiv

Aptiv verlängert Mietvertrag am Standort Wuppertal

Das globale Technologieunternehmen Aptiv hat vor Kurzem den Mietvertrag für sein Technical Center am Technologiepark 1 in Wuppertal verlängert. Das meldete der Immobilienberater JLL, der Aptiv bei den Verhandlungen mit der Eigentümerin, der Tonor Grundstücksvermietungsgesellschaft mbH, beraten hat. Der 20.400 Quadratmeter große Standort befindet sich in einer der wichtigsten Industrieregionen Europas und beherbergt Ingenieure, Techniker und Manager.

Wuppertals Oberbürgermeister Uwe Schneidewind freut sich, dass das führende Technologieunternehmen aus den Bereichen Software-definiertes Fahrzeug, Elektromobilität und Fahrzeugsicherheit sein Engagement in Wuppertal fortsetzt. „Das ein solch renom-

mierter Innovationsführer sich langfristig zu Wuppertal bekennt, ist ein starkes Signal für den lokalen Wirtschaftsstandort. Als Entwickler von Softwarelösungen und elektrischen Systemen für Fahrerassistenzsysteme leistet Aptiv einen wichtigen Beitrag, um die Mobilität der Zukunft voranzubringen. Damit gehen auch rund 1.000 Arbeitsplätze von hochqualifizierten Fachkräften einher, die in der Stadt erhalten bleiben.“

Das international aufgestellte Unternehmen Aptiv unterhält acht Standorte mit über 2.300 Mitarbeitenden in Deutschland. Das Technical Center in Wuppertal umfasst eine große Forschungs- und Entwicklungsabteilung. Es gibt unter anderem eine intensive Zusammenarbeit mit der Bergischen Universität.

ANZEIGE

Wir sind im Dienst.

Das Traditionsunternehmen in der Sicherheitsbranche: Sicherheit, Erfahrung, Kompetenz

Für Ihre Sicherheit im Bergischen Land
Telefon: 0202 27457-0



Die Wach- und Schließgesellschaft.
Im Dienst seit 1902.

wachundschliessgesellschaft.de

ANZEIGE



alles aus einer Hand

Wirtschaftsprüfung
Steuerberatung
Unternehmensberatung



TREUMERKUR

Wirtschaftsprüfung | Steuerberatung
Unternehmensberatung

Hofaue 37 | 42103 Wuppertal
Telefon + 49 202 4 59 60 - 0
Telefax + 49 202 4 59 60 60

mail@treumerkur.de
www.treumerkur.de



Henner Pasch sieht sich bereit für eine zweite Amtszeit.



IHK-Präsident

HALBZEIT

Henner Pasch ist seit etwas mehr als zwei Jahren IHK-Präsident. Zur Hälfte der Amtsperiode blickt er zurück, was bei den damals von ihm benannten Kernthemen passiert ist.

Herr Pasch, kurz nach Ihrer Wahl zum IHK-Präsidenten 2021 gab es das Hochwasser, im Februar 2022 hat Russland die Ukraine angegriffen und im August 2022 wurde die gesamte IHK digital attackiert – Corona gibt es auch noch. Welchen Einfluss hatten diese Ereignisse auf Ihre Amtszeit? Es heißt, man wächst mit seinen Herausforderungen, aber ich bin ja schon zwei Meter fünf lang. Wie viel soll ich denn da noch wachsen können? (schmunzelt). Die Krisen haben natürlich die Amtszeit

bis hierhin geprägt. Manchmal hätte ich mir sicherlich weniger davon und mehr schöne Momente gewünscht: Firmenjubiläen, Bestenehrungen, Gespräche mit Familienunternehmern oder Gründern. Dass es viele schöne Anlässe gibt in diesem Amt, darf man nicht vergessen. Aber ehrlicherweise glaube ich, dass wir vor den wirklichen Herausforderungen als Gesellschaft noch stehen. Ich sehe in Europa und bei uns ein gesellschaftliches Auseinanderdriften. Themen wie Energiewende, Dekarbonisierung, Eigentum und Vermögen bergen einen großen Sprengstoff für die Zukunft. Ich hoffe, als IHK-Präsident die Firmen unterstützen zu können und etwas zur Beruhigung der Debatten beitragen zu können. Jeder kennt es doch aus seinem eigenen Unternehmen: Insbesondere herausfor-

dernde Entscheidungen müssen gut erklärt werden, damit sie auf Akzeptanz treffen. Das gelingt der Politik und häufig auch der Verwaltung aktuell viel zu selten.

Sie haben kurz nach Ihrer Wahl die Themen Dekarbonisierung, Fachkräftemangel und Digitalisierung als wichtigste Themen benannt. Was hat sich da getan – Thema Dekarbonisierung? Beim Thema Dekarbonisierung hat sich in der Zeit viel getan. Heute ist vielen Unternehmen klar, dass der Carbon Footprint eines Produkts für Kunden ein Verkaufsargument ist. Das war vor zwei Jahren noch etwas anders. Da hat der Marktmechanismus gegriffen und das ist auch angekommen. Im Städtedreieck sehe ich das überall. Die Firmen geben alles und investieren. Vaillant aus Remscheid etwa ist fast komplett auf Wärmepumpen umgestiegen und investiert Hunderte Millionen, ein eindruckliches Beispiel.

Was Fachkräfte angeht, können die Firmen ja nicht so einfach umstellen ... Beim Fachkräftemangel greifen auch Angebot und Nachfrage – aber das ist nicht hilfreich für die Firmen. Es gibt mehr offene Stellen als Bewerber. Junge Leute und Fachkräfte können auswählen. Für die Menschen ist es schön, für die Wirtschaft ist das ein Problem. Viele Unternehmen haben erkannt, dass sie sich bei den jungen Leuten und Fachkräften bewerben müssen. Tatsächlich

hat das aber noch nicht alle erreicht. Viele wundern sich, dass sie mit dem Vorgehen von vor fünf oder zehn Jahren niemanden mehr zu einer Bewerbung bewegen können. Hier können wir als IHK konkrete Hilfestellungen geben und unsere Unternehmen weiter unterstützen.

Woran es fehlt, sind digitale Angebote und Geschäftsmodelle. Das wird wichtig werden, um den Wohlstand zu sichern.

Henner Pasch

Wie sehen Sie als IT-Unternehmer den Stand der Digitalisierung?

In der Digitalisierung ist noch viel zu tun und es ist bezeichnend, dass ausgerechnet Bundesmittel für die Digitalisierung gestrichen werden sollen, obwohl der Staat auf allen Ebenen, aber auch Institutionen, Organisationen und Unternehmen, in diesem Bereich in den Kinderschuhen stecken. Auch die IHK-Organisation. Wir haben die Chance der Corona-Pandemie verpasst und die Digitalisierungsmaßnahmen nicht konsequent aufgegriffen und weitergeführt. Dieses Land ist nach dem Ende der Pandemie wieder zurückgefallen. Klar, viele Unter-

nehmen haben dazugelernt und setzen etwa auf Videokonferenzen statt auf Kurzstreckenflüge. In der Region hat ein großer Teil erkannt, dass etwas passieren muss. Bisher sind wir aber erst auf dem Stand, dass wir analoge Prozesse digitalisieren und das leider viel zu langsam und inhaltlich dann vielfach schlecht, siehe Elektronische Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung (eAU). Woran es fehlt, sind digitale Angebote und Geschäftsmodelle. Das wird wichtig werden, um den Wohlstand zu sichern.

Sie haben noch gut zwei Jahre im Amt – haben Sie neue Ziele für diese Zeit?

Wir müssen gegen eine mögliche Deindustrialisierung anarbeiten. Das hängt vor allem am Thema Energie. Wir müssen Nachteile aus dem Energiepreis durch andere Vorteile ausgleichen. Daran müssen wir arbeiten, als Land, aber auch als Region.

Werden Sie sich zur Wiederwahl stellen?

Ich gehe davon aus, ja. Es gibt noch viel zu tun. Ich hoffe, dass die Unternehmer zufrieden sind mit mir und dass wir mit meinem und unserem Vorgehen Erfolg haben.

Das Gespräch führte Eike Rüdebusch. Foto: Leon Sinowenka

☞ Eine längere Version des Interviews finden Sie online auf bergische-wirtschaft.net

ANZEIGE

w/pk

Unsere Rechtsberatung - Kompetenz in allen Fragen des Unternehmensrechts.

Steuerberatung
Unternehmensberatung
Rechtsberatung
w-pk.de

Stephan Ries
Rechtsanwalt

Wolfram Bauerhorst
Rechtsanwalt
Fachanwalt für Steuerrecht

Die Idee für das Suppkultur kam dem gebürtigen Wuppertaler bereits 2015. „In Amsterdam habe ich ein ähnliches Konzept für einen Mittagstisch bestehend aus Eintöpfen und Suppen gesehen. Dabei habe ich gemerkt, wie beliebt ein solches Angebot sein kann. Die Leute gingen pausenlos ein und aus und haben ihr Essen mitgenommen.“

Schon damals hatte er sein heutiges Ladenlokal auf der Obergrünwalder Straße im Luisenviertel im Blick. „Mit dem Obergrün war hier der erste vegetarische Laden im Tal. Diesen Spirit wollte ich mitnehmen“, so Hernández. Seinerzeit hatte er

„Tippgeberin war meine Mutter, die den Friseursalon direkt neben dem Suppkultur hat. Sie sagte mir, dass das Lokal demnächst neu vermietet wird.“ Im Dezember 2021 starteten die Renovierungs- und Umbauarbeiten, am 23. April 2022 wurde das Suppkultur eröffnet.

Die wöchentlich wechselnde Karte ist vegan und vegetarisch ausgerichtet und beinhaltet Suppen, Salate, Eintöpfe und Bowls. „Im Sommer werden eher Salate und Bowls bestellt, im Winter wärmende Suppen oder Eintöpfe.“ Ihn besuchen viele Beschäftigte aus den umliegenden Büros und Arztpraxen, aber auch Handwerker,

Zusätzlich zum Suppkultur ist Ruvén Hernández als Caterer unterwegs und bedient größere Veranstaltungen: „Erst kürzlich bin ich eingesprungen, weil der ursprünglich beauftragte Dienstleister kurz vor knapp abgesagt hat. Binnen weniger Stunden habe ich das Catering für etwa 1.400 Personen auf die Beine gestellt.“ Dabei beschränkt sich sein Angebot in diesem Segment nicht nur auf vegane und vegetarische Speisen: „Nach Absprache ist alles möglich, vom Sushi-Service, über Pasta bis zum Barbecue.“

Für das Suppkultur plant er im Laufe des Jahres einen kleinen Umbau im Innen-

Gesunde Ernährung

BOWLS UND EINTÖPFE

Vegane und vegetarische Suppen, Eintöpfe, Bowls und Salate gibt es an der Obergrünwalder Straße im Luisenviertel. Dort hat Ruvén Hernández im April 2021 das Suppkultur eröffnet. Das wöchentlich wechselnde Angebot ist geprägt vom Südamerika und Asien.

bei der Vermietung des Lokals das Nachsehen, heute sieht er es als Vorteil für seine persönliche Entwicklung: „Ich habe die Zeit genutzt und war ein Jahr lang in Südamerika und Asien unterwegs, habe viele Restaurants besucht und zahlreiche Rezepte kennengelernt.“ Nach dieser als Sabbatjahr angelegten „kulinarischen“ Reise folgte der Entschluss, Gastronom zu werden. Ruvén Hernández kündigte seinen Job als Kaufmann bei einem Solinger Automobilhaus und machte sich selbstständig. Ein nicht ganz neuer Bereich für ihn, wie er erklärt: „Mein Vater ist Gastronom, daher bin ich in diesem Umfeld aufgewachsen.“

Wechsel mit den Jahreszeiten

Passend zu dieser Entscheidung wurde auch der Wunschstandort wieder frei:

die alle „einen gesunden und leicht bekömmlichen Mittagstisch suchen.“ Vom eher asiatisch angehauchten Erdnuss-Wirsing-Eintopf bis hin zur klassischen Möhrensuppe bietet ihnen das Suppkultur eine breite und vielseitige Auswahl an. „Bei meinen wöchentlichen Einkäufen achte ich auf gute Qualität und greife, wenn preislich vertretbar, oft zu Biowaren.“

Gastronom und Caterer

Nach einem eher anstrengenden ersten Jahr als Solo-Selbstständiger in der Gastronomie braucht Hernández perspektivisch personelle Unterstützung in seinem Lokal: „Derzeit ist die Nachfrage noch für mich alleine stemmbar, doch werde ich in Zukunft Personal brauchen, damit niemand lange auf sein Essen warten muss.“

bereich. So soll es zusätzliche Sitzplätze geben, um mehr Gäste vor Ort empfangen zu können. „Die sich insbesondere in den kommenden kühleren Monaten mit einer heißen Suppe oder einem Eintopf aufwärmen können“, freut sich der Gastronom.

Text: Martin Wosnitza
Fotos: Wolf Sondermann

KONTAKT

Suppkultur
Ruvén Hernández
Obergrünwalder Str. 9
42103 Wuppertal
ruven_hernandez@live.de
instagram.com/suppkultur



Ruvén Hernández ließ sich für seine Suppen und Bowls im Ausland inspirieren.



Einige bergische Unternehmen bieten Kita-
plätze für die Kinder der Mitarbeiterinnen
und Mitarbeiter an. Denn in den drei Städten
fehlt es an Betreuungsplätzen. Wir haben
nach ihren Erfahrungen gefragt.

Betriebskitas

WETTBEWERBS- VORTEIL BETREUUNG

IHK-Präsident Henner Pasch
(hier in der Junior Uni) will in
seiner Firma ein eigenes Konzept
umsetzen, um die Kinder der
Mitarbeitenden betreuen zu lassen.

Professionelle Unterstützung

Mehrere Unternehmen im Bergischen Städtedreieck organisieren die Betreuung inzwischen in Eigenregie. Dafür greifen sie, wie auch Zwilling, auf die professionelle Unterstützung der Kita Concept GmbH in Wuppertal zurück. Sie fungiert als Träger und stellt damit das Personal

Ob „Eulen-Kinder“ oder „Affenkinder“, ob „Waldgruppe“ oder „Dschungel-Team“ – im „Twinny Land“ geht es tierisch zu. Vor rund 13 Jahren war das Solinger Unternehmen Zwilling mit dem Angebot einer eigenen Kinderbetreuung gestartet – als eines der ersten in der Region. Offenbar eine gute Entscheidung: „Wir sind sehr zufrieden“, sagt Nina Tubic, die bei dem Schneidwarenspezialisten das Thema Personal auf globaler Ebene verantwortet. Rund 80 Kinder besuchen derzeit die Betriebskita, die offen für alle kleinen Solinger ist. Drei Gruppen sind in einem Extra-Gebäude am Zwillingsweg untergebracht. Eine vierte Gruppe, die wegen der hohen Nachfrage nötig geworden war, befindet sich direkt in der Firmenimmobilie. „Dort, wo ganz früher mal die Betriebskrankenkasse zu finden war“, erklärt Nina Tubic. Das Außengelände werde aber von allen gemeinsam genutzt. Fünf Minuten Fußweg entfernt ist der Standort der Großtagespflege „Twinny Minis“. In zwei Gruppen werden hier etwa 18 U3-Jährige betreut. Dieses Angebot richtet sich exklusiv an Zwilling-Mitarbeiter, rund 750 sind es insgesamt am Standort Solingen. „Gerade die Plätze für die Jüngsten sind bekanntermaßen unheimlich begehrt“, so die Personalmanagerin. Doch bislang habe man noch keine Anfrage ablehnen müssen. Nina Tubic hebt vor allem die Nähe zur Arbeitsstätte als Pluspunkt hervor: „Jede Mutter und jeder Vater kennt das: Wenn per Telefon ein Wehwechen gemeldet wird, möchte man sich gerne selbst vergewissern, ob ein Arztbesuch erforderlich ist – oder ob ein kurzes Drücken von Mama oder Papa reicht.“ Dafür müssen die Zwilling-Eltern eben nicht durch die halbe Stadt fahren. Für die Mitarbeiter-Akquise sei das Betreuungsangebot nach wie vor ein nicht zu unterschätzender Vorteil. „Allerdings merken wir ihn nicht mehr so stark wie noch vor zehn Jahren.“ Denn inzwischen hätten diverse Unternehmen nachgezogen – entweder in Form von finanziellen Zuschüssen oder mit eigenen Kitas.

Gerade die Plätze für die Jüngsten sind bekanntermaßen unheimlich begehrt.

Nina Tubic



Markus Götte betreut mit Kita Concept Betriebskitas im Städtedreieck, aber auch in ganz Deutschland.

und kümmert sich ums pädagogische Konzept. Inzwischen betreibt das 2006 gegründete Unternehmen mehr als 30 Kitas, die meisten davon in NRW. Aber auch in Hessen (etwa für die Deutsche Bahn) und Niedersachsen (unter anderem für Volkswagen) ist man tätig. Zwar befinden sich auch „normale“ Stadtteil-Einrichtungen in Trägerschaft der Wuppertaler, ein Großteil der aktuellen Kitas wird aber im unternehmensnahen Zusammenhang betrieben. Sicher ist: Es wird weiterhin große Nachfrage geben, nicht nur im betrieblichen Kontext.

„Die Unternehmen haben den hohen Stellenwert der Kinderbetreuung für ihr Personalmarketing erkannt“, sagt Geschäftsleiter Markus Götte. „Es ist nicht mehr allein das Entgelt, das zählt.“ Auch wenn viele den Begriff inzwischen nicht mehr hören könnten – „an der berühmten Work-Life-Balance ist viel Wahres dran“. Ab 300 bis 400 Mitarbeitern, grob über den Daumen gepeilt, könne sich eine eigene Kita lohnen. „Doch es gibt keine Standard-Antwort, jeder Fall ist anders“, betont Markus Götte. Und mitunter stellen sich interessierte Unternehmen das Ganze auch zu leicht vor: „Allein die räumlichen Anforderungen sind enorm – von der Gestaltung der Fluchtwege bis zu den sanitären Anlagen.“ Kita Concept versteht sich daher auch als Consulting-Unternehmen, das zu gesetzlichen Vorgaben und Fördermitteln berät und Kostenschätzungen ermöglicht. Von den etwa 450 Mitarbeitern sind rund 50 sowohl auf diesem Feld als auch in weiteren administrativen Bereichen tätig. Die anderen bilden die Kita-Teams.

Kita-Plätze sind Mangelware

Eine große Herausforderung besteht laut Markus Götte aktuell in der Tarifierhöhung im Erziehungsbereich. „80 Prozent der Betriebskosten sind Personalkosten“, sagt der Geschäftsleiter. Doch natürlich wolle man die Kolleginnen und Kollegen gerecht entlohnen. „Sie werden mehr denn je gebraucht. Kita-Plätze sind bundesweit Mangelware. Und daran wird sich auch so schnell nichts ändern.“ Auch im Städtedreieck ist der Bedarf alles andere als gedeckt. In Wuppertal gibt es ein Defizit im Umfang von zirka 1.500 Plätzen. Für Kinder im Alter von bis zu drei Jahren stehen laut Stadtverwaltung knapp 2.540 Plätze und für Kinder im Alter von drei Jahren bis zur Einschulung etwas mehr als 10.800 Plätze zur Verfügung. Neben diesen etwa 13.350 Plätzen in Tageseinrichtungen gibt es zirka 2.000 Plätze in der Kindertagespflege, bei Tagesmüttern und -vätern, für Kinder bis zur Vollendung des dritten Lebensjahres.

Hunderte Kinder ohne Betreuung im Städtedreieck

Die Gründe für das Defizit sind nach Angaben von Michael Neumann, Leiter Stadtbetrieb Tageseinrichtungen für Kinder, vielfältig. „Die Nachfrage nach Betreuungsplätzen ist kontinuierlich gestiegen, immer mehr Eltern möchten ihre Kinder immer früher zur Betreuung in die Kita geben“, sagt er. Hinzu kämen eine geringfügig gestiegene Geburtenrate sowie eine starke Zuwanderung aus Ländern innerhalb der EU und durch die Fluchtbewegung ab 2015. „Die Stadt Wuppertal und auch die Freien Träger der Jugendhilfe sind darum bemüht, den Ausbau von Betreuungsplätzen fortzusetzen.“ Dazu gehört der Neubau von Tageseinrichtungen für Kinder. „Es gibt zahlreiche Ideen und Planungsvorhaben, die Umsetzung wird jedoch zunehmend schwieriger“, so Neumann. „Die stark gestiegenen Bau- und Kapitalkosten machen den Bau und Betrieb für Investoren wenig lukrativ, denn die Mietförderung bleibt aktuell hinter der Kostenentwicklung zurück. Zusätzlich ist es seit einigen Jahren schwierig, geeignetes und entsprechend qualifiziertes Fachpersonal zu finden.“

Die Unternehmen haben den hohen Stellenwert der Kinderbetreuung für ihr Personalmarketing erkannt.

Markus Götte

In Remscheid stehen laut Kita-Bedarfsplanung aktuell 3.311 Plätze für Ü3-Kinder und 813 für U3-Kinder zur Verfügung. Mit Stand 3. August 2023 fragten Eltern von 839 Kindern einen Betreuungsplatz an. Sie haben noch keinen entsprechenden Betreuungsplatz, obwohl ein rechtlicher Anspruch besteht. Im Zuge der sukzessiven Inbetriebnahme der neuen Kindertageseinrichtungen Tannenhof II und Weltkinder-Kita sollen 180 weitere Kinder betreut werden können. Bei der Stadt geht man daher davon aus, dass im Kindergartenjahr 2023/24 letztlich 659 Kindern kein Platzangebot gemacht wer-

den kann. Das Gesamtziel des Kita-Ausbaus beträgt in Remscheid 1.857 neue Plätze. Davon sind 26 Prozent bereits in Betrieb, hinzu kommen zehn Prozent durch Tannenhof II und Weltkinder-Kita. Weitere 23 Prozent sind mit einer Inbetriebnahme für Ende 2024 projektiert. Für 41 Prozent laufen derzeit die Planungen. In Solingen beläuft sich die Zahl der Plätze auf zirka 4.650 (Ü3) und 1.150 (U3). In der Tagespflege sind es, so die Stadt, noch einmal 650 bis 700. Aktuell fehlen rund 950 Plätze. Doch man arbeite daran. „Aktuell werden so viele Kita-Plätze geschaffen wie nie zuvor“, heißt es aus dem Rathaus. Im vergangenen Jahr waren es rund 320. Im laufenden Jahr wurden bis Ende August 95 geschaffen. 385 könnten es in diesem Jahr insgesamt werden. Die Stadt hat unter anderem eine „Task Force“ mit allen beteiligten Dienststellen eingerichtet. Ziel ist es nach eigenen Angaben, durch kleine Wege und zügigen Austausch Ideen, Investorenanfragen oder Verfahren noch schneller bearbeiten zu können.

Eltern reduzieren Stunden, wenn Betreuung fehlt

Aus Sicht von Henner Pasch, Geschäftsführer der Solinger Fourtexas GmbH und IHK-Präsident, fehlen aber auch Betreuungsplätze an den Schulen. „Das Thema Betreuung hört doch nicht mit dem Beginn der Grundschule auf“, sagt er. Selbst nach der vierten Klasse gebe es noch Probleme. „Derzeit kommen verstärkt Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auf mich zu, um ihre Stundenzahl zu reduzieren. Sie wollen nicht, dass der Elf- oder Zwölfjährige mit dem Schlüssel um den Hals nach Hause kommt und sich stundenlang vor die Konsole setzt.“ 70 Frauen und Männer gehören zum Fourtexas-Team. Der Altersschnitt ist sehr niedrig. Der HR-Software-Spezialist plant eine Verdopplung des Personals in den kommenden zwei bis drei Jahren. „Eine gute, verlässliche Kinderbetreuung ist für uns also enorm wichtig.“

Henner Pasch schwebt ein ganz eigenes Konzept vor. Seit etwa anderthalb Jahren plant er eine unternehmensinterne Einrichtung, die sich um Kinder zwischen zwölf Monaten und zwölf Jahren kümmern soll. „Natürlich mit Fachkräften aus dem Erziehungs- und Schulwesen“, betont er. „Die Kinder sollen am Vormittag und nach der Schule nicht bloß verwahrt werden.“ Das Angebot soll ohne staatliche Unterstützung funktionieren. „Ich möchte keine Förderung, keine Zuschüsse“, betont der Unternehmer. Für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter wäre die Unterbringung der Kinder ein Gehalts-

bestandteil. „Das ist nicht zuletzt angesichts der geplanten Erhöhungen der Kita-Beiträge attraktiv.“ Zum Hintergrund: Die Stadtverwaltung plant eine Entlastung für einkommensschwache Familien. Für Gutverdiener würde es hingegen deutlich teurer werden.

Ein Projekt dieser Art hat noch niemand durchgezogen. Da gilt es, dicke Bretter zu bohren.

Henner Pasch



Samantha Stella von Vaillant erlebt, dass viele Eltern beim Vorstellungsgespräch gezielt nach einer Kinderbetreuung fragen.

Eine Immobilie hat Henner Pasch bereits ausgeguckt. Doch momentan hat er noch mit „diversen bürokratischen Hürden“ zu kämpfen. „Ein Projekt dieser Art hat noch niemand durchgezogen. Da gilt es, dicke Bretter zu bohren.“ Versuchen werde er es aber auf jeden Fall weiterhin. „Wir verkaufen Beratungszeit. Durch die Gewährleistung von Betreuung ermöglichen wir es unseren Müttern und Vätern in der Firma, mehr Umsatz zu machen. Das rechnet sich.“ Außerdem, fügt er hinzu, könne man so viele begehrte Fachkräfte gewinnen.

Warteliste für Kita-Platz

„Betreuungsangebote spielen eine sehr große Rolle, wenn man sich als Unternehmen im Wettbewerb um Talente und Fachkräfte differenzieren möchte“, sagt auch Samantha Stella, HR-Managerin bei der Vaillant Group. „Viele Bewerberinnen und Bewerber fragen in ihren Vorstellungsgesprächen ganz gezielt nach, was wir ihnen bieten. Die Resonanz ist immer sehr positiv, wenn sie hören, dass wir eine Kita betreiben.“ Die Kita Hoppelhasen von Kita Concept liegt in unmittelbarer Nähe zur Remscheider Unternehmenszentrale. Sie hat, anders als viele andere Einrichtungen, keine längeren Ferienzeiten. Geschlossen ist die Kita ausschließlich zwischen Weihnachten und Neujahr. Ansonsten ist von montags bis freitags von 7 Uhr bis 17 Uhr geöffnet. „Das ist für berufstätige Eltern ideal“, sagt Samantha Stella. Insgesamt bietet die Kita Plätze für 33 Kinder. Momentan arbeiten Eltern von 25 Kita-Kindern bei der Vaillant Group. Die anderen Kinder kommen aus den umliegenden Remscheider Stadtteilen. „Aktuell sind alle Plätze ausgebucht und es gibt eine längere Warteliste.“

Betriebskita ganz nah am Arbeitsplatz

Die „Schmersal Minis“, der Betriebskindergarten des Wuppertaler Schaltgeräteherstellers, kümmern sich um 15 Jungen und Mädchen im Alter von 0 bis 6 Jahren. Fünf Plätze sind für Unter-Dreijährige reserviert. Die Öffnungszeiten sind von 6 Uhr bis 16 Uhr. „Da auch mein Sohn in unseren Betriebskindergarten geht, weiß ich die große Flexibilität sehr zu schätzen“, erzählt Personalleiter Marcel Lehner. „Das



DER NEUE VOLL-ELEKTRISCHE eCITAN.

Feels giant.

Außen voll kompakt, innen voller Energie. #FeelsGiant
Erfahren Sie mehr bei Ihrer Mercedes-Benz Niederlassung Wuppertal oder unter [mercedes-benz.de/ecitan](https://www.mercedes-benz.de/ecitan)

Jetzt Beratungstermin vereinbaren

Telefon 0202 7191-0



Anbieter: Mercedes-Benz AG, Mercedesstraße 120, 70372 Stuttgart
Niederlassung Wuppertal: Benrather Straße 27, 42115 Wuppertal
E-Mail: info.wuppertal@mercedes-benz.com • www.mercedes-benz-wuppertal.de

heißt, ich muss nicht feste Betreuungszeiten einhalten, sondern kann meinen Sohn – je nach Bedarf – bis 9 Uhr bringen oder früher abholen. Alle Absprachen können hier mit den Erzieherinnen auf dem kurzen Dienstweg geklärt werden.“

Irmela Schmersal, Ehefrau des Senior-Geschäftsführers Heinz Schmersal, unterstützt den Kindergarten als „Vorleseoma“ und sei eine gern gesehene Begleiterin bei Ausflügen in den Zoo, zur Junior Uni oder auf den Bauernhof. „Einmal in der Woche kommt die Bergische Musikschule zu Besuch und die älteren Kinder erhalten Reitunterricht, der von Schmersal finan-

Einmal in der Woche kommt die Bergische Musikschule zu Besuch und die älteren Kinder erhalten Reitunterricht.

Marcel Lehner

ziert wird. Zusätzlich besuchen die Kinder regelmäßig die Ausbildungswerkstatt und bauen, werkeln und basteln mit den Auszubildenden“, sagt Marcel Lehner. Sein Team merke es in jedem Bewerbungsgespräch: „Es macht unsere Attraktivität als Unternehmen aus, dass wir internati-

onal ausgerichtet sind – aber eben auch ein Familienunternehmen. Und als solches bieten wir den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ein umfassendes Angebot an sozialen Leistungen.“

Eltern schätzen die Flexibilität

„Wir als Familienunternehmen möchten dazu beitragen, dass Eltern ihren Alltag besser meistern, Kind und Karriere miteinander vereinbaren können“, sagt auch Bettina Jakobi, Geschäftsführerin Personal beim Einkaufsbüro Deutscher Eisenhändler (EDE) in Wuppertal. Direkt gegenüber der Verwaltung befindet sich das Gebäude, das in drei Gruppen 48 Kinder betreut, davon sind 34 Kinder von Mitarbeitenden im Unternehmen.

Vor rund zehn Jahren war Baubeginn. Zuvor hatte das EDE eine interne Befragung durchgeführt. Mehr als 300 Beschäftigte beteiligten sich. „Das Stimmungsbild war eindeutig“, so Bettina Jakobi. Groß war vor allem der Wunsch nach einem Angebot für die jüngsten Kinder. Und: umfangreiche Öffnungszeiten. Die „EDEfanen“ sind zwischen 7 und 17 Uhr geöffnet. Ferien gibt es nur rund um die Festtage im Dezember.

Zu den EDE-Eltern gehört Aydılek Aytekin. „Nachdem zuerst mein ältester Sohn in die Betriebskita kam, ist nun seit 2020 auch mein jüngster dort.“ Sie schätze die Flexibilität „in jeglicher Hinsicht“: Falls etwas sei, könne sie jederzeit rübergehen, um die Kids abzuholen: „Für mich als Pendlerin ist das enorm wichtig“, sagt die Diplom-Informatikerin.

Text: Daniel Boss

Fotos: Süleyman Kayaalp

ERFAHREN SIE MEHR

Weitere Inhalte finden Sie in der Onlineversion der Bergischen Wirtschaft unter www.bergische-wirtschaft.net.



Bettina Jakobi von EDE hörte den Wunsch nach langen Öffnungszeiten und einem Angebot für die jüngsten Kinder.

Wo SMARTE LÖSUNGEN den Schalter umlegen,

da ist die Volksbank im Bergischen Land.

Ein leuchtendes Beispiel für die Strahlkraft unserer Region: Das Familienunternehmen Gira bringt seit über 110 Jahren Licht in die ganze Welt. Und wo immer Innovationen auf bergischem Boden entstehen, ist die verwurzelte Genossenschaftsbank eine smarte Entscheidung.



Kinder und Karriere

TRANSFORMATION ERFORDERLICH

Stefan Diestel, Professor für Arbeits-, Organisations- und Wirtschaftspsychologie, über die Belastungen für Eltern.

Herr Prof. Diestel, um wie viel schlimmer wäre der Fachkräftemangel ohne unzählige tatkräftige Großeltern?

Eine solches Szenario mit genauen Zahlen zu zeichnen, ist leider eine fast unmögliche Aufgabe. Allerdings ist es weniger eine Frage der Betreuungsangebote. Vielmehr beeinflussen soziale und individuelle Erwartungen an die Qualität und den Umfang der Kinderbetreuung die beruflichen Möglichkeiten von Eltern. Nehmen wir soziale Milieus, die durch akademische oder andere höhere Qualifikationen, mittlere bis höhere Einkommen und bürgerliche Aufstiegs- sowie Leistungserwartungen geprägt sind. Insbesondere hier dominieren sehr umfassende Anforderungen an Erziehung, Betreuung und Fürsorge der eigenen Kinder. Diese Anforderungen, darunter etwa zahlreiche Musik-, Sport- und andere Talentaktivitäten, lassen sich häufig nicht mit beruflichen Rahmenbedingungen, geschweige denn Karriereambitionen in Einklang bringen. Erschwerend kommt hinzu, dass die Betreuungssituation aufgrund von Personalmangel, unzureichender Qualifikation und fehlender Investitionen sich mutmaßlich verschlechtert hat und Eltern selbst mehr Verantwortung übernehmen müssen. Hier zeichnet sich ein Teufelskreis mit wechselseitig verstärkenden ungünstigen Bedingungen ab.

Kinderbetreuung und Mitarbeiterzufriedenheit – wie stark hängt das zweite vom ersten ab?

Frühere Studien haben zunächst keine Belege für einen Einfluss von Kinderbetreuung – vom Arbeitgeber finanziert – auf Zufriedenheit geliefert. Neuere Befunde hingegen dokumentieren, dass die Zufriedenheit mit familienfreundlichen Programmen Fluktuationstendenzen verringert. In einer Metastudie aus dem Jahre 2013 zeigte sich ein moderater bis starker positiver Zusammenhang zwischen der Wahrnehmung von familienunterstützenden Maßnahmen des Arbeitgebers und Mitarbeiterzufriedenheit. Insofern lässt sich schlussfolgern, dass das Ausmaß, in dem Organisationen in der Kinderbetreuung unterstützen, die Zufriedenheit von Beschäftigten gegenüber der Organisation nachhaltig fördern kann.

Viele berufstätige Eltern sind am Limit – auch Monate nach Corona. Welche gesellschaftlichen Versäumnisse sehen Sie in den vergangenen Jahren und Jahrzehnten?

Die Versäumnisse liegen meiner Ansicht nach deutlich weiter in der Vergangenheit. Wir beobachten seit 2006 einen kontinuierlichen Anstieg der durch psychische Erkrankungen verursachten Fehlzeiten. Zunehmende psychische Belastungen am Arbeitsplatz, weniger Unterstützung in der Betreuung, Verschlechterung der Bildungssituation, wachsende soziale Ungleichheit und schlechtere Aufstiegschancen sowie teilweise stagnierende Lohnentwicklungen dürften infolge der neoliberalen Reformen im Zuge der Agenda 2010 das chronische Stresserle-

ben in weiten Teilen der Erwerbsbevölkerung massiv gefördert haben. Dann allerdings haben Pandemie und fehlende Unterstützung berufstätiger Eltern in einer Weise belastet, die die psychischen Ressourcen weit über die Kapazitätsgrenzen strapaziert haben dürfte. Homeoffice und Homeschooling sind die bekanntesten Stichworte.

Gehen die meisten Unternehmen mit dieser Problematik Ihrer Meinung nach richtig um?

Das ist leider kaum eindeutig zu beantworten. Es gibt Leuchttürme im Mittelstand, die eine große soziale Verantwortung gegenüber ihren Beschäftigten zeigen. Jedoch ist das Spektrum sehr groß. Teilweise fehlen hinreichend valide Daten. Allerdings ist es meines Erachtens nicht allein eine Frage unternehmerischer Verantwortung, sondern staatlicher Fürsorge und gesellschaftlicher Solidarität, die auch durch politische Diskurse beeinflusst und ausgebaut werden müssen.

Wo sehen Sie die größten Chancen für eine Lösung oder zumindest Abmilderung der jetzigen Betreuungslage?

Dazu braucht es eine umfassende Transformation des Bildungs- und Betreuungssystems in Deutschland. Der Fokus müsste stärker auf nachhaltiger Persönlichkeitsentwicklung, struktureller Unterstützung von erwerbstätigen Eltern, Förderung von wechselseitiger Solidarität, Einbindung von Unternehmen und Chancengleichheit in der Bildung liegen.

Das Gespräch führte Daniel Boss.
Foto: Süleyman Kayaalp

Menschen bleiben eher dem Betrieb treu, der auf Familienfreundlichkeit setzt, weiß Prof. Stefan Diestel.

HANDGEMACHTE IDEE?

Im ehemaligen Fuchspark am Westfalenweg befindet sich PUJALU. Neben individuellen Schmuckkreationen präsentieren Petra Schmidt und ihr Team hier ein umfangreiches Produktsortiment für die eigene Schmuckherstellung. Die kreativen Workshops sind stadtbekannt. Darüber hinaus bietet PUJALU heute Damenmode inklusive persönlicher Farbberatung. Und das dazugehörige Café ist – nicht zuletzt wegen der köstlichen Waffeln – beliebter Treffpunkt für Jung und Alt.

pujalu.de

Richtiger Partner.

Was immer Sie vorhaben:
Wir unternehmen alles. Damit
auch Sie Ihr Unternehmen
besser entwickeln können.
Sprechen Sie uns an.

sparkasse-wuppertal.de/richtiger-partner



Sparkasse
Wuppertal

KREATIV

PERLE IM FUCHSPARK.

Das Unternehmen PUJALU befindet sich heute in der ehemaligen Gaststätte Fuchspark. Es steht für ein gewachsenes Geschäftskonzept, das Perlen- und Schmuckproduktion benötigt, miteinander vereint. Das gleichnamige Café punktet mit hausgemachten Waffeln, selbstgemachten Torten und einer Barista-Station. Seit 2006 haben Petra Schmidt, ihre Familie und ihr Team PUJALU mit viel Leidenschaft auf- und konsequent ausgebaut. Im Interview verrät sie, was alles dahinter steckt – und was der ungewöhnliche Unternehmensname bedeutet.



Hier glänzt alles und ist voller Leben. Ist PUJALU ein Café, ein Kreativzentrum oder ein Schmuck-, Deko- und Modeladen?
Das ist gar nicht so einfach zu beantworten, denn wir sind von allem etwas. Ich würde es so sagen: Als Perlenparadies PUJALU bieten wir den kreativen Köpfen im Bergischen Land eine Anlaufstelle. Dass sich daraus in den vergangenen 16 Jahren ein vielseitiges Geschäftskonzept mit mehreren Säulen entwickeln konnte, hat sich schrittweise ergeben.

Wie hat es angefangen? Was gab den Anstoß?

Schon als junges Mädchen habe ich mich für Schmuck interessiert. Im Laufe der Jahre stellte ich fest, dass bei Schmuck oftmals genau ein Faktor nicht stimmt: entweder das Design, die Qualität oder z. B. die Länge einer Kette. Dann fand ich heraus, dass man viele Dinge selbst gestalten und individuell herstellen kann – ohne, dass man Goldschmiedin oder Goldschmied ist. Ich habe einfach angefangen: zunächst im Privathaushalt, dann im Geschäft.

Die PUJALU-Idee bedeutet, dass jeder Schmuck so gestalten kann, wie er einem gefällt?

Ja, es geht nicht darum, was modern oder „in“ ist, sondern darum, dass es einem selbst gefällt. Es gibt kein richtig oder falsch. Entscheidend ist, was man mag und ob es zu einem passt.

War PUJALU von Beginn an langfristig angelegt?

Wir sind auf 20 qm gestartet. Parallel habe ich noch meinen normalen Job gemacht und alle Arbeiten für PUJALU zuhause erledigt. Irgendwann kam meine Mitarbeiterin Manu als Unterstützung dazu und wir boten Workshops an: Swarovski-Kurse, Fädelkurse und mehr. Als der Erfolg kam, wurde schnell klar,

dass wir PUJALU außerhalb der Familie betreiben müssen. Nach 5 Jahren in der Hainstrasse bezogen wir ein 80qm großes Ladenlokal in der Kohlstraße, um unser Sortiment vergrößern zu können. Als sich die Mietbedingungen änderten, haben wir uns erneut auf die Suche begeben und uns – wie meine beste Freundin sagen würde – als „Wahnsinnige“ an den Fuchspark gewagt. Damals lag hier alles brach – jahrelang fand hier kein regulärer Geschäftsbetrieb statt.

Sie sind dann richtig durchgestartet?

Die Vermieter haben einige Zeit überlegt, ob sie sich unser ungewöhnliches Konzept in dieser Immobilie vorstellen können. Schlussendlich sind wir auf einen Nenner gekommen und sie haben uns beim Umbau unterstützt.

Die Sparkasse sagt von sich, dass sie Ideenpartner ist. Da konnte sie sich einbringen, richtig?

Definitiv. Für Finanzmensenchen war die PUJALU-Idee zunächst absolutes Fremdland. Unser Sparkassen-Berater hatte sich die Idee ursprünglich ganz anders vorgestellt und neulich auch zugegeben, dass er das Geschäftsmodell damals anders eingeschätzt hatte. Ich glaube, es irritierte zunächst, dass unsere Perlen keinen wirklichen Marktwert haben. Das ist ein echter Gegensatz



zu Swarovski-Steinen oder Diamanten. Das war der Sparkasse anfangs unheimlich – zumindest ein wenig.

Trotzdem hat die Sparkasse zugestimmt?

Die Sparkasse unterstützt uns seit über 20 Jahren organisatorisch und beratend. Die Expansion haben wir aus eigenen Mitteln gestemmt. Diese Form der Zusammenarbeit zeigt, dass eine gute Partnerschaft nicht allein vom Finanzierungs- und Kreditgeschäft abhängig Ein verlässliches Konto, ein festes Beratungsteam, verfügbare EC-Geräte und so weiter sind uns wichtig – auch deshalb arbeiten wir mit der Sparkasse gerne zusammen.

Wie haben Sie Ihr Angebot erweitert?

Zuerst hatten wir nur den Schmuck, dann Workshops, Mode und nun auch das Café. Wir haben dann beide eine Ausbildung zur Farbberaterin absolviert – wir bieten mittlerweile auch professionelle Farbberatung an. Und dann kamen wir irgendwie darauf, dass wir beide gerne Kaffee trinken und es lieben, schöne Dinge zu shoppen – so ist das Konzept schrittweise gewachsen.

Inwiefern hat die Sparkasse Sie beim Wachstum unterstützt?

Vertrauen ist uns sehr wichtig. Der Austausch ist gut. Man versteht sich einfach. Insgesamt haben wir viele regional starke Partnerunternehmen wie die Sparkasse und fühlen uns damit sehr wohl. PUJALU ist aus einer Familienidee entstanden – in diesem Sinne führe ich geschäftliche Partnerschaften, organisiere mein Team und lebe auch eine besondere Nähe zu unseren Kundinnen und Kunden.

Wer ist denn der typische PUJALU-Kunde?

Auf 60 Frauen kommt höchstens ein Mann – so ist die Quote. Und dieser ist meist Begleiter einer Frau. Influencerinnen und Influencer entdecken die Perlenbranche und toben sich in den Sozialen Netzwerken aus. Das bringt nach und nach sicher mehr männliche Kunden ins Geschäft. Der Großteil ist allerdings heute eindeutig weiblich und zwischen 5 und 90 Jahren alt.

Wir befinden uns hier außerhalb der Stadt. Warum nicht im Zentrum?

Unsere Vision ist ein Raum zur Entspannung: Dazu gehört es, abseits vom „busy“ Leben zu sein. Man kann hier gut parken, man kann spazieren gehen, danach einen Kaffee trinken und ein Stück Kuchen essen. Im Idealfall wird im Anschluss noch etwas gekauft. Mit PUJALU würde ich nie in die Innenstadt gehen. Das Geschäft soll ein Ort der Erholung sein.

Was haben Sie noch mit PUJALU vor?

Ich bin nicht der Typ, der immer höher, schneller, weiter möchte. Das liegt aber glaube ich auch am Kampf der vergangenen zwei Jahre. Corona war für uns eine heftige Zeit, wir mussten die Öffnungszeiten beschränken und ich hatte zwischenzeitlich einen weiteren Job angenommen. Deshalb ist mein aktueller Wunsch, dass es so bleibt wie es ist.

Gibt es vielleicht noch etwas, was Sie Wuppertal und seinen Einwohnern wünschen?

Ich wünsche mir, dass Orte wie unserer und der Wuppertaler Einzelhandel mehr gefördert werden. Ich verpöne das Internet nicht, aber ich würde mir mehr ehrliche, stationäre Geschäfte wünschen, die inhabergeführt sind und einen Platz zur Inspiration bieten. Wir haben jetzt endlich einen Außenbereich mit Sitzmöglichkeiten, für die ich sehr kämpfen musste. Lange hieß es, der Bürgersteig sei zu schmal, bis die Bezirksbürgermeisterin sich eingeschaltet hat. Dafür bin ich ihr dankbar. Ich finde, Stadtteile brauchen Orte der Begegnung – dies könnte man sicher mehr fördern.

Was bedeutet Pujalu überhaupt?

PUJALU setzt sich zusammen aus den Vornamen meiner Familie: Ich heiße Petra, mein Mann heißt Uwe, mein Sohn heißt Jan Luca. Richtig, mein Sohn ist neben seinem Studium hier beschäftigt und mein Mann unterstützt mich immer, wenn Not am Mann ist – auch im Café. Hier wäre es mir noch wichtig zu sagen, dass wir alles selbst backen. Wir beziehen unseren Kaffee ausschließlich aus dem Troxlerhaus und die Eier vom Bauern Fassbeck. Das sind die regionalen Kooperationen, die wir haben.

Das alles klingt sehr leidenschaftlich und individuell. Ist ihr Angebot in Wuppertal einzigartig?

In dieser Form auf jeden Fall. Vor Corona waren wir insgesamt vier Perlenläden in der Stadt. Nach der Pandemie sind nur wir übriggeblieben. Es gibt noch ein paar Kreativläden, die Perlen mit im Sortiment haben. In der Kombination aus Perlengeschäft, Mode, Deko und Café sind wir tatsächlich einzigartig – und freuen uns darauf, von noch mehr kreativen Wuppertalerinnen und Wuppertalern bei Kaffee und Kuchen entdeckt zu werden.





Torsten Kretzer neben einem Automaten, der „Finny“-Scheren montiert. Sie machen etwa 80 Prozent der Produktion aus.

Torsten Kretzer wusste es schon vor dem Tag der offenen Tür: „Da überholen mich bei den Führungen dann wieder andere Gruppen, die nach mir gestartet sind. Denn ich kann zu jedem Teil der Produktion etwas sagen.“ Der 61-Jährige leitet seit einem Vierteljahrhundert die Kretzer Scheren GmbH in Solingen-Aufderhöhe. Sie feierte im Juni „entspannt, nicht so steif“ das 100-jährige Bestehen. Wahrscheinlich habe er auch dabei seine Redezeit überzogen, blickt Torsten Kretzer zurück. „Ich wollte aber klarstellen, dass neben Durchsetzungsvermögen auch andere Faktoren wichtig sind, wenn man 100 Jahre am Markt bestehen will. Ich habe den Mitarbeitenden gesagt, dass wir ein wirklich gutes Team sind. Dass der wahrscheinlich größte Scherenhersteller Europas nicht nur durch die Familie geführt wird, sondern auch wie eine Familie funktioniert.“

Die Hälfte der Scheren wird exportiert

Die 41 Männer und Frauen hinter Kretzer produzieren 1,3 bis 1,4 Millionen Scheren pro Jahr. Rund die Hälfte geht in den Export. Die Palette reicht von der kleinen, leichten Hautschere über Haushaltsscheren bis zu Exemplaren für ganz spezielle Einsätze. Ein Hersteller von Kunstrasen in den USA etwa trimmt überstehende Halme mit Kretzer-Hilfe. „Eine Schere neu zu erfinden, das ist praktisch unmöglich“, betont der geschäftsführende Gesellschafter. Und trotzdem gelingt es in Aufderhöhe immer wieder. Bestes Beispiel ist die Schere, die nicht schneidet. Konkreter: die keine

Haut schneidet. Ihre Entwicklung begann mit der Anfrage eines Unternehmens aus der Dentalbranche. Es hatte Probleme mit einem bestimmten Faden. „Wir haben mit einem speziellen Schnittbild experimentiert“, berichtet Torsten Kretzer. Mit dem Ergebnis, dass sich der Faden sauber durchtrennen ließ – menschliche Haut aber nicht.

Wir sind wirklich ein gutes Team.

Torsten Kretzer

„Wir haben daraufhin eine Schere für Kinder entwickelt, weil wir gesehen haben, dass dort ein Markt existiert“, erzählt der Chef. Die 2005 patentierte Schere sorgt seitdem für etwa ein Zehntel vom Umsatz – und ist nicht nur bei Eltern beliebt. Denn Kretzer verwendet das Schnittbild auch für Profischeren. Sie werden von Unternehmen eingesetzt, in denen es früher häufig zu Verletzungen kam.

„Die Schere ist für den Außenstehenden ein todlangweiliges Produkt“, vermutet Torsten Kretzer. „Das Spannende für mich ist aber die Breite. Durch die Kundenanfragen sammeln wir jeden Tag Wissen.“ Etwa bei einer Messe in den USA, als ein Produzent von Raumanzügen für die NASA an den Stand kam. Es ging um Aramid-, Carbon- und Glasfasern. Für das Solinger Unternehmen bei zunächst nur 60 Scheren ein kleinerer Auftrag. Der große kam ein Jahr später bei einer Messe in

China. Auch das Instandsetzungswerk der chinesischen Luftwaffe schneidet jetzt dank Kretzer besser ab.

Wunsch nach mehr Zusammenarbeit

Es war ein weiter Weg von der Firmengründung, als Johann Kretzer sich 1923, im Jahr der Hyperinflation, mit seinen Söhnen Ernst und Hans selbstständig machte. Was wünscht sich der Diplom-Ökonom Torsten Kretzer zum 100. Geburtstag der Firma? Beispielsweise mehr Kooperationen, wie sie schon beim Stromeinkauf existieren. Bei Stahl oder Betriebsmitteln wie Ölen und Fetten aber nicht.

Auch auf der Wunschliste: Interessenten für die vier offenen Plätze in der Firma, darunter auch Lehrstellen. „Ich habe das Gefühl, dass wir uns in Deutschland gerade ernsthaft ausbremsen“, warnt Torsten Kretzer. „Das gilt für Brötchen wie für Scheren. Verlieren wir die Qualität und die Vielfalt?“

Text: Fred Lothar Melchior
Foto: Leon Sinowenka

KONTAKT

Kretzer Scheren GmbH
Löhndorfer Str. 171 – 173
42699 Solingen
T. 0212 262350
t.kretzer@kretzer.de
www.kretzer.de

ANZEIGE

Scherenproduktion

100 JAHRE GUT ABGESCHNITTEN

„Jetzt geht es darum, wie die nächsten 100 Jahre werden“, sagt Torsten Kretzer, Chef von „Europas wahrscheinlich größtem Scherenproduzenten“ in Solingen.

75 Jahre TAW.

...und seit über 35 Jahren Bildungswerk der Bergischen IHK. Die Technische Akademie Wuppertal bietet berufsbegleitende Weiterbildung.

taw.de





Thomas Schleife (v. l.), Christian Bücheler, Angela Krämer und Daniel Schmahl sind zufrieden mit dem Standort Remscheid.

Logistik und Transport

VORREITER IN DER LOGISTIK

Das Logistik- und Speditionsunternehmen Transco hat sich den Standort in Remscheid bewusst ausgesucht – denn es sieht viele Vorteile im Bergischen Land. Das Unternehmen setzt auch auf die Schiene.

„Die wirtschaftliche Lage im Bergischen Städtedreieck ist im Umschwung. Und wir sehen uns als Dienstleister für die vielen mittelständischen Unternehmen vor Ort“, so beschreibt Daniel Schmahl, Niederlassungsleiter des Logistik- und Speditionsunternehmens Transco, die Vorteile des Standortes Remscheid. „Hinzu

kommt, dass die verkehrliche Anbindung hier besonders gut ist; wir sind schnell in der Rhein-Ruhr-Region, im Sauerland, aber genauso im Ausland“, sagt Daniel Schmahl. Das ist entscheidend für Transco, denn die Unternehmensgruppe ist nicht nur deutschlandweit, sondern auch international unterwegs.

1970 wurde Transco gegründet und hat in Singen seine heutige Zentrale. 2001 übernahm Christian Bücheler die Geschäftsführung des Familienunternehmens. Bis heute hat sich Transco zu einem Unternehmen mit 22 Standorten in elf Ländern entwickelt. Zu den Kunden zählen mehrere Tausend Unternehmen: von der Stahl- über die Maschinenbau- bis hin zur Lebensmittelindustrie. Insgesamt sind mehr als 700 Mitarbeiter für das Unternehmen tätig.

Krananlage für fünf Tonnen
Seit vier Jahren ist Transco in Remscheid ansässig. Dort hat das Unternehmen eine

Logistikfläche von 5.400 Quadratmetern von einer Spedition übernommen, die vor Jahren den Betrieb einstellte. 19 Mitarbeiter, vor allem Speditionskaufleute, sind dort beschäftigt.

In Remscheid verfügt Transco über einen eigenen Fuhrpark und über eine Krananlage, die Waren bis zu fünf Tonnen Stück-Gewicht und elf Metern Länge umschlagen kann. „Damit haben wir ein Alleinstellungsmerkmal geschaffen, auf das wir stolz sind“, erklärt Christian Bücheler. Denn Transco kann so auch großvolumige und schwere Waren transportieren und lagern.

Gerade die Lagerung der Waren ist wichtig: „Wir bieten individuelle Logistiksysteme mit höchsten Qualitäts- und Sicherheitsstandards“, erklärt Thomas Schleife, Senior Consultant bei Transco. „Wir kümmern uns um die Lagerung, Verpackung, Kommissionierung, aber auch um Rückwaren.“ Sobald der Lkw die Waren geladen hat, wickelt Transco auch die Erstellung und Abwicklung von Export- und Importverzollungen ab. 40 Mitarbeiter sind dafür zuständig. „Wenn unsere Fahrer an den

Grenzen ankommen, erfolgt der Grenzübertritt schnell und unkompliziert.“ Insofern kann sich der Kunde auf einen Rundum-Service bei Transco verlassen.

So viel wie möglich per Schiene transportieren

Das Thema Nachhaltigkeit beschäftigt dabei das Unternehmen: die 450 eigenen Trailer sind alle auch bahnfähig. „Wir legen Wert darauf, wo immer es geht, auf die Schiene zu verladen“, betont Thomas Schleife. „In dem Bereich des kombinierten Verkehrs gilt Transco als Vorreiter.“

„Strategisch gesehen ist die Schiene das richtige Konzept“, betont Christian Bücheler. „Letztlich ist die Infrastruktur aber unzureichend. Wenn wir pünktlich und zuverlässig sein wollen, hapert das oft auf der Schiene. Wir erreichen aktuell lediglich eine Zuverlässigkeit von 60 bis 70 Prozent auf der Schiene.“ Daher komme es immer wieder zu Engpässen in der Produktionsversorgung. So sei zum Beispiel die Sperrung des Gotthard-Basistunnels in der Schweiz nach einem Güterzugunfall ein großes Problem.

Nachhaltigkeit funktioniert aber auch mit den Zugmaschinen, die zum Teil mit verflüssigtem Biogas, Bio LNG, betrieben werden. „Auch das Thema Elektro beschäftigt uns“, so Thomas Schleife. Die nächsten Lastkraftwagen sollen bei Transco mit E-Antrieb unterwegs sein. Problematisch sei dabei aber die Reichweite. Hinzu kommen die Kosten: Ein E-Lkw kostet rund 400.000 Euro, ein „normaler“ Lkw 120.000 Euro. Doch Christian Bücheler betont: „Das Thema ist uns eine Herzensangelegenheit.“

Text: Eva Rütther
Fotos: Leon Sinowenka

KONTAKT

Transco GmbH
Königstr. 40-42
42853 Remscheid
T. 02191 4645913
info-remscheid@de.transco.eu
www.transco.eu



Andreas Bellscheidt, Ines Witt-Knorra und Musbah Al-Mansour suchen Mitarbeiter – die Belegschaft wird aktuell wieder größer.

Der russische Angriffskrieg auf die Ukraine hat den Blick der Öffentlichkeit auf das Unternehmen verändert. Das registriert auch Geschäftsführer Musbah Al-Mansour. Mit den wachsenden Erwartungen an die Branche gehe die Notwendigkeit einher, die Aufgabe seines Unternehmens als moderner und attraktiver Arbeitgeber mehr als bisher zu betonen, sagt er.

Unsere Laufpolster sind auf maximale Beständigkeit in den unterschiedlichsten Einsatzbedingungen ausgelegt.

Musbah Al-Mansour

Patenterte Technik

Über 100 Kettenvarianten für die unterschiedlichsten Einsatzmöglichkeiten und Bodenbeschaffenheiten hat KNDS im Angebot. Diese gelten als kritisches Bauteil für den Panzer und müssen höchsten Qualitätsansprüchen genügen. „Das Fahrzeug gleitet auf der Kette unabhängig vom Gelände“, erläutert Musbah Al-Mansour. Deshalb gilt in Fachkreisen das Motto: „Kette bringt Straße“. Neben den Metallkomponenten liegt ein wichtiges Augenmerk auf den Laufpolstern aus Gummi. Diese sorgen unter anderem dafür, dass es keine Straßenschäden gibt. „Unsere Laufpolster sind auf maximale Beständigkeit in den unterschiedlichsten Einsatzbedingungen, Klimazonen und Bodentypen ausgelegt“, erklärt der Geschäftsführer. Als Verschleißteil müssen die sogenannten Pads aber ähnlich wie Reifen regelmäßig ausgetauscht werden. Dabei kommt eine von KNDS patentierte Technik zum Einsatz, bei der Schrauben nicht erforderlich sind. So können die Laufpolster einer Kette innerhalb weniger Stunden ausgetauscht werden.

Lange Tradition

Das Unternehmen kann auf eine lange Tradition zurückblicken, die bis in die 1940er Jahre zurückreicht. Mit dem Thema Rüstung hatte der Betrieb aber erst einmal nichts zu tun. Während des zweiten Weltkriegs produzierte er Alltagsgegenstände. Erst nach dem Krieg wurden Panzerketten in Lizenz für die amerikanische Armee hergestellt. Im Zuge der Gründung der Bundeswehr ab Mitte der 1950er Jahre wurde dann die Entwicklung und Produktion für die heimischen Streitkräfte aufgenommen. Dazu gehörte die Gründung einer eigenen Gießerei in Remscheid-Lüttringhausen. Dort werden aktuell rund 3.400 Tonnen Stahl pro Jahr gegossen. Die Firma hat wechselhafte Zeiten erlebt. Vor der deutschen Einheit arbeiteten rund 680 Mitarbeiter im Betrieb. Nach dem Ende des Kalten Kriegs schrumpfte die Belegschaft auf 200 Beschäftigte. Heute sind es aufgrund verschiedener Umstrukturierungen der letzten Jahre wieder 300 –

Tendenz steigend. Die KNDS, die 2015 aus der Fusion von Krauss-Maffei Wegmann (KMW) und den französischen Nexter Defense Systems hervorging, investiere in Remscheid laufend in ihre Fertigung, betont Mitgeschäftsführer Andreas Bellscheidt.

Personal gesucht

Das Unternehmen sucht nach wie vor Nachwuchs für seine Produktion und Verwaltung und bildet auch selbst aus. Es ist regelmäßig bei Ausbildungsmessen vertreten, darunter die Bergische Expo. „Wir freuen uns immer über Bewerbungen“, sagt Ines Witt-Knorra, Leiterin Personalwesen. Vor allem Elektroniker, Industriemechaniker und Gießereimechaniker seien nachgefragt. Vor dem Hintergrund der sicherheitspolitischen Veränderungen hat das Unternehmen seine Kapazitäten bereits angepasst. „Die steigenden Bedarfe werden bei uns ankommen“, ist Musbah Al-Mansour überzeugt. Er sieht KNDS in Remscheid nicht nur jetzt, sondern auch langfristig auf einem guten Weg.

Text: Eike Birkmeier
Foto: Leon Sinowenka

KONTAKT

DST Defence Service Tracks GmbH
Vieringhausen 118
42857 Remscheid
www.defence-st.de

Verteidigung

PANZERKETTEN AUS REMSCHEID

Als Tochter des deutsch-französischen Rüstungskonzerns KNDS ist die Remscheider DST Defence Service Tracks GmbH auf Panzerketten spezialisiert. Die Produkte sind bei rund 50 Nationen im Einsatz, zumeist NATO-Mitgliedsstaaten.

Handelsblatt
BESTE
Steuerberater
2023
Kalt, Galldik und Partner
Steuerberater &
Wirtschaftsprüfer
Remscheid (Gesamterhebung)
Erbrechts/Scherkung
Handelsbank
Im Teil: 4.208 Steuerberater
Partner (193 Finanz)
Herbstzeit: 21.08.2023

BERATUNG MIT HERZ. STEUERN MIT VERSTAND.

WWW.STB-KGP.DE

Weil persönliche Beratung auch mit Herz sein kann.
Sechs engagierte Partner und ein starkes Team.

Aus Liebe zur Karosserie

AUF HOCHGLANZ POLIERT



Lukas Sorgnit widmet sich den Autos seiner Kunden mit großer Sorgfalt und Perfektion.

Vom Hobby zum Hauptberuf: Lukas Sorgnit bietet keine Fahrzeugaufbereitung nach Schema F. Für den Solinger sind Keramik- und Lackversiegelungen vielmehr eine Passion, der er sich mit Hingabe widmet. Bei den Ergebnissen geht es ihm um individuell erzielte Perfektion.

Schon mit 18 Jahren hatte Lukas Sorgnit großen Spaß daran, Autos zum Glänzen zu bringen. Mit seinem besten Freund teilte er sich eine Poliermaschine, um seiner Leidenschaft nachzugehen. Dabei blieb es nicht lange, wie der heute 29-Jährige schildert: „Damals pflanzte sich schon der Gedanke, mich damit selbstständig zu machen.“ 2017 meldete er ein Kleingewerbe an. „Wer wollte, bekam bei mir eine Fahrzeug-Komplettaufbereitung.“ Seinerzeit noch auf dem Hof seines Schwiegervaters in spe, nach Feierabend. Im Hauptberuf arbeitete Sorgnit, gelernter Elektroniker für Automatisierungstechnik, als Fachberater im Außendienst für einen Elektronik-Großhandel.

Kunden mit perfekter Aufbereitung glücklich machen

Sein Kleingewerbe-Erfolg zog an, er warb in kleinem Stil auf Instagram und investierte jeden Umsatz in neue Geräte. Die forderten mehr Platz ein, seine wachsende Auftragsanzahl mehr Zeit sowie eine richtige Werkstatt. 2018 wechselte er in eine 60 Quadratmeter große Miethalle in Solingen Aufderhöhe, die er mit der Zeit herrichtete und die erste Hexagon-Leuchten anschaffte, die bis heute auf Fotos seiner Arbeiten zu sehen sind. Ende 2021 kündigte er seinen Tagesjob, um sich ganz seiner Passion zu widmen. „Seit 1. Januar 2022 bin ich voll selbstständig und spezialisiert auf Keramikversiegelung“, sagt der Geschäftsführer von Autoaffin. Er liebt es, sein eigener Chef zu sein. Und, wie er überzeugend schildert, seine

Kunden mit einem perfekt aufbereiteten Fahrzeug nachhaltig glücklich zu machen. „Kratzer überspachtele ich nicht einfach, sondern poliere sie raus. Auf lange Haltbarkeit und tolle Leuchtkraft lege ich großen Wert.“ Deshalb unterscheide er sich inhaltlich wie preislich von Anbietern, die eine Fahrzeugaufbereitung für wenige 100 Euro anböten. „Das ist etwas ganz anderes.“

Es gebe zahllose Vorgehensweisen, einen Lack zu bearbeiten, je nach Hersteller, Härte, Zusammensetzung. „Eine kleine Wissenschaft“ nennt Sorgnit seine Polierarbeiten, die er maximal detailliert ausführt. Unter passendem Licht testet er Kombinationen von Politur und Pads, bis er die richtige findet. 16 bis 20 Stunden kämen so zusammen, zuzüglich Waschen, Ecken verpinseln, Harz oder Flugrost mit Reinigungsknete entfernen, einfetten, mehrfach abtragen, versiegeln. Der Solinger arbeitet materialerhaltend und effizient: „Beim kleinsten Fehler müsste ich ganz von vorn anfangen.“

Weitere Business-Ideen

Nicht nur für Karosserie, sondern auch für Felgen, Scheiben, Kunststoffteile und jegliche weitere Oberflächen bietet Sorgnit auf Wunsch die passende Keramikbeschichtung an. Und er arbeite immer nur an einem einzigen Fahrzeug – nie parallel. Seine Perfektion sei nicht nur der eigene Anspruch, sondern auch Erfolgsgarant: „Meine Kunden haben eine besondere Beziehung zu ihren Fahrzeugen und sind happy, wenn sie es tiptopp zurück-

bekommen und sich die nächsten paar Jahre daran freuen können.“ Das könne ein VW genauso sein wie ein Porsche, Motorrad, Wohnmobil oder Oldtimer. Zusätzlich kooperiert Sorgnit mit dem benachbarten Autohaus Stamm. Derzeit bereitet er Dodge-RAM-Neufahrzeuge für die Verkaufsausstellung auf. „Ich mache beim Fahrzeugtyp keinen Unterschied. Es ist die Tätigkeit, die mir so großen Spaß macht.“ Des bisweilen immensen Geldwerts ist sich der Unternehmer jedoch bewusst: Ein Sicherheitssystem wacht über das Geschäft, das sich seit November 2022 an einem größeren Standort in Solingen-Mitte befindet. Drei Fahrzeuge pro Woche bereitet Sorgnit auf und reinigt überdies etwa die Fahrzeugräder seiner mehr als 100 Stammkunden. Und so ist die jetzige Halle auch fast schon wieder zu klein. Zumal der Unternehmer noch zahlreiche weitere innovative Ideen rund um sein Nischen-Business hat. Viel verrät er noch nicht. „Das kommt alles Schritt für Schritt. Aber es wird richtig toll.“

Text: Tonia Sorrentino
Foto: Leon Sinowenka

KONTAKT

autoaffin
Beethovenstr. 285
42655 Solingen
T. 01631394522
info@autoaffin.com
www.autoaffin.com

ANZEIGE

Design - Bau - Service
Immobilien mit System

Raeth

GOLDBECK Niederlassung Düsseldorf
Rheinpromenade 4, 40789 Monheim
Tel. +49 2173 94458-0, duesseldorf@goldbeck.de

building excellence
goldbeck.de

GOLDBECK



Thorsten Horst (v.l.) und Joachim Schadagies legen bei der Immobilienvermittlung Wert auf Videorundgänge und Fotos.

Immobilien

SELBSTSTÄNDIG AUS LEIDENSCHAFT

Die im letzten Jahr gegründeten Wuppermakler sind Experten für den Verkauf, die Vermietung und Bewertung von Immobilien aller Art. Das Unternehmen im Wuppertaler Osten hat sich trotz der derzeit schwierigen Situation gut entwickelt.

Sie galten lange Zeit als sichere Bank mit garantierten Wertzuwächsen. Immobilien haben in den vergangenen zwei Jahrzehnten einen enormen Aufschwung erlebt. Mit Häusern und Wohnungen in guter Lage konnten traumhafte Renditen erzielt werden. Doch die Zeiten haben sich geändert. Hohe Zinsen, neue energetische Anforderungen sowie stark gestiegene Preise für Baustoffe und Handwerksleistungen lasen den Traum vom Eigenheim in vielen

Fällen platzen. Wer in dieser schwierigen Gemengelage kaufen oder verkaufen will, braucht gute Nerven. Die Wuppermakler Joachim Schadagies und Thorsten Horst lassen sich von der aktuellen Entwicklung nicht aus der Ruhe bringen. Im August 2022 haben sich die beiden Immobilienexperten mit ihrer Firma selbstständig gemacht. Zusammen verfügen sie über mehr als 40 Jahre Erfahrung in der Branche. Ihre bisherige Bilanz fällt positiv aus.

„Wir sind recht zufrieden und haben uns gut entwickelt“, berichtet Thorsten Horst. Bereits 15 Immobilien seien seit der Gründung vermarktet worden. „Das ist angesichts der allgemein schwierigen Situation eine gute Zahl“, erklärt Joachim Schadagies. Der Erfolg ist den Firmengründern aber alles andere als in den Schoß gefallen. „Wir waren sehr fleißig und sind leidenschaftliche Immobilienmakler“, so Thorsten Horst.

„Es kann nur besser werden“

Der Start in einer Hochzinsphase bei noch hohen Preisen sei aber schon eine große Herausforderung gewesen. „Es kann eigentlich nur besser werden“, sagt Joachim Schadagies. Reihenhäuser und Doppelhaushälften laufen nach seiner Erfahrung weiterhin gut, ebenso Eigentumswohnun-

gen im mittleren Segment. Teurere Objekte ließen sich dagegen schwerer vermarkten. „Die Schallgrenze liegt etwa bei 400.000 Euro“, erläutert Thorsten Horst. Darüber könnten viele Familien die Zinsen nicht mehr stemmen. Die Raten hätten sich im Vergleich zu den vergangenen Jahren teilweise fast verdoppelt. „Außerdem wollen die Banken mittlerweile Eigenkapital sehen“, so Horst. Zwischen 20 und 30 Prozent sollten künftige Haus- oder Wohnungsbesitzer schon mitbringen.

Anspruchsvolle Käufer

Wer es sich leisten kann, sei beim Kauf anspruchsvoller geworden. „Interessenten schauen genau hin und kaufen längst nicht mehr alles, was auf dem Markt ist“, sagt Joachim Schadagies. Entsprechend wichtig sei eine vernünftige Preiseinschätzung. „Viele Eigentümer haben falsche Vorstellungen vom Wert ihrer Immobilie“, berichtet der Experte. Nach einem starken Anstieg zwischen 2012 und 2022 seien die Preise in diesem Jahr um durchschnittlich zehn Prozent gefallen.

Energetische Sanierung immer wichtiger

Dabei gebe es aber große Unterschiede und es komme auf den Einzelfall an. „Die Lage und der bauliche Zustand des Objekts spielen eine entscheidende Rolle“, sagt Joachim Schadagies. Angesichts der strengen Vorgaben der Politik werde auch die energetische Situation immer wichtiger. „Das ungedämmte Haus mit alten Fenstern und Ölheizung hat es gerade schwer“, erklärt Schadagies. Andererseits bräuchten Verkäufer nicht gleich eine Kernsanierung durchführen. Wenn der Preis stimme, könne auch ein guter Gesamteindruck mit gepflegtem Garten und ansprechender Fassade die Kaufentscheidung positiv beeinflussen.

Professionelle Vermarktung

Wichtig ist für die Wuppermakler eine professionelle Vermarktung, bei der Interessenten schon im Netz einen umfassenden Eindruck vom möglichen Kaufobjekt bekommen. Videorundgänge und 360-Grad-Präsentationen gehören für die

Wuppermakler ebenso zum Standard wie Luftaufnahmen mit Hilfe von Drohnen. „Auch der persönliche Kontakt spielt für uns eine große Rolle“, sagt Joachim Schadagies. Neben Kauf und Verkauf gehören noch Vermietungen und Bewertungen von Immobilien zum Portfolio der Wuppermakler. „Wir bieten einen umfassenden Service und freuen uns immer über neue Kunden“, sagt Thorsten Horst.

Text: Eike Birkmeier
Foto: Stefan Fries

KONTAKT

Wuppermakler oHG
Kreuzstr. 53
42277 Wuppertal
T. 0202 75846555
info@wuppermakler.com
wuppermakler.com

ANZEIGE



GESUND^x

x = extra
lohnend

Eine betriebliche Krankenversicherung (bKV) der Allianz für Ihr Unternehmen: der Benefit, der für Mitarbeitende sofort wirkt – und sich für Sie sofort auszahlt.



Mehr erfahren auf allianz.de/die-bkv

Social-Media-Content-Strategie für Unternehmen

Gut 15 Klein- und Kleinstunternehmer haben an zwei Terminen im September zum Auftakt der Veranstaltungsreihe „Klein.Bergisch.Gut.“ teilgenommen. Das zweiteilige Seminar fand am ersten Termin in Präsenz und am zweiten Termin online statt.

Referent Christoph Ziegler, Kumulus Beratung, stellte vor, wie eine Social-Media-Content-Strategie für die verschiedenen Kanäle aufgebaut und gepflegt werden sollte. Wichtig sei dabei, authentisch zu sein und konstant am Ball zu bleiben.

Die Veranstaltungsreihe geht am 15. November weiter. Christine Jentzsch und Birgit Frese, Kompetenzzentrum Frau und Beruf Bergisches Städtedreieck, referieren dann zum Thema Vereinbarkeit von Familie, Pflege und Beruf für KMU.

➤ Weitere Informationen und Anmeldung unter T. 0202 2490510 (Jasper Rust), j.rust@wuppertal.ihk.de oder online unter <https://events.bergische.ihk.de/r/vereinbarkeitvonfamiliepflegeundberufkrmkleinbergischgut2023>



Christoph Ziegler berät Firmen bei Social-Media-Strategien. Foto: Stefan Fries

Veranstaltung: Das Hinweisgeberschutzgesetz

Im Juli 2023 ist das Hinweisgeberschutzgesetz (HinSchG) in Kraft getreten. Mit dem Gesetz wurde die Whistleblowing-Richtlinie der EU umgesetzt. Durch das HinSchG erfahren Personen, die Missstände melden, von denen sie im Zusammenhang mit ihrer beruflichen Tätigkeit erfahren haben, umfassenden Schutz: Ihnen dürfen infolge einer solchen Meldung keine Nachteile entstehen. Außerdem verlangt das Gesetz, dass Unternehmen ab 50 Beschäftigten eine Anlaufstelle, den sogenannten Meldekanal, einrichten und rechtskonform betreiben.

Am 24. Oktober, von 15 bis 17 Uhr, informiert die Bergische IHK zu dem Gesetz. Im Vortrag von Christoph Schade, Rechtsanwalt, werden die Vorgaben erläutert, die Unternehmen zu beachten haben, und es wird gezeigt, wie sie die Herausforderungen, die das HinSchG an sie stellt, in der Praxis meistern können. Einen Schwerpunkt bilden dabei die rechtskonforme Umsetzung der Regelungen zum Meldekanal und der Umgang mit anonymen Meldungen. Warum das Gesetz auch Unternehmen mit weniger als 50 Beschäftigten betrifft, ist ein weiteres Thema im Rahmen des Vortrags.

Christoph Schade ist seit 2020 bei der Kanzlei Schneiders und Behrendt in Bochum tätig. Er befasst sich als Rechtsanwalt mit den Schwerpunktthemen Energie- und Umweltrecht sowie mit Rechtsfragen rund um Anlagenbau und Fördermittel. Schade berät sowohl Unternehmen als auch Verbände. Außerdem ist er Lehrbeauftragter an der FH Südwestfalen.

Die Anzahl der Präsenzplätze ist begrenzt. Bei digitaler Teilnahme erhalten Sie kurz vor der Veranstaltung den Zugangslink gesondert per Mail.

➤ Anmeldungen unter <https://www.ihk.de/bergische/events-5400428>

Gratulation für 67 Meister, Betriebswirte und Personalfachkaufleute

IHK-Präsident Henner Pasch hat 67 erfolgreichen Absolventinnen und Absolventen der höheren Berufsbildung Zeugnisse, Urkunden und Meisterbriefe überreicht. Die Verleihung fand auf der großen Bühne der Bergischen Expo statt. Im Einzelnen wurden geehrt:

- 3 Geprüfte Bilanzbuchhalter/innen – Bachelor Professional in Bilanzbuchhaltung
- 4 Geprüfte Personalfachkaufleute,
- 8 Geprüfte Technische Betriebswirte/Betriebswirtinnen
- 3 Geprüfte Industriemeister – Fachrichtung Elektrotechnik
- 10 Geprüfte Industriemeister – Fachrichtung Metall
- 39 Geprüfte Meister/innen Leit- und Sicherheitstechnik – Eisenbahn

Pasch beglückwünschte die erfolgreichen Prüflinge zu ihrem großartigen Erfolg: „Sie können stolz auf Ihre Abschlüsse sein, denn die Prüfungen der Höheren Berufsbildung sind wirklich anspruchsvoll. Und Sie haben diese Fortbildung neben Beruf und Familie bewältigt. Eine ganz starke Leistung!“ Die Qualifikationen seien absolut vergleichbar mit einem Bachelor- oder Masterabschluss im akademischen Bereich, so der IHK-Präsident. Alle Absolventinnen und Absolventen seien daher jetzt hochspezialisierte Fachkräfte und für den Arbeitsmarkt besonders wertvoll. Abschließend dankte Pasch den ehrenamtlichen Prüferinnen und Prüfern für ihr Engagement.



Die Absolventen der höheren Berufsbildung wurden auf der Bergischen Expo am Döppersberg geehrt. Foto: Jens Grossmann

IHK ehrt 105 sehr gute Azubis

Die Bergische IHK hat bei der Bergischen Expo im September die 105 besten Auszubildenden aus Wuppertal, Solingen und Remscheid geehrt. Diese haben ihre Abschlussprüfungen im Winter 22/23 und Sommer 23 mit der Traumnote sehr gut abgeschlossen.

IHK-Präsident Henner Pasch und IHK-Vizepräsidentin Katrin Becker zeichneten die Prüfungsbesten aus. Beide betonten in einem von Thorsten Kabitz, Radio RSG, moderierten Dialog die außerordentliche Bedeutung der dualen Berufsausbildung für die Wirtschaft. „Ihr seid genau die Fachkräfte, die wir hier dringend brauchen. Bei so viel Spitzenleistung können wir wieder etwas optimistischer in die Zukunft schauen“, so der IHK-Präsident.

Der „Beste der Besten“ ist Tim Lukas Anton. Er wurde bei der Firma Knipex zum Industriemechaniker ausgebildet und erreichte bei seiner Abschlussprüfung 98 von möglichen 100 Punkten.

Ganz besonders dankten Pasch und Becker den vielen ehrenamtlichen Prüferinnen und Prüfern, den Ausbildungsbetrieben und den Berufskollegs. Und auch der national bekannte Popstar Kamrad ließ es sich nicht nehmen, den Spitzen-Azubis per Video-Grußbotschaft persönlich zu gratulieren.

Andre-Michels.de **STAHLHALLEN**
Kompetenz + Rat 02651. 96200

BERGISCHE KARTONAGENFABRIK
Fredy Maurer

- Überzogene Kartonagen
- Halbetuis mit Seidenfütterung oder mit tiefgezogenen Einlagen mit Voll- oder Klarsichtdeckel
- Stanzverpackungen
- Schiebeschachteln
- Versandkartons
- Faltschachteln
- Wellpappkartons
- Buchschuber

☎ (0212) 311131
☎ (0212) 316302

ÜBER 60 JAHRE

Demmeltrather Straße 6b · 42719 Solingen
info@bergische-kartonagen.de · www.bergische-kartonagen.de

Blaumachen & Gutes tun? Mach Druck!

Unsere Druckerei trägt das Siegel „Blauer Engel“ und bietet besonders umweltschonende Produkte!

Mach mit. Mach Druck:
www.offset-company.de

OFFSET COMPANY
Druckereigesellschaft mbH

15 Jahre NRW.Mikrodarlehen

Für jede Gründung die passende Finanzierung

Neben einer guten Geschäftsidee brauchen Gründerinnen und Gründer eine passgenaue Finanzierung, um ihr Unternehmen erfolgreich zu starten. Dabei unterstützt die NRW.BANK zum Beispiel mit dem NRW.Mikrodarlehen, das Gründungen sowie junge Unternehmen in den ersten fünf Jahren nach Geschäftsaufnahme fördert.

So wie beim Münsteraner Luca Hillen, der im Jahr 2020 mithilfe des NRW.Mikrodarlehens sein Unternehmen Home Plus gründete. Seitdem sind neben Münster noch zwei weitere Standorte hinzugekommen – einer davon gefördert mit einem zweiten Mikrodarlehen der NRW.BANK im Zuge einer Erweiterungsfinanzierung. Mit seinen nun 26 Mitarbeitenden unterstützt er Menschen mit Services aus dem Bereich Haus- und Wohnungspflege dabei, so lange wie möglich in ihrer vertrauten Umgebung zu leben. „Das Programm NRW.Mikrodarlehen hat mir die Gründung und das schnelle Wachstum

ermöglicht. Neben der finanziellen Förderung habe ich in hohem Maße von der begleitenden Beratung profitiert“, sagt der Gründer, der im August 2023 bereits auf drei erfolgreiche Jahre als Unternehmer zurückschauen konnte.

Das Programm wurde vor 15 Jahren von der NRW.BANK aufgelegt, um Gründungen sowie Wachstums- und Erweiterungsvorhaben mit überschaubarem Kapitalbedarf zu ermöglichen. Die NRW.BANK begleitet nordrhein-westfälische Unternehmen in allen Phasen – von der Idee über die Gründung bis zum Wachstum oder der Nachfolge. Ihr Förderspektrum reicht von zinsgünstigen Förderdarlehen verschiedener Volumina über Eigenkapitalfinanzierungen bis hin zu Beratungsangeboten. Das stellt sicher, dass jede gute Idee in Nordrhein-Westfalen die passende Finanzierung findet.

Erfahren Sie mehr auf www.nrwbank.de/mikrodarlehen oder telefonisch beim NRW.BANK.Service-Center unter 0211 91741-4800, E-Mail: info@nrwbank.de



Start-up 50plus: Das Kapital der Älteren



Auf dem Podium v. l. n. r. Ralf Sange (Gründungsberater), Ute Büchmann, Lambert T. Koch, Henner Pasch, Karin Haist (Körper-Stiftung).
Foto: Körper-Stiftung, Uwe Schinkel.

Ernst-Andreas Ziegler ist 70 Jahre alt, als er die Junior Uni Wuppertal ins Leben ruft. Mit 53 Jahren entdeckt Ute Büchmann aus Schleswig-Holstein eine Marktlücke und entwickelt ein neues Berufsprofil.

Was motiviert Menschen wie sie zur Unternehmensgründung im Alter? Welche neuen Altersbilder und welche Gründerkultur brauchen wir, damit Lebenserfahrung und Innovation sich produktiv ergänzen können?

Diese Fragen waren Gegenstand einer Podiumsdiskussion der Körper-Stiftung Hamburg. Die Stiftung vergibt jährlich den Zugabe-Preis,

eine Auszeichnung, die Menschen 60plus würdigt, die mit Unternehmergeist einen Mehrwert für die Gesellschaft erzielen. Wie das Potenzial der Älteren für Wirtschaft und Gesellschaft zu heben ist, darüber sprachen die Sozialunternehmer:innen Ute Büchmann und Ralf Sange zusammen mit Gründungsforscher Lambert T. Koch von der Bergischen Universität und IHK Präsident Henner Pasch.

Henner Pasch sah dabei die IHK mit ihren Startercentern, die allen Generationen offenstünden, gut aufgestellt. Seine Kritik an den vielen Regelungen, Genehmigungen und Vorschriften, die Gründungen eher vereiteln als fördern, teilten Podium und Auditorium. Auch die seit 16 Jahren erfolgreiche Unternehmerin Ute Büchmann hatte nicht wenige Hürden und Ressentiments zu überwinden. Mit ihrem Start-up schult und vermittelt sie Seniorenassistent:innen, die ältere Menschen im Alltag unterstützen und gesellschaftliche Teilhabe ermöglichen. Inzwischen bietet die 69-jährige Sozialunternehmerin ihr Konzept in verschiedenen Regionen Deutschland an.

Die Gesellschaft könne es sich nicht leisten, die Kompetenzen, die Lebenserfahrung und die Netzwerke der Älteren auszuschlagen. Unsere überholten Alters-Stereotypen gehörten abgelegt", plädierte Jana Lunz von der Körper-Stiftung in ihrer Begrüßung. Die Älteren heute seien zum Großteil gut ausgebildet, aktiv und ständen noch mitten im Leben. So steige der Anteil der Babyboomer an den Gesamtgründungen seit Jahren in Deutschland und europaweit.

Den Spirit der Ermutigung steuerte Oberbürgermeister Uwe Schneidewind in seinem Grußwort bei. Entrepreneurship sollte intergenerationell sein und gerade die älteren Role Models hätten eine gewaltige Wirkung, sie machten Mut.



IHK dankt langjährigen Prüferinnen und Prüfern

Die Prüferinnen und Prüfer wurden im Haus Rudenstein geehrt. Foto: Leon Sinowenka

Feierlich wurde es Mitte September in der Solinger Gaststätte Rudenstein: Dort ehrte die Bergische IHK insgesamt 133 Prüferinnen und Prüfer für ihren langjährigen ehrenamtlichen Einsatz. Im Rahmen einer Bergischen Kaffeetafel wurden sie mit der Ehrennadel der IHK ausgezeichnet, weil sie seit 15 oder sogar 25 Jahren in den IHK-Prüfungsausschüssen im Einsatz sind.

IHK-Hauptgeschäftsführer Michael Wenge dankte den 29 Prüferinnen und 104 Prüfern für ihren beispielhaften Einsatz: „Sie stellen als Prüfer die entscheidende Qualitätsinstanz des beruflichen Prüfungswesens dar. Dabei sind Sie mit Ihren Fachkenntnissen bei uns im Prüfungswesen ebenso gefragt wie als Fachleute im Betrieb.“

Er appellierte an die Prüferinnen und Prüfer, für das Ehrenamt zu werben und Botschafter für das IHK-Prüfungswesen zu werden. Ein Vortrag von Marie-Luise Hasler, Unternehmerin und alternierende Vorsitzende des IHK-Berufsbildungsausschusses, über die Geschichte der Bergischen Kaffeetafel rundete die Ehrung ab.

In der Bergischen IHK sind mehr als 2.300 Prüferinnen und Prüfer ehrenamtlich tätig. Im vergangenen Jahr hat die Bergische IHK mehr als 4.000 Personen geprüft. Da die Prüfungen aus mehreren Teilen bestehen, wurden insgesamt etwa 12.000 einzelne Prüfungstermine mit Hilfe der ehrenamtlichen Prüfenden durchgeführt.

ANZEIGE

ANZEIGE

Was Küchen wollen

Bertha's

Sophienstraße 1 im Luisenviertel
berthasladen.de

ANZEIGE

WIR LIEBEN
KAFFEE

**CHI Rösterei
COFFEE**

Friedrich-Ebert-Straße 40, Wuppertal

Mit einem Sprung
zum gesunden Betrieb

Motivierte
Mitarbeitende sind
das Fundament
für den Erfolg!

Frank Ziegenbein, Geschäftsführer der LIPPE REHA, springt voran: „Mit Betrieblicher Gesundheitsförderung (BGF) schaffen wir die Basis für eine hohe Identifikation mit unserem Unternehmen und weniger Fehlzeiten!“

Die BGF-Koordinierungsstelle Nordrhein-Westfalen ist Ihr erster Ansprechpartner, wenn es um BGF geht.

Kostet nix, bringt viel: Springen Sie jetzt!
www.bgf-koordinierungsstelle.de/nrw

BGF
Koordinierungsstelle
NORDRHEIN-WESTFALEN

Jetzt
Beratungs-
anfrage
starten!



JUBILÄUM**25 Jahre**

Spedition Hennenkämper GmbH & Co. KG
Korzter Str. 73
42349 Wuppertal

50 Jahre

H. Hartmann GmbH & Co. KG
Viehhofstr. 121
42117 Wuppertal

Glasbau Willi Krüger e.K.
Mainstr. 10
42117 Wuppertal

KONJUNKTURELLE ENTWICKLUNG SEPTEMBER 2023

Industriedaten ¹	Stadt Wuppertal	Stadt Solingen	Stadt Remscheid	IHK	NRW
Industrie-Umsatz (Änderungsraten in %)					
Jan. – Juli '23 geg. Jan. – Juli '22	+ 5,4	-1,5	+ 11,0	+ 6,3	+ 1,2
Juli '23 geg. Juli '22	-1,9	-9,1	+ 7,3	+ 0,3	-4,3
<small>Die Daten sind nicht preisbereinigt; ohne Berücksichtigung von Energie waren die Erzeugerpreise im Juli 2023 um 2,0% höher als im Vorjahresmonat.</small>					
Exportumsatz der Industrie (Änderungsraten in %)					
Jan. – Juli '23 geg. Jan. – Juli '22	+ 3,7	-4,5	+ 5,3	+ 2,8	+ 2,2
Exportquote Jan. – Juli '23	58,5	50,2	53,3	54,7	46,8

Entwicklung der Industriezweige im IHK-Bezirk (Änderungsraten in %)					
Jan. – Juli '23 geg. Jan. – Juli '22					
a) Herstellung von Metallerezeugnissen:	+ 8,2		e) Chemieindustrie:	-2,7	
b) Elektroindustrie	+ 27,9		f) Metallerezeugung:	-32,6	
c) Maschinenbau	-8,4		g) Fahrzeugbau:	+ 7,9	
d) Kunststoffindustrie:	+ 4,3		h) Nahrungsmittel:	+ 13,0	

Arbeitsmarktdaten	Stadt Wuppertal	Stadt Solingen	Stadt Remscheid	IHK	NRW
Arbeitslosenquote² Aug. '22 (in %)	9,8	7,9	7,6	8,9	7,4
Arbeitslose, Änderung					
Aug. '22 geg. Vorjahresmonat (in %)	+ 7,4	+ 4,4	+ 5,7	+ 6,5	+ 4,5
darunter: Männer	+ 7,8	+ 4,9	+ 10,1	+ 7,5	+ 6,3
Frauen	+ 7,0	+ 3,9	+ 0,7	+ 5,3	+ 2,5
Aug. '22 geg. Vormonat	+ 1,1	+ 0,8	+ 1,6	+ 1,1	± 0,0
darunter: Männer	+ 1,0	+ 0,3	+ 1,4	+ 0,9	-0,2
Frauen	+ 1,2	+ 1,3	+ 1,7	+ 1,3	+ 0,4

Verbraucherpreisindex für NRW	
August 2023 gegenüber Vorjahresmonat (in %):	+5,9

¹Vorläufige Angaben; Daten beziehen sich auf Industriebetriebe mit mindestens 50 Beschäftigten; ²bezogen auf alle zivilen Erwerbspersonen.
Quellen: Agentur für Arbeit Solingen-Wuppertal, Statistisches Landesamt IT.NRW, Statistisches Bundesamt, eigene Berechnungen; Konjunkturdaten finden Sie auch im Internet unter der Dokumenten-Nummer 5714422.

BEKANNTMACHUNG**Handelsrichter wiederernannt**

Jan Vetter, V + V DRUCKHAUS Gesellschaft mit beschränkter Haftung, Wuppertal, und Dipl.-Ing. Horst Gabriel, Solingen, sind durch Urkunde des Oberlandesgerichts Düsseldorf für die Zeit vom 01.08.2023 bis 31.07.2028 und Dr. Jörn Voßbein, UIMC Dr. Vossbein GmbH & Co. KG, Wuppertal, Klaus Schneider-Ott, FOCUS Team für Unternehmensberatung, Organisationsentwicklung und Personalentwicklung KG, Wuppertal, und Dr. Ing. Helmut Oliver Kempkes, Helmut Kempkes GmbH, Remscheid, sind durch Urkunde des Oberlandesgerichts Düsseldorf für die Zeit vom 01.09.2023 bis 31.08.2028 zu Handelsrichtern wiederernannt worden.

**BUCHEN SIE JETZT
IHRE ANZEIGE!**

Ihre Ansprechpartnerin:
Simone Schmidt · Tel. 0202 42966-24
s.schmidt@wppt.de

**ANZEIGEN,
DIE BEWEGEN**

INSOLVENZEN

Über die Vermögen folgender Unternehmen wurden Insolvenzverfahren eröffnet:

04.08.2023 **Küchenstudio 7 GmbH**, Rudolf-Herzog-Str. 16, 42275 Wuppertal. Insolvenzverwalter: Rechtsanwalt Norbert Schrader, Wuppertal

04.08.2023 **smusy. GmbH**, Güterstr. 20, 42117 Wuppertal
Insolvenzverwalter: Rechtsanwalt Dr. Daniel Schwartz, Wuppertal

09.08.2023 **Maziar Golchehr**, Melbeckstr. 22, 42655 Solingen
Sicherheitsberatung, Vertrieb von Sicherheits- und Polizeiequipment, Detektei, Schulung im Sicherheitsbereich, Schulungen im Bereich Diensthundewesen, Installation von Funk- und Sicherheitstechnik, Hundeschulung, Durchführung von Schießlehrgängen und -unterricht, Empfangsdienst, Pförtnerdienst (Keine Bewachertätigkeiten nach §34a GewO), Hausmeisterservice (Keine Tätigkeiten nach Anlage A der Handwerksordnung), Facility-Management, Qualitätsmanagement. Handel mit Kaffeemaschinen, Zusatzausstattungen (Thermobecher, Tamper, Tassen, Shirts etc.) Barista Beratung, Verköstigung, Schulung | Rösterei.
Insolvenzverwalter Rechtsanwalt Robert Fliegner, Solingen

11.08.2023 **Fadi Rasoul**, Cronenberger Str. 121, 42651 Solingen
Transport & Logistik mit KFZ bis 3,5 t. Insolvenzverwalter: Rechtsanwalt Nikolaos Antoniadis, Wuppertal

16.08.2023 **Nolzen Industrieofenbau Beteiligungsgesellschaft mbH**, Scheidtstr. 9 - 13, 42369 Wuppertal. Insolvenzberater Rechtsanwalt Marco Kuhlmann, Wuppertal

22.08.2023 **Payam Tayaran**, Heinz-Fangman-Str. 2 - 6, 42287 Wuppertal, Dienstleistung in 3D-Visualisierung, Softwareentwicklung; Vertrieb und Einzelhandel mit Hard- und Software. EDV-

und IT-Schulungen (Trainings Center). Insolvenzverwalter Rechtsanwalt Dr. Dirk Wegener, Wuppertal

25.08.2023 **Stefanie Bücker**, Adlerstr. 7, 42283 Wuppertal
Handelsvertretung und Einzelhandel mit Textilien, Modeaccessoires, Spirituosen, verp. Lebensmitteln, Getränken, Reinigungsmitteln und Zubehör, Modeschmuck, Tabakwaren und Zubehör, Shisha, elektrische Zigaretten, Liquids, Dekoartikeln, Haushaltswaren, Kosmetika; Telefonmarketing, Telefonakquise. Insolvenzverwalter Rechtsanwalt Holger Syldath, Wuppertal

28.08.2023 **Niklas Dicke**, Herzogstr. 2, 42103 Wuppertal
Speisewirtschaft. Insolvenzberater Rechtsanwalt Dr. Mike Westkamp, Wuppertal

28.08.2023 **Robin Wenske**, Kieselstr. 48, 42119 Wuppertal
Produzieren von Unterhaltungsvideos im Bereich Gaming auf YouTube; Einzelhandel in Dekorationsartikeln und Gadgets (Online-Handel); Online-Marketing. Insolvenzberater Rechtsanwalt Dr. Mike Westkamp, Wuppertal

01.09.2023 **Kplus Gruppe GmbH**, Schwanenstr. 132, 42697 Solingen. Insolvenzverwalter Rechtsanwalt Dr. Jens Schmidt, Wuppertal

01.09.2023 **St. Lukas Klinik GmbH**, Schwanenstr. 132, 42697 Solingen. Sachwalter Rechtsanwalt Dr. Mark Boddenberg, Köln

Informationen über gewerbliche und private Insolvenzen in Nordrhein-Westfalen können im Internet abgerufen werden. Das Justizministerium des Landes NRW veröffentlicht unter der Internet-Adresse www.insolvenzenbekanntmachungen.de zeitnahe aktuelle Insolvenzverfahren.

ANZEIGE

Kommen Sie Ihrer Pflicht des Hinweisgeberschutzgesetzes bereits nach?

Unternehmen ab 50 Mitarbeitern sind nach dem Hinweisgeberschutzgesetz (HinSchG) verpflichtet mind. einen internen Meldekanal einzurichten.

Hinweisgeber-Portal

In nur wenigen Schritten zu Ihren Meldekanälen mit dem Hinweisgeberportal der Bundesanzeiger Verlag GmbH.

Rechtssicher.
Kostengünstig.
Zuverlässig.



Mehr Infos unter:
www.hinweisgeberportal.de

ANZEIGE

Zu Ihrer eigenen Sicherheit!!! e-masters

WEGO
0212 / 88 07 30-0
www.wegogmbh.de

- Einbruchmeldeanlagen
- Brandmeldeanlagen
- RWA- und Feststellanlagen
- Videoüberwachungstechnik
- Funkalarmanlagen
- Batterierauchmelder
- Notleuchten / -schilder

Notdienst 0212 / 88 07 30-48

ANZEIGE

Machen Sie mit!
Geben Sie jungen Menschen die Chance, Ihre Firma kennenzulernen. Bei den bergischen Berufsfelderkundungen erforschen Schülerinnen und Schüler ihre beruflichen Perspektiven. Melden Sie sich jetzt an!

REINSCHNUPPERN!
GEGEN NACHWUCHSSORGEN IN IHREM UNTERNEHMEN

Ihre Ansprechpartner

Wuppertal
Dominic Becker, T. 0202 2480734
becker@wf-wuppertal.de
Berit Uhlmann, T. 0202 2480717
uhlmann@wf-wuppertal.de
www.bfe.wuppertal.de

Solingen
Maria Ricchiuti, T. 0212 2903573
KAOA@solingen.de
Ilona Ginsberg, T. 0212 2903575
KAOA@solingen.de,
www.solingen.bfe-nrw.de

Remscheid
Angela Stubbe, T. 02191 163417
angela.stubbe@remscheid.de
www.berufsfelderkundung.remscheid.de

Trigema-Chef Wolfgang Grupp zu Gast beim 19. Bergischen Unternehmerkongress in Wuppertal



Oliver Kaufhold (IHK, WJ-Geschäftsführer), Thuvaraman Nesapalan (WJ-Kreissprecher), Axel Jütz (Sparkasse), Wolfgang Grupp (Trigema), Stefan Kirschsieper (TAW), Patricia Knauf-Varnhorst (Kongressleitung), Heiner Fragemann (Bürgermeister), Constanze Compes (Kongressleitung), Gunther Wölfges (Sparkasse). Foto: Andreas Fischer

Prominenter Besuch beim 19. Bergischen Unternehmerkongress der Wirtschafts-junioren Wuppertal in der Stadtparkasse Wuppertal: Gastredner beim Kongress unter dem Motto „Reicht die DNA – Erfolgreiche Unternehmensnachfolge“ war Wolfgang Grupp, Inhaber und Chef der Firma Trigema aus Burladingen.

Wie zu erwarten, war es ein impulsiver und in Teilen kontroverser Vortrag des 81-jährigen Patriarchen. So konnte insbesondere seinem – vermutlich provozierend und mit einem Augenzwinkern gemeinten – Frauenbild in der Gesellschaft, seinem Verständnis von Führung sowie seinem Demokratiever-

ständnis sicherlich nicht jeder Kongressteilnehmer folgen.

Zustimmung bekam Grupp, der als eingetragener Kaufmann sein Textilimperium führt und damit persönliche Haftung vorlebt, für seine Aussagen hinsichtlich der fehlenden Verantwortung von Unternehmerinnen und Unternehmern gegenüber ihren Mitarbeitenden und der Gesellschaft. Auch viele Eltern würden seiner Auffassung nach heutzutage ihrer Verantwortung gegenüber ihren Kindern und der Gesellschaft nicht gerecht. Zunehmend weniger Personen würden ihre Entscheidungen und ihr Handeln verantworten, und noch weniger

zögen die persönlichen Konsequenzen daraus. Bei Gewinnen würden Unternehmen und Führungskräfte profitieren, bei Verlusten schiebe man hingegen die Verantwortung ab und verstecke sich hinter dem deutschen Insolvenzrecht, so dass die Allgemeinheit dafür einspringen müsse. „Dies hat mit den Tugenden eines ehrbaren Kaufmannes nichts zu tun“, so Grupp. Menschen in Verantwortung müssten wieder Vorbilder sein und für ihre Entscheidungen einstehen, so der Trigema-Chef.

Leider konnte ihm auch Stefan Kirschsieper beim anschließenden Podiums-Talk nicht viele Tipps für eine gelungene Unternehmensnachfolge entlocken. Vorbild solle man sein, den Spaß an der Führung eines Unternehmens vorleben und verbindlich sein, dann funktioniere die Unternehmensnachfolge fast von selbst, so Grupp, der das Unternehmen Ende 2023 zu gleichen Teilen an seine beiden Kinder übergibt.

Thuvaraman Nesapalan, Kreissprecher der Wirtschaftsunioren Wuppertal, ging zuvor in seiner Begrüßungsrede insbesondere auf die große Bedeutung der Unternehmensnachfolge bei Familienunternehmen ein, die häufig zu persönlichen und emotionalen Hürden zwischen den Generationen führen könne. Gunther Wölfges, Vorstandsvorsitzender der Stadtparkasse Wuppertal und Hausherr, ging bei seinem Grußwort auch auf den Niedergang der Textilindustrie in Wuppertal ein. Sein unternehmerischer Tipp lautete: „Man muss lieben, was man tut. Das ist das Geheimnis!“

IHK-Ausschuss für Digitale Wirtschaft besucht die Codecentric AG in Solingen

Zum dritten Mal in diesem Jahr hat sich der IHK-Ausschuss Digitale Wirtschaft Bergisches Land Mitte September getroffen, diesmal bei der Codecentric AG in Solingen.

Der Softwarespezialist stellte den Teilnehmern die Einsatzmöglichkeiten von Künstlicher Intelligenz in kleinen und mittelständischen Unternehmen vor. Geschäftsstrategien und -modelle für

das Metaverse zeigte Robin Reuschel, Geschäftsführer der Roover GmbH aus Köln.

Aberundet wurde das Treffen durch die Vorstellung des Lehrstuhls für Automatisierungstechnik/ Informatik an der Bergischen Universität Wuppertal, den Prof. Dietmar Tutsch innehat. Er berichtete über Forschungsk Kooperationen des Lehrstuhls mit Unternehmen und brachte einen Hexapod

zu Demonstrationszwecken mit, der autonome Kartographierung vornehmen könne.

Im Anschluss tauschten sich die Mitglieder des Ausschusses bei einem Rundgang durch die modernen Räume der Codecentric AG aus. Der Ausschuss Digitale Wirtschaft unter Vorsitz von Jörg Heynkes tagt vier Mal im Jahr, das nächste Mal voraussichtlich im Dezember.

BEKANNTMACHUNG

Auflösung des IHK-Verbandes zur Förderung der Außenwirtschaft

Die Vollversammlung der Bergischen Industrie- und Handelskammer Wuppertal-Solingen-Remscheid hat gemäß § 4 Absatz 1 Nr. 1 des Gesetzes zur vorläufigen Regelung des Rechts der Industrie- und Handelskammern vom 18. Dezember 1956 (BGBl. I S. 920), zuletzt geändert durch Artikel 1 des Zweiten Gesetzes zur Änderung des Gesetzes zur vorläufigen Regelung des Rechts der Industrie- und Handelskammern vom 7. August 2021 (BGBl. I S. 3306), in ihrer Sitzung am 01.12.2022 beschlossen:

„Die Vollversammlung stimmt der von der Verbandsversammlung am 23. Juni 2022 beschlossenen Auflösung des IHK-Verbandes zur Förderung der Außenwirtschaft durch das AHK-Netz mit Wirkung zum Ablauf des 31. Dezember 2023 zu.“

Gemäß § 5 Absatz 5 der Satzung der Bergischen Industrie- und Handelskammer Wuppertal-Solingen-Remscheid ist die Vollversammlung beschlussfähig, wenn mindestens die Hälfte der Mitglieder anwesend ist oder solange bei einer geringeren Zahl der Mitglieder die Beschlussfähigkeit nicht angezweifelt wird. Anwesend waren 44 von 80 Mitgliedern, die Vollversammlung war somit beschlussfähig.

Gemäß § 5 Absatz 6 der Satzung der Bergischen Industrie- und Handelskammer Wuppertal-Solingen-Remscheid ist für Beschlüsse der Vollversammlung die einfache Mehrheit der abgegebenen gültigen Stimmen erforderlich; Stimmenthaltungen zählen nicht mit. Die Beschlussfassung erfolgte mit 43 Ja-Stimmen und einer Enthaltung. Der Beschluss wurde somit gefasst.

Wuppertal, den 19.06.2023

Henner Pasch Michael Wenge
Präsident Hauptgeschäftsführer

Genehmigt durch das Ministerium für Wirtschaft, Industrie, Klimaschutz und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen mit Schreiben vom 02.08.2023, Aktenzeichen: 216/2023-0005314.

Die vorstehende Satzung wird hiermit ausgefertigt und im Mitteilungsblatt „Bergische Wirtschaft“ veröffentlicht.

Wuppertal, 16.08.2023

Henner Pasch Michael Wenge
Präsident Hauptgeschäftsführer

ANZEIGE

DRUCKEREI HITZEGRAD
Ihr Dienstleister seit vier Generationen
Friedrich-Ebert-Str. 102 · 42117 Wuppertal
Telefon 0202 304044 · Fax 0202 304045
www.druckerei-hitzegrad.de

OFFSETDRUCK
DIGITALDRUCK
STANZEN/PRÄGEN
ETIKETTEN
DTP-SERVICE
VERSANDSERVICE
WERBEDRUCK

**VON A NACH B
MIT E.
FÖRDERN WIR.**

Energieerzeugung, Speicherung, Ladeinfrastruktur oder der Ausbau Ihrer E-Flotte: Wir fördern Ideen, die Sie auf dem Weg zu mehr Nachhaltigkeit im Mittelstand voranbringen.

Fragen Sie Ihre Hausbank nach einer **NRW.BANK-Förderung.**



NRW.BANK
Wir fördern Ideen



Zukunftspreis 2023

VERBUNDENHEIT



Der Bergische Zukunftspreis wurde in der Klosterkirche Lennep verliehen. Preisträger sind Parkett Dietrich, Team Gastronomie und Thomas Busch für sein Lebenswerk.

Es geht um die Region, das langfristige Wachstum, den Wohlstand und den Zusammenhalt untereinander. Dafür steht der Bergische Zukunftspreis der bergischen Tageszeitungen, der Volksbank im Bergischen Land, der Kreishandwerkerschaft Solingen-Wuppertal und der Bergischen IHK. Bei seiner Begrüßung in der Klosterkirche Lennep machte WZ-Chefredakteur Lothar Leuschen deutlich, dass beim Bergischen Zukunftspreis im Vordergrund stehe, Unternehmen zu ehren, die die Region im Blick behalten haben und das auch zukünftig tun. Leuschen sprach von dem Preis als eine Art „Wirtschaftsforum“, um die Kontakte untereinander, zu Politik und Verwaltung zu intensivieren und gemeinsam am Wirtschaftswachstum zu arbeiten – zum Wohle des Städtedreiecks.

Konzept-Stores in fünf Städten

Zwei Unternehmen und ein Unternehmer wurden an diesem Abend geehrt: Parkett Dietrich und Team Gastronomie als Unternehmen des Jahres und Thomas Busch für sein Lebenswerk. Gastredner war NRW-Innenminister Herbert Reul. Kreishandwerksmeister Arnd Krüger sprach die Laudatio für das Unternehmen Parkett Dietrich. Das 1918 gegründete Wuppertaler Unternehmen habe viele Krisen und den Teppichboden überlebt, und das mit zeitloser Ware und hohen Qualitätsstandards bei den Produkten und auch den Mitarbeitenden. Die Waren werden in Konzept-Stores präsentiert, wie es sonst bei Luxusmode üblich ist. Es gibt Stores

in Wuppertal, Köln, Dortmund, Krefeld und Hamburg – sowie bald in Palma de Mallorca. Ein eigenes Qualitätsmanagement teste die Softskills der Mitarbeiter, so Krüger. Parkett Dietrich sei in dritter Generation in Familienhand und die vierte stehe in den Startlöchern. Andreas Otto, Vorsitzender der Volksbank im Bergischen Land, ehrte die Team Gastronomie aus Remscheid mit dem zweiten Preis des Abends. Die Firma um Paul Clemens und Tino Burk habe die Remscheider Gastronomie geprägt. Sie betreibt das Schützenhaus, die Kloster-schänke, die Brasserie Mon Ami und bald wieder die Gastronomie auf Schloss Burg. Dazu bietet die Firma Catering an sowie die Verpflegung im H2O. „Sie wollten einen Stern erkochen, aber haben eine Welt erschaffen“, sagte Otto und lobte neben der Küche, dem Zusammenhalt des Teams und dem Einsatz in Sachen Ausbildung vor allem die Atmosphäre in den Lokalen: „Bei Ihnen und bei euch fühlen wir uns wohl!“

NRW-Innenminister Herbert Reul, Jessica, Frank und Alexandra Dietrich (Parkett Dietrich), Kreishandwerksmeister Arnd Krüger, IHK-Präsident Henner Pasch, Beate und Thomas Busch (Walbusch), Andreas Otto (Volksbank im Bergischen Land) und Alexander Klaas, Tino Burk, Horst-André Söhngen, Stefan Clemens und Paul Clemens (Team Gastronomie). Unten, im Uhrzeigersinn: Henner Pasch mit Thomas Busch; Herbert Reul mit WZ-Chefredakteur Lothar Leuschen; Künstler Christian von Grumbkow hat den Preis gestaltet für Parkett Dietrich (Jessica, Alexandra und Frank Dietrich), Kreishandwerksmeister Arnd Krüger; Andreas Otto mit dem Team Gastronomie (Horst-André Söhngen, Stefan Clemens, Paul Clemens, Alexander Klaas und Tino Burk).

„Immer wenn Thomas Busch das Wort ergriff, konnte man Stecknadeln fallen hören.“ Buschs Art der Kommunikation habe Respekt vermittelt, so Pasch: „Diplomatisch, wertschätzend, aber klar.“ So habe Busch auch Walbusch geführt und umstrukturiert: „Er hat Anpassungen vorgenommen im Unternehmen, um es an den Strukturwandel anzupassen.“ Und das mit Erfolg, hat Walbusch sich doch durchgehend und über Jahre gesteigert. Neben dem unternehmerischen Handeln lobte Pasch das Engagement der Stiftung der Familie Busch. Daneben berichtete Henner Pasch von einem langen Gespräch mit Busch und dessen Frau Beate zu der Frage, ob er als IHK-Präsident kandidieren solle.

Lob für die wertschätzende und klare Kommunikation

IHK-Präsident Henner Pasch hielt die letzte Laudatio des Abends. Ausgezeichnet wurde Thomas Busch, langjähriger Geschäftsführer von Walbusch. Für Pasch eine Rede mit ganz persönlichem Bezug. Denn Pasch hat Thomas Busch schon früh bei der IHK erlebt. Schon in seiner Zeit bei den Wirtschaftsunioren konnte er Busch bei den IHK Vollversammlungen zuhören: „Immer wenn Thomas Busch das Wort ergriff, konnte man Stecknadeln fallen hören.“ Buschs Art der Kommunikation habe Respekt vermittelt, so Pasch: „Diplomatisch, wertschätzend, aber klar.“ So habe Busch auch Walbusch geführt und umstrukturiert: „Er hat Anpassungen vorgenommen im Unternehmen, um es an den Strukturwandel anzupassen.“ Und das mit Erfolg, hat Walbusch sich doch durchgehend und über Jahre gesteigert. Neben dem unternehmerischen Handeln lobte Pasch das Engagement der Stiftung der Familie Busch. Daneben berichtete Henner Pasch von einem langen Gespräch mit Busch und dessen Frau Beate zu der Frage, ob er als IHK-Präsident kandidieren solle.

Für die Unterstützung sprach er den beiden seinen persönlichen Dank aus. Herbert Reul, Innenminister des Landes NRW, lobte die Idee des Bergischen Zukunftspreises: „Ich halte viel davon, Danke zu sagen. Wenn wir das alle öfter machen würden, würde es viele Probleme nicht geben.“ Zudem gebe der Preis ein wichtiges Signal allen voran an junge Leute: „Traut euch etwas zu, gründet!“ Reul machte den Anwesenden deutlich, wie relevant die Region Bergisches Städtedreieck eigentlich ist: „Wenn man die drei Städte zusammenfassen würde, wäre das die zweitgrößte Stadt in NRW nach Köln.“

Gefahr digitaler Kriminalität

Inhaltlich gab Reul einen Einblick in seine Arbeit, bei der er Dienstherr der Polizei ist und damit auch die Verfolgung von Cyberkriminalität verantwortet. Er warnte davor, digitale Sicherheit zu unterschätzen: „Das ist ein ganz neuer Markt für Kriminalität, da sind hochbezahlte Profis am Werk.“ Gerade der Mittelstand sei gefährdet – mit welchen Folgen, das habe etwa auch die IHK und die Bergische Uni bereits erfahren. Reul sagte deshalb auch, dass die Polizei sich auf den Tatort Internet konzentriere wie auf die Arbeit an der Straßenecke. Bei den Firmen stelle er fest, dass digitale Sicherheit ernster genommen werden müsse – bis in die Chefetagen. Das häufigste Passwort sei in Deutschland nach wie vor „123456“. Das Niveau der digitalen Sicherheit müsse deutlich angehoben werden. Zudem müssten Firmen über ihren Schatten springen und alle Fälle digitaler Angriffe der Polizei melden. „Wir können nicht alles lösen, aber so lernen wir und werden besser.“ Henner Pasch unterstrich das Anliegen Reuls – und warnte zudem davor, alle Daten in die Hände der gleichen großen Konzerne zu geben. „Wir haben uns abhängig gemacht von einem Rohstoff und einem Land“, machte der den Vergleich zum Öl auf. Bei Daten sollte man sich darüber bewusst sein, wo sie liegen und sich nicht von einer Firma oder einem Staat abhängig machen.

Text: Eike Rudebusch
Fotos: Andreas Fischer / WZ



Bergische Expo

FIRMEN IM ZENTRUM

Bei der ersten Bergischen Expo haben sich am ersten September-Wochenende mehr als 60 Unternehmen in der Wuppertaler Innenstadt präsentiert. Das offene Konzept der Leistungsschau hat Besucher und Aussteller begeistert.

Ein ganz neues Konzept: Bei der Bergischen Expo haben sich mehr als 60 Unternehmen in der Wuppertaler Innenstadt präsentiert. Unten links: Uta Schneider, Burghard Mast-Weisz, Uwe Schneidewind, Henner Pasch, Tim Kurzbach, Thorsten Kabitz, Michael Wenge, Daria Stottrop, Matthias Heidmeier, Carmen Bartl-Zorn, Katrin Becker, Martin Bang und Gunther Wölfges (v.l.). Unten rechts: Thorsten Kabitz (Mitte) moderierte die Eröffnung der Bergischen Expo am Freitag. IHK-Präsident Henner Pasch und IHK-Vizepräsidentin Katrin Becker begrüßten die Gäste und zeigten sich begeistert von der Veranstaltung und Organisation.



Der Start war etwas verregnet – doch die Bergische Expo ist deshalb keineswegs ins Wasser gefallen. Die Fachkräftemesse unter freiem Himmel war vielmehr ein großer Erfolg für alle Beteiligten. Der Regen in den ersten Stunden am Freitag wurde durch einen trockenen Abend und einen sonnigen Samstag wettgemacht. Glücklicherweise waren die Hauptbühne und der Zuschauerraum am Döppersberg überdacht. So konnte die feierliche Eröffnung mit IHK-Präsident Henner Pasch und Vizepräsidentin Katrin Becker (IG 1) unter der Moderation von Thorsten Kabitz (Radio RSG) im Trockenen stattfinden. Henner Pasch lobte die Bandbreite der teilnehmenden Firmen aus allen Branchen, die für das industrielle Herz und den starken Dienstleistungssektor der Region stehen würden. Katrin Becker betonte, wie wichtig die Messe gerade für die Firmen sei, die eigentlich nur im B2B-Bereich bekannt seien, denn „auch sie haben tolle Produkte und Ausbildungsprogramme“, von denen viele aber weniger bekannt seien. Gerade um das zu ändern, sei die Expo ideal – weil in der Innenstadt eben nicht nur gezielte Besuche, sondern auch zufällige Begegnungen stattfinden würden und sollten. Matthias Heidmeier, Staatssekretär im Ministerium für Arbeit, Gesundheit und Soziales des Landes Nordrhein-Westfalen, zeichnete ein Bild der aktuellen Lage, das ihm Sorge bereite: „geringes Wachstum, steigende Arbeitslosenzahlen.“ Er forderte alle auf, sich daran zu beteiligen, das Land nach vorne zu bringen und sah die Bergische Expo als starkes regionales Beispiel.



Sängerin Pia Klein (Foto) trat am Freitagabend auf. Auch Sängerin Eleonora war Teil des musikalischen Programms.



Staatssekretär Matthias Heidmeier hat die Expo als starkes regionales Beispiel gelobt, sich dem Fachkräftemangel entgegenzustellen.

Es gebe viele Aufgaben in Bund und Land, die umgesetzt werden müssten, aber auch die Firmen könnten ihren Beitrag leisten, so Heidmeier: „Mein Wunsch an die Wirtschaft: Praktika für alle, die sonst keine Perspektiven haben.“ So könnten Menschen mit Sprachproblemen oder ohne guten Abschluss direkt eingebunden und gegebenenfalls für eine Ausbildung oder Arbeitsstelle gewonnen werden.

Konzept hat Unternehmen überzeugt

Für die Unternehmen hat sich das offene Konzept der Expo auf den ersten Blick ausgezahlt. Marcus Schmidt und Sascha Giel von Vaillant etwa sagten schon am Freitag, dass der Besucherzulauf auch während des Regens erstaunlich gut gewesen sei. Vor allem habe es viele Gespräche mit Professionals gegeben, so die beiden – also erfahrenen Arbeitnehmern. Am Stand der Firma Item war Geschäftsführer Stephan Buchmann selbst vor Ort. Die Firma sei vielen Passanten unbekannt, weil sie eben eher im Bereich B2B arbeite, so Buchmann, aber im Rahmen der Expo gebe es erstaunlich viele Gespräche mit einem ganz bunt gemischten Publikum, „vom Schulabgänger bis zum Ingenieur und IT-Fachmann“. Das mache die Expo besonders interessant.

Das Wuppertal Institut, das auf dem oberen Döppersberg gegenüber dem Hauptbahnhof einen Stand hatte, sucht Mitarbeitende in allen Bereichen. Sprecherin Luisa Lucas zählt auf: „Wissenschaftliche Mitarbeiter, im administrativen Bereich, im kauf-

männischen oder im IT-Sektor.“ Der Stand des Forschungsinstituts sei vor allem gezielt angesteuert worden. „Viele Studierende haben bewusst den Weg zu uns gesucht“, so Lucas. Fahnen Herold-Geschäftsführer Kai Frauenhoff nannte die Bergische Expo ein „sehr schönes Konzept“. Er habe viele gute Gespräche mit potenziellen Bewerbern geführt – sowohl Azubis als auch Fachkräften.

Süßigkeiten und Roboterarme

Die Schweizer Firma Leister, die in Wuppertal kürzlich die Deutschlandzentrale eröffnet hat, hatte einen Stand am Neumarkt. Das war insofern sinnvoll, als auch die Dachdecker und andere Handwerker dort präsent waren. Leister stellt Maschinen für den Dachdeckerbedarf her – etwa den Uniroof LQS 700, der Dachisolierungen streifenweise automatisch verschweißt. Das konnte direkt am Stand demonstriert werden.

Thorsten Herkert, Ausbildungsleiter bei Knipex, war ebenfalls überzeugt. Er freute sich über Interessenten für Ausbildungsplätze und freie Stellen für Fachkräfte, aber auch generell über das Konzept: „Es tut gut, hier zu stehen und sich der Region zu präsentieren.“

Einige Firmen waren mit Gimmicks am Stand vertreten. Der Kabelhersteller Muckenhaupt und Nusselt hatte eine Candybar mit blauen Süßigkeiten (Firmenfarbe). Die Berger Maschinenfabrik ließ einen Roboterarm auf Knopfdruck Popcorn verteilen – so



Das Team der Aus- und Weiterbildungsabteilung der IHK war auch präsent und bewarb freie Lehrstellen.



Esther Königes (Workstadt, Mitte) und Markus Breithaupt (Vebege, I.) haben mit Jasmin Voss (Radio Wuppertal) über Diversität in der Arbeitswelt diskutiert.

gab es Leckeres und Firmen-Know-how zusammen. Neben den mehr als 60 Ständen am Döppersberg und auf dem Neumarkt gab es noch die Bühnen am Neumarkt, wo ein E-Sports-Turnier stattfand, und am Döppersberg. Dort fand am Freitagabend die Ehrung der 105 besten Azubis der Region statt. Tim Lukas Anton von Knipex wurde dabei als Bester der Besten ausgezeichnet.

Azubis stellen Unternehmen vor

Am Samstag gab es die Ehrung der Absolventen der Höheren Berufsausbildungen und Meisterklassen. 67 Urkunden und Zeugnisse wurden verliehen. Nachmittags stellten Azubis in 90 Sekunden ihre Ausbildung und ihr Unternehmen vor – im Azubi-Pitch. Dazu gab es Talks zu Themen wie Diversität am Arbeitsplatz und Chancen durch ChatGPT und Co.

Die Bergische Expo wurde erdacht von der Interessengemeinschaft der Elberfelder Einzelhändler und der Bergischen IHK und organisiert von der Wuppertal Marketing GmbH. Schirmherren waren die drei bergischen Oberbürgermeister sowie IHK-Präsident Henner Pasch.

Text: Eike Rüdebusch
Fotos: Jens Grossmann

➕ Mehr zum Thema siehe auch S. 39 und 72–73. Eine Fotogalerie finden Sie online auf bergische-wirtschaft.net

ANZEIGE

Jederzeit Sicherheit!
Alarmverfolgung Revierstreife Wachdienst
Bergische Bewachungsgesellschaft
seit 75 Jahren www.BEWA.de 0212 / 2692-0

ANZEIGE

DIEFENBACH
alles zum Verpacken!
www.diefenbach-verpackungen.de
vk@diefenbach-verpackungen.de Tel: 0212/38 28 3-0

- Produkte aus Wellpappe
- Paletten, Kisten, Boxen
- Schaumstoff
- Klein- und Leichtverpackungen
- Packpapiere und Folien
- Füll- und Polstermaterialien
- Zubehör
- Sonderanfertigungen

Cybersecurity-Experten gesucht? Managed Services sind die Lösung!

ANZEIGE

Cyberattacken treffen Unternehmen in allen Branchen – die Frage ist nur wann. Einen effizienten Schutz gegen raffinierte Angriffe können traditionelle technische Security-Lösungen allein nicht mehr ausreichend garantieren. In einer aktuellen bitkom-Umfrage bestätigen 57 Prozent, dass sie Schwierigkeiten bei der Cyberabwehr haben. Die Kombination aus Security-Technologie, Künstlicher Intelligenz und menschlicher Expertise bietet den bestmöglichen Schutz, ist jedoch für viele Unternehmen aufgrund von Kosten und dem Mangel an Security-Experten nicht abbildbar. Abhilfe für jedes Unternehmen in jeder Branche und in jeder Größe sind Cybersecurity-Services. Ausgewiesene Sicherheits-Experten ergänzen das technische Security-Ökosystem. Die Vorteile: Die Security ist in der Lage, Angriffe frühzeitig zu erkennen und abzuwehren, die Kosten sind deutlich niedriger als bei einer internen Organisation und die Security kann unkompliziert an Veränderungen sowie individuelle Anforderungen im Unternehmen angepasst werden.

www.sophos.de/mdr

SOPHOS

Investieren in nachhaltige Mietwohnungen

Aktuelle Änderungen der steuerlichen Abschreibungsoptionen machen eine Investition in Wohnimmobilien wieder interessant. Das energieeffiziente Bauprojekt der colemus Projektentwicklung GmbH ist dafür ein gutes Beispiel.

Gerade in Zeiten globaler wirtschaftlicher Unsicherheit (Inflation, Energiekrisen und weltweite Verschuldung) stellt sich die Frage: Wo sollte man sein Kapital anlegen? Während Kapitalmarktinvestitionen an Wert verlieren und Aktien volatil sind, bieten inflationsgekoppelte Immobilieninvestitionen Sicherheit. Das gilt umso mehr mit Blick auf die aktuellen Anpassungen der steuerlichen Abschreibungsregelungen. Insbesondere energieeffiziente Objekte rücken dabei ins Rampenlicht. Sicher ist auch, der Bedarf an Mietwohnungen in Großstädten ist immens und wird es auf absehbare Zeit auch bleiben.

Gute Aussichten

Das visionäre Bauprojekt der colemus Projektentwicklung GmbH, das an der Nathrather Straße in Wuppertal-Vohwinkel entsteht, ist ein Musterbeispiel für eine zukunftsorientierte Bauweise. Hier plant der erfahrene Bauträger unter der Leitung von Ercüment Aysever ein

Mehrfamilienhaus mit dem begehrten Energieeffizienzstandard KW40 Plus. Das gesamte Gebäude ist technisch sowie in Sachen Nachhaltigkeit auf dem neuesten Stand – zum Beispiel dank individueller Photovoltaikanlagen, Direktwärmepumpen, Lüftungssystem und Ladeoptionen für Elektroautos.

Gebaut werden insgesamt acht Wohneinheiten, darunter ansprechende Penthouse-Wohnungen sowie Drei- und Fünzimmerwohnungen, die sich sowohl für junge Familien mit Kindern eignen, aber auch für die konventionelle Vermietung. Allen gemein ist ein Weitblick über Wuppertals grüne Landschaft. Durch die aktuelle Entwicklung von Zinssätzen und Baukosten wurde der Fokus erweitert: Die geplanten Eigentumswohnungen werden nun auch als attraktive Mietwohnungen für Kapitalanleger angeboten, die sich entweder für Teileigentum einzelner Einheiten oder das gesamte Vorhaben interessieren.

Während der Mietwohnungsbau in den hochpreisigen Metropolen und Ballungsräumen seit jeher ein Star für Investoren ist, blieb er in Regionen wie Wuppertal lange Zeit im Schatten. Mit der befristeten Einführung einer degressiven AfA im Wachstumschancengesetz der Bundesregierung haben sich die Rahmenbedingungen jetzt zum Positiven geändert. Sechs Jahre lang sollen nun sechs Prozent der Investitionskosten von der Steuer abgeschrieben werden können. Gültig ist das für Kaufverträge, die nach dem 30.9.2023 und vor dem 1.10.2029 abgeschlossen wurden.

Neubauten sind dadurch deutlich wettbewerbsfähiger geworden. Dank der neuen Regelung und zusätzlichen Förderungen können Kapitalanleger nun zufriedenstellende Eigenkapitalrenditen erzielen, insbesondere bei hoch energetischen Neubauten mit geringen Betriebsnebenkosten wie dem an der Nathrather Straße. Darüber hinaus bietet die KfW zinsgünstige Darlehen für Neubauten, die den KfW-40-Standard erfüllen.

Welche Vorteile gibt es noch? Energetisch optimierte Gebäude versprechen zum Beispiel langfristige Einsparungen in den Energiekosten, was die Vermietbarkeit steigert und auch Mietpreissicherheit ermöglicht. Eines ist klar: Für Anleger, die nach einer soliden, zukunftsicheren Investition suchen, werden Projekte wie das in Wuppertal-Vohwinkel demnächst immer mehr in den Mittelpunkt rücken. Wohnimmobilien sind zurück – und sie haben mehr zu bieten als je zuvor.

Kontakt

colemus Projektentwicklung GmbH
Neviantstraße 29
42117 Wuppertal

Ansprechpartner:
Ercüment Aysever
Tel. 0202 8974466
Fax 0202 8974467

info@colemus.de
colemus.de

Fotos: Engel & Völkers Wuppertal





Flucht nach vorne

Die Wirtschaft im Städtedreieck steht vor großen Herausforderungen. In einer Zeit, in der die wirtschaftliche Stabilität einer Region auch von qualifizierten Fachkräften abhängt, werden Aus- und Weiterbildung zu Schlüsselthemen.

Ein Zettel am Werkstor, eine Stellenausschreibung in der Tageszeitschrift, eine Online-Anzeige. Mit diesen Mitteln allein ist es heute nicht mehr getan, wenn es darum geht, neue Mitarbeitende zu gewinnen. In den allermeisten Fällen bleibt das Mailpostfach – oder wahlweise der firmeneigene Briefkasten – leer. Beinahe alle Unternehmen aus allen Branchen im Städtedreieck kennen das Problem. Viele offene Stellen bleiben unbesetzt. Die Rekrutierung nimmt dabei immer mehr Zeit in Anspruch.

Gleichzeitig steigt die Zahl junger Menschen ohne qualifizierenden Berufsabschluss. Laut dem Berufsbildungsbericht 2022 des Bundesministeriums für Bildung und Forschung wird jede vierte begonnene Ausbildung vorzeitig abgebrochen. Ende September 2021 standen den 63.200 unbesetzten Ausbildungsstellen rund 24.600 gänzlich unversorgte Bewerberinnen und Bewerber gegenüber. Der Anteil der unbesetzten Stellen am betrieblichen Angebot ist dabei weiter gestiegen, wohingegen der Anteil der noch suchenden Bewerberinnen und Bewerber gesunken ist. Trotzdem gibt es Lichtblicke.

Trendwende in NRW?

Wie aus den Zahlen des statistischen Landesamts IT.NRW abzulesen ist, hat sich in den letzten zwei Jahren in Nordrhein-Westfalen ein leichter Trend hin zur dualen Ausbildung abgezeichnet. 2022 überstieg die Anzahl der neu abgeschlossenen Ausbildungsverträge zum ersten Mal seit über zehn Jahren die der Studieneinsteiger. Insgesamt 105.870 Personen begannen eine duale Ausbildung, 103.305 ein Studium. Dies entspricht einem Verhältnis von 10 Auszubildenden zu 9,8 Studienanfängern. Wie nachhaltig dieser Trend in den kommenden Jahren fortgeführt wird, ist schwer zu sagen.

Eines steht fest: Unternehmen müssen heute mehr denn je neue Wege gehen, um ihre Berufsbilder zu vermitteln. Ein Beispiel, wie so etwas aussehen kann, wird aktuell bei der Wuppertaler Firma Beck und Consorten ausgetestet. Die Idee: Escape-Rooms als Baustein für die Berufsorientierung. Das Konzept der sogenannten Gamification, also die Anwendung spieltypischer Elemente in einem nicht spielerischen Zusammen-

hang, ist nicht neu. Mittels Gamification sollen in der Regel unangenehme, langweilige oder auch schwierige Aufgaben spielerisch zugänglicher gemacht werden. Bislang wurde das Konzept eher im digitalen Umfeld eingesetzt. Mit den neu entwickelten Escape-Rooms wird Gamification greifbar und damit noch intensiver erlebbar. Die Spieler lernen in der direkten körperlichen Begegnung neue Inhalte kennen. Und diese Inhalte können branchen- oder sogar unternehmensspezifisch gestaltet werden.

In Kooperation mit dem Spezialkabelwerk Muckenhaupt & Nusselt in Wuppertal-Langerfeld wurde der erste Escape-Room entwickelt und aufgebaut. Anstatt nur den Adrenalinschub eines typischen Escape-Rooms zu erleben, werden die Schüler:innen im Rahmen

„Bei sogenannten Reverse-Mentorings werden die Rollen von Jung und Alt getauscht.“

der Berufsorientierung hierbei in die komplexe Welt der Kabelproduktion eingeführt. Mit den WSW, Knipex, Leyendecker eventsolutions, Mecu Metallhalbzeuge und dem Klinikum Solingen beteiligen sich weitere namhafte Unternehmen aus der Region an dem bundesweit einmaligen Projekt.

Das Konzept lässt sich auf zahlreiche weitere Berufsfelder übertragbar und soll schon bald in der Praxis eingesetzt werden. Am Mirker Bahnhof, an der Wuppertaler Nordbahntrasse, sollen in naher Zukunft insgesamt sechs verschiedene Escape-Room-Container aufgestellt werden, in denen verschiedene Berufe thematisiert werden. Die Initiative wird vom Land NRW gefördert und hat bereits das Interesse von mehreren Unternehmen geweckt, die ihr Wissen und ihre Geschäftsbereiche auf diese Art präsentieren möchten.

Derart kreative Ansätze zur Fachkräftegewinnung sind nicht nur für die Teilnehmenden wertvoll, sondern bieten Unternehmen neue Chancen, sich auf

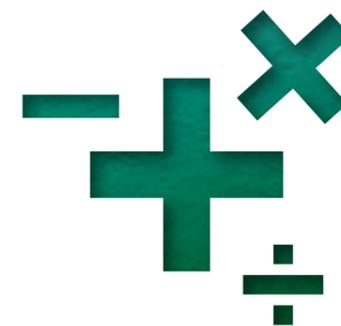
innovative Weise den potenziellen Bewerber:innen vorzustellen und diese an verschiedene Berufe heranzuführen. Natürlich ist dieser neue Ansatz zur Berufsorientierung nicht die Universallösung zur Steigerung der Bewerberzahlen oder gar zur Bekämpfung des Fachkräftemangels. Aber es ist ein vielversprechender Ansatz abseits von Ausbildungsbörsen und anderen Events.

Benefits

Darüber hinaus gibt es durchaus andere sinnvolle Maßnahmen, die dazu beitragen können, dem Fachkräftemangel im eigenen Unternehmen entgegenzusteuern. Dazu zählen zum Beispiel die Stärkung und Weiterentwicklung der Berufsausbildung. Wer als Unternehmen eng mit Schulen und Ausbildungsstätten zusammenarbeitet, kann sich dafür einsetzen, dass die Ausbildung auch praxisnah ist und den späteren beruflichen Anforderungen entspricht. Die Schaffung oder der Ausbau von unternehmensspezifischen Benefits wie flexible Arbeitszeiten, Home-Office und attraktive Vergütungspakete können dazu beitragen, Fachkräfte im Unternehmen zu halten oder sie aus anderen Regionen anzulocken. Berufsspezifische Weiterbildungsangebote für die Belegschaft helfen dabei, die Lücke zwischen vorhandenen Fähigkeiten und Unternehmensbedürfnissen zu schließen.

Mentorship

Sogenannte Mentorship-Programme haben sich in der Vergangenheit als mächtige Instrumente für die Personalführung etabliert. Diese Programme bauen auf dem Konzept auf, dass erfahrene Mitarbeiter:innen ihr Wissen und ihre Erfahrungen an weniger erfahrene Kolleg:innen oder Auszubildende wei-



tergeben. Dabei geht es nicht nur um Fachwissen, sondern besonders auch um die Vermittlung von Unternehmenskultur, Netzwerken und Soft Skills. Das funktioniert nicht nur in Richtung Nachwuchs.

Bei sogenannten Reverse-Mentorings werden die Rollen von Jung und Alt getauscht. Die jüngere Generation schult ihre Mentoren in digitalen Fähigkeiten, Trends und aktuellen Technologien. Das fördert nicht nur den Wissensaustausch, sondern stärkt auch das gegenseitige Verständnis zwischen den Generationen. Zudem können Unternehmen Peer-Mentoring-Gruppen einführen. In solchen Gruppen unterstützen sich Gleichaltrige oder Mitarbeiter:innen ähnlicher Erfahrungsstufen gegenseitig. Dies kann besonders nützlich sein, um die Anfangsherausforderungen in einem neuen Umfeld zu bewältigen. Die Gruppen können sich in regelmäßigen Treffen über Herausforderungen, Fortschritte und Best Practices austauschen.

Ein weiteres effektives Format ist das zielgerichtete Mentoring. Hierbei werden Mentees und Mentoren basierend auf spezifischen Zielen oder Fähigkeiten, die entwickelt werden sollen, gezielt zusammengebracht. Zum Beispiel könnte ein Auszubildender, der Schwierigkeiten in der Kundenkommunikation hat, mit einem Mentor gepaart werden, der in diesem Bereich besonders versiert ist.

Ausbildungsabbrüche vermeiden

Laut Berufsbildungsbericht betrug die bundesweite Abbrecherquote zuletzt 26,7 Prozent. Demnach wurden im Jahr 2021 insgesamt 141.207 Ausbildungsverträge vorzeitig gelöst. Die Vertragslösungsquote ist dabei eng verknüpft mit der schulischen Bildung der Auszubildenden. Azubis ohne Schulabschluss sind mit 38,6 Prozent und solche mit Hauptschulabschluss mit 38,5 Prozent in der Statistik vertreten. Jene mit Realschulabschluss kommen auf eine Abbruchquote von 24,9 Prozent. Azubis mit Studienberechtigung haben eine Quote von 16,5 Prozent.

Die Gründe für Ausbildungsabbrüche sind vielfältig. Dazu gehören zum Beispiel Kommunikationsprobleme am Arbeitsplatz, fehlendes Feedback, mangelnde Wertschätzung, Unter- bzw. Überforderung oder schlechte Integration ins Team. Darüber hinaus: Konflikte mit Ausbildern, falsche Vorstellung über den Berufsalltag, mangelnde Qualität der Ausbildung und schwierige Arbeitsbedingungen.

Um die Abbruchquote im eigenen Unternehmen so gering wie möglich zu halten, sollten potenziell Auszubildende sich vorab über die Aufgaben im Arbeitsalltag informieren können. Zum Beispiel in gezielten Vorträgen an Schulen, im Rahmen von Arbeitsplatzbesichtigungen, Praktika oder firmeninternen Schnuppertagen. Während der Einstiegsphase sollten Auszubildende sorgfältig eigearbeitet werden. Einige Unternehmen haben zu diesem Zweck spezielle Onboarding-Programme entwickelt. Die frischen Azubis (oder neue

Mitarbeiter:innen) werden so systematisch ins Unternehmen eingeführt. Es werden feste Ansprechpartner:innen festgelegt und unternehmensspezifische Abläufe erklärt. Das schafft Orientierung und verhindert gerade in der Anfangszeit eine Überforderung.

Die anschließende Probezeit sollte sowohl von der Unternehmensseite als auch von neuen Mitarbeiter:innen genutzt werden, um etwaige Schwierigkeiten oder Probleme so früh wie möglich aus dem Weg zu räumen. Im weiteren Verlauf der Ausbildung sind regelmäßige Feedbackgespräche eine gute Möglichkeit, um potenzielle Konfliktfelder frühzeitig zu erkennen.

„Unternehmen müssen heute mehr denn je neue Wege gehen, um ihre Berufsbilder zu vermitteln.“

Oft sind Auszubildende unsicher, was konkret von ihnen verlangt wird oder sie werden durch zu häufiges negatives Feedback abgeschreckt. In vielen Fällen trauen sich junge Menschen schlicht nicht, diese Dinge anzusprechen oder um Hilfe zu bitten. Eine offene Kommunikation und der wertschätzende Umgang sind der Schlüssel zum Erfolg.

Um einen erfolgreichen Ausbildungsabschluss zu gewährleisten, kann es manchmal auch sinnvoll sein, externe Hilfe in Anspruch zu nehmen. Die Bundesagentur für Arbeit bietet im Rahmen des Programms Assistierte Ausbildung (AsA) diverse Hilfsangebote für Auszubildende an. Darunter zum Beispiel Stützunterricht zum Abbau von Sprach- und Bildungsdefiziten, Hilfen zur Förderung fachtheoretischer Kenntnisse oder Unterstützung zur Stabilisierung des Ausbildungsverhältnisses. ☛

ADVERTORIAL

Zukunftsstrategie gegen den Fachkräftemangel

Das Berufsbildungszentrum der Industrie (BZI) in Remscheid begegnet dem Fachkräftemangel mit neuen Qualifizierungsprogrammen.

Das Problem fehlender Fachkräfte belastet die deutsche Wirtschaft massiv. „Und daran wird sich so schnell nichts ändern“, weist Alexander Lampe, Geschäftsführer des BZI in Remscheid, auf die Auswirkungen des demografischen Wandels in den Unternehmen hin und ergänzt: „Die Personalnot wird wachsen. Diese Herausforderung werden wir nur gemeinschaftlich mit guten Maßnahmen und Initiativen bewältigen können. Erschwerend kommt hinzu, dass gerade die Anzahl junger Menschen ohne eine berufliche Ausbildung steigend ist, paradox bei seit Jahren unbesetzten Stellen in der Aus- und geförderten Weiterbildung.“ So geht die Deutsche Industrie- und Handelskammer davon aus, dass bundesweit rund die Hälfte der Unternehmen nicht alle ihrer offenen Stellen besetzen kann. Spätestens, wenn die geburtenstarken Jahrgänge der 1960er Jahre in den Ruhestand wechseln, wird sich die Situation noch einmal merklich verschärfen. Also sollten die Unternehmen gemeinsam mit einer klaren Zukunftsstrategie der Geschäftsführung und den Personalverantwortlichen dem Thema Fachkräftemangel aktiv begegnen. „Das BZI steht ihnen dabei partnerschaftlich nicht nur auf der technischen, sondern mittlerweile auch auf der beratenden Seite kompetent und mit innovativen Ideen zur Seite“, so Alexander Lampe.

Als Bildungsträger für die berufliche Bildung hat das BZI neben der gewerblich-technischen Ausbildung auch die Weiterbildung und Qualifizierung im Blick und richtet sein Programm fortlaufend passgenau an den Bedürfnissen der Unternehmen und des Arbeitsmarktes aus. Ein Beispiel dafür ist das Konzept „Von der Hilfskraft zur Fachkraft Metalltechnik - Zerspanungstechnik“. „In jedem Betrieb gibt es Menschen, die teilweise seit Jahren zuverlässig und auch kompetent ihren Job machen, denen aber eine Berufsausbildung fehlt.

Ihnen gebührt eine Chance zum Aufstieg, die auch dem Unternehmen über viele Jahre die dringend benötigte Fachkompetenz sichern kann“, ist Alexander Lampe überzeugt. Durch die Qualifizierungsmaßnahme gelingt es bereits ganz konkret, dass Unternehmen aus ihrer eigenen Belegschaft Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu den Fachkräften entwickeln, die sie dringend benötigen. Die Maßnahme ist zertifiziert, so dass eine Finanzierung der Kosten komplett über die Agentur für Arbeit erfolgen kann. Zusätzlich werden auch die Lohnausfallkosten bis zu 100 Prozent übernommen. Grundsätzlich ist das Konzept auch auf andere Berufe übertragbar.

In Richtung Führungskraft gehen weiterhin die bewährten Weiterbildungen zum Industriemeister bzw. zur Industriemeisterin Metall, Elektro, Chemie oder Mechatronik. Auch hier können Unter-



Die Qualifizierungsmaßnahme „Von der Hilfskraft zur Fachkraft“ ermöglicht einen hohen Kompetenzgewinn in Theorie und Praxis. Foto: BZI

nehmen eigene Beschäftigte motivieren, sich auf diesen Weg zu begeben. „Wer seinen Mitarbeitenden Karrierechancen ermöglicht, fördert letztlich auch die Bindung ans Unternehmen“, ist der BZI-Geschäftsführer überzeugt. Auch dieser Gesichtspunkt sollte hinsichtlich der eigenen Personalpolitik nicht aus dem Fokus geraten, denn jeder Abschied reißt eine neue Lücke in der Belegschaft. In den Industriemeister-Lehrgängen werden die Teilnehmenden darauf vorbereitet, in verschiedenen Bereichen eines Betriebes – unabhängig

von dessen Größe und Branchenzugehörigkeit – Sach-, Organisations- und Führungsaufgaben wahrzunehmen.

Dies sind nur einige Beispiele für das umfassende Weiterbildungs- und Qualifizierungsprogramm des BZI, das sich stets an den neuesten Richtlinien und technischen Erkenntnissen orientiert. Viele weitere Angebote gehen sehr differenziert auf die Bedarfe der Teilnehmenden und auch der Arbeitgeber ein. „Zudem bieten wir mit Präsenzveranstaltungen, reinen Online-Programmen oder Hybridschulungen größtmögliche Flexibilität, was den Teilnehmerinnen und Teilnehmern, aber auch ihren Arbeitgebern zugutekommt“, betont Alexander Lampe. Wer sich zudem über Fördermöglichkeiten informieren möchte, findet im BZI genau die richtigen Ansprechpartnerinnen und -partner.

Info

Rund 3.000 Teilnehmende pro Jahr nutzen das umfassende Weiterbildungs- und Qualifizierungsangebot des BZI. Gesellschafter des BZI sind der Arbeitgeber-Verband von Remscheid und Umgebung e.V. und die Bergische Industrie- und Handelskammer Wuppertal-Solingen-Remscheid.

Die Maßnahme zur Qualifizierung von Hilfskräften zu Fachkräften Metalltechnik – Zerspanungstechnik beginnt am 16. Oktober 2023 und dauert berufsbegleitend und in Teilzeit 16 Monate, das heißt eine Woche pro Monat in Vollzeit und an jedem zweiten Samstag. Ein weiterer Starttermin ist im Frühjahr 2024 geplant.

Das gesamte Weiterbildungs- und Qualifizierungsprogramm einschließlich Inhalten, Terminen und Kosten findet man online auf www.bzi-rs.de

Kontakt:

Berufsbildungszentrum der Remscheider Metall- und Elektroindustrie GmbH
Wüstenhagener Str. 18-26
42855 Remscheid
Fon: 0 21 91 – 93 87 – 100
E-Mail: info@bzi-rs.de

Netzwerke initiieren, bilden, und nutzen – gemeinsam gegen den Fachkräftemangel

Die Vereinigung Bergischer Unternehmerverbände e.V. (VBU®) ist eine Verbandsgemeinschaft, unter der zehn selbstständige Arbeitgeber- und Wirtschaftsverbände branchenübergreifend zusammengefasst sind, sodass die 560 Mitgliedsunternehmen mit rund 60.000 Beschäftigten ein Netzwerk bilden und von diesem profitieren.

Die VBU macht unternehmerische Interessen und Positionen deutlich und informiert, berät und vertritt die Mitgliedsunternehmen praxisgerecht – schnell, kompetent und verlässlich, ob mit oder ohne Tarifbindung. Die VBU vertritt ihre Mitglieder vor den Arbeits- und Sozialgerichten. Zudem stehen den Mitgliedsfirmen mehr als 500 Muster und Checklisten für die betriebliche Arbeit zur Verfügung. All diese Leistungen sind mit dem Mitgliedsbeitrag abgegolten und können wie eine Art Flatrate genutzt werden.

Die Fachkräftegewinnung und -sicherung ist ein wichtiger Erfolgsfaktor für die Unternehmen im Bergischen Land und stellt diese vor immense Herausforderungen. Schon jetzt können viele Unternehmen nicht ausreichend Personal finden – es mangelt nicht nur an

Fach- sondern auch an Arbeitskräften und jungen Menschen, die sich ausbilden lassen möchten. Um sich diesen Herausforderungen stellen zu können, wird es immer wichtiger, gemeinsame Netzwerke zu bilden: Die VBU ist auch über ihre Mitgliedsverbände Initiator von vielen derartigen Netzwerken, beispielsweise eines regionalen Transformationsnetzwerkes mit Unterstützungsangeboten für alle Unternehmen, die durch die Elektromobilität und die voranschreitende Digitalisierung vor einem erheblichen Veränderungsdruck stehen. Der Zusammenschluss mit interessanten Partnern wie dem Lehrstuhl für Technologie und Management der digitalen Transformation an der Bergischen Universität Wuppertal zeigt, dass die momentane Situation nur gemeinsam bewältigt werden kann.

Das bewährte Leistungspaket der VBU aus den Bereichen Arbeitsrecht und Arbeitswirtschaft wurde aufgrund des Fachkräftemangels um Angebote aus dem Bereich Personalwirtschaft erweitert – unter anderem mit Personalentwicklung, Mitarbeiterbindung und Employer Branding. Wir haben neben verschiedenen Aktivitäten auf Messen (vom 3D-Drucker bis hin zum Infotruck

der Metall- und Elektroindustrie) eine Ausbildungsbroschüre herausgebracht, in der Ausbildungsberufe der Metall- und Elektroindustrie aufgelistet, beschrieben und mit direkten Kontaktdaten zu den Firmen, die diese Berufe anbieten, versehen sind. Immer bedeutender wird auch die Fortbildung der eigenen Mitarbeiter für die Fachkräfte-sicherung. So bietet die VBU seinen Mitgliedern ein vielfältiges Seminarprogramm durch eigene Mitarbeiter an – ob in Präsenz, online oder in hybrider Form. Zu brandaktuellen Themen werden zusätzlich kurzfristige Web-Seminare durchgeführt – alles in allem ein Rundum-Sorglos-Paket für unsere Mitgliedsunternehmen.



Kontakt: Prof. Dr. Wolfgang Kleinebrink
Wettinerstr. 11, 42287 Wuppertal
Tel.: 0202 2580112
E-Mail: kleinebrink@vbu-net.de
www.vbu-net.de



Wir machen uns stark für Ihr Unternehmen.

Gut beraten

In allen Fragen des Personals: Arbeitswirtschaft, Arbeitsrecht, Sozial- und Lohnsteuerrecht sowie Personalwirtschaft

Gut vernetzt

In einer großen Gemeinschaft von 560 Unternehmen und 60.000 Beschäftigten mit und ohne Tarifbindung

Gut vertreten

Vor allen Arbeits-, Sozial- und Verwaltungsgerichten

Gut qualifiziert

Durch aktuelle Web- und Präsenzseminare



vbu-net.de

VBU® Wuppertal | Wettinerstraße 11 | 42287 Wuppertal | ☎ 0202 / 25 80-0
VBU® Solingen | Neuenhofer Straße 24 | 42657 Solingen | ☎ 0212 / 88 01-0
✉ info@vbu-net.de

WBS TRAINING – Geförderte Bildungsangebote für Arbeitslose, Berufstätige und Unternehmen.

WBS TRAINING ist eine führende Anbieterin von beruflichen Weiterbildungen, Umschulungen und Aufstiegsfortbildungen für Arbeitslose und Berufstätige. Unsere Mitarbeitenden sind mit dem Herzen bei der Arbeit und unterstützen jährlich über 30.000 Teilnehmende.

Die Trainer:innen vermitteln in über 3.000 Bildungsangeboten Fachwissen in Bereichen wie IT, SAP®, Digitalisierung, CAD, Personal, Medien, Kaufmännisches, Sprachen, Gesundheit und vielen mehr. Sie begleiten die Teilnehmenden auf ihrem persönlichen Weg und sorgen mit vielfältigen Unterrichtsmethoden für Spaß und Abwechslung.

Wir setzen auf digitale und zunehmend KI-geprägte Lern- und Lehrformate, die gezielt Handlungskompetenzen und Selbstverantwortung stärken. In unserer virtuellen Lernumgebung WBS Learn-Space 3D® begegnen sich die Teilnehmer:innen als Avatare. Über Headset, Kamera und Chat können sie untereinander kommunizieren und sich immer mit den Trainer:innen austauschen. So eignet man sich neben Fachwissen gleichzeitig wichtige digitale Kompetenzen an. In Gruppenarbeiten können die Teilnehmenden voneinander lernen, Erfahrungen teilen und gemeinsam Lösungen erarbeiten.

WBS TRAINING finden Sie bundesweit und im Bergischen Land in Wuppertal, Remscheid, Solingen, Wermelskirchen, Hückeswagen und in Velbert. In entspannter Atmosphäre lassen sich wäh-

rend gemeinsamer Pausen wertvolle Kontakte zu anderen Teilnehmenden knüpfen, die auch über die Weiterbildung hinaus bestehen können.

Auf Basis einer unverbindlichen Beratung bieten wir Ihnen eine passende Qualifizierung an und informieren Sie umfassend zu Fördermöglichkeiten auch für Beschäftigte.

In unseren Online-Infoveranstaltungen „WBS InfoLive“ oder einem Schnuppertag am Standort können Sie sich vorab einen Eindruck über Lerninhalte und die Gegebenheiten vor Ort verschaffen.


www.wbstraining.de



Mein Personal gefördert weiterbilden.

100 % FÖRDERUNG
z.B. über
Arbeitsagentur
oder Jobcenter

- ✓ Profitieren Sie von unserer Expertise in den Themen Digitalisierung und Arbeiten 4.0.
- ✓ Ortsunabhängige Weiterbildung - in Ihrem Unternehmen, an unserem Standort oder von zu Hause aus.
- ✓ Mit einer zukunftsfähigen Personalentwicklung sichern Sie sich dauerhaft qualifizierte Köpfe.

Lassen Sie sich kostenfrei beraten.
WBS TRAINING AG · Herzogstr. 33 · 42103 Wuppertal · 0202 3192940
Greulingstr. 33 · 42859 Remscheid · 02191 7932490 · Sylwia.Basak-Jalloh@wbstraining.de




Cox & Co Sprachschule

Wuppertal ist eine Stadt der Vielfalt. Deshalb fühlen wir uns hier auch bereits seit mehr als 20 Jahren so wohl.

Wir betrachten uns selbst gerne als vielfältiges Unternehmen, das sich zum Ziel gesetzt hat Wirtschaftsunternehmen und Privatpersonen dabei zu unterstützen, definierte Sprachziele zu erreichen.

Die Sprachziele reichen von der Teilnahme an regelmäßigem Unterricht als Einzel- oder Gruppentraining mit dem Ziel, die nächste Sprachkompetenzstufe zu erreichen, über spezielle Intensiv-Trainingsprogramme wie z. B. Crash-Kurse, Sprachtraining am Telefon oder Sprachtraining für spezielle Anwendungen wie z. B. English for Finance & Controlling bis hin zum Jobcoaching im Einzel- oder Gruppenformat, bei dem die Teilnehmenden selbstbestimmt Inhalte während des Kursverlaufs beisteuern, um ein maßgeschneidertes Training zu erfahren.

Ein großer Anteil der nachgefragten und umgesetzten Trainings ist für die Sprachen Business English und Deutsch für den Beruf. Mit unserem Angebot an Spanisch, Italienisch, Portugiesisch, Französisch, Niederländisch, Chinesisch und Portugiesisch, ja sogar brasilianisches Portugiesisch, zeigen wir aber auch unsere wirkliche Vielfaltigkeit und Kompetenz.

Die Cox & Co Sprachschule ist ihr starker Partner auf Augenhöhe nicht nur für Unternehmen sondern auch für Privatkunden, die ein persönliches Ziel in der sprachlichen Aus- und Weiterbildung verfolgen.

Dafür begleiten wir Sie vom Erstkontakt mit einer persönlichen Beratung, der Identifizierung der aktuellen Sprachkompetenzstufe und der gemeinsam erarbeiteten Vorgehensweise bis hin zum erfolgreichen Abschluss Ihres Trainings, nachweislich mit unseren Tests und der Zertifikatausstellung.

Besonders vielfältig und divers sind auch unsere muttersprachlichen oder bilingualen Sprachtrainerinnen und Sprachtrainer, die mit hohem Einsatz, enormer Qualifikation und mitreißender Begeisterungsfähigkeit unsere Sprachtrainings mit Leben füllen.

Die wahren Helden der Zeit für uns bei Cox & Co sind natürlich alle Kursteilnehmenden selbst.

Deshalb freuen wir uns immer sehr über die Tatsache, dass unsere Begeisterung von den Teilnehmenden gleichermaßen geteilt wird.

Die drei Erfolgsfaktoren in unseren Sprachtrainings sind optimale Vorbereitung für ein gesundes Lernumfeld, eine hohe Qualität im Unterricht und die beeindruckende Motivation der Teilnehmenden.

Cox & Co Best Practice

Unser Ausbildungsprogramm ist ein sanfter doch besonders wichtiger Einstieg in unser Sprachtrainingsprogramm.

Hierbei dürfen wir junge Nachwuchskräfte darin fördern und fordern während Ihrer Ausbildung eine fundierte Sprachausbildung zu erlangen um damit bereits den Grundstein zu legen für einen erfolgreichen beruflichen Werdegang.

Auch Teilnehmende mit einschlägiger Berufserfahrung, bei denen das Sprache lernen lange nicht im Fokus stand, können wir immer wieder aufs Neue zu persönlichen Erfolgen verhelfen. Dabei ist es nicht entscheidend, wo wir Sie abholen dürfen. Für unsere Zusammenarbeit ist es entscheidend, wo wollen Sie hin.

Den Fleiß, Zeitaufwand und die Lernerfolge bestätigen wir ihnen in all unseren Kursangeboten gerne durch Prüfungen, sofern dies erwünscht wird.

Cox & Co Digital

Digital ist bei uns mittlerweile bereits sehr viel. Von A bis Z könnte man auch salopp behaupten. Aus Sicht der Teilnehmenden beginnt es mit der digitalen Einstufung, geht weiter mit dem elektronischen Angebotsverfahren, wird mit dem Angebot eines Online-Trainingsformats absolviert und mit der Teilnahme z. B. an dem digitalen „Oxford Test Of English“ abgeschlossen. Die Rechnungsabwicklung ist zusätzlich auf digitalem Versand möglich. Unser eingesetztes Kursbuchmaterial steht optional als E-Book zur Auswahl. Wir bleiben jedoch weiterhin analog. Besonders für unser Sprachtraining ist es eine wertvolle Rahmenbedingung in Präsenz zu arbeiten.

Wenn wir auch mit Ihnen, Ihrer Belegschaft oder Ihren Kolleginnen und Kollegen zusammenarbeiten dürfen freuen wir uns sehr über Ihre Kontaktaufnahme.



Timothy Cox, Head of Corporate Services & Linda Cox, Inhaberin & Pädagogische Leitung



Fremdsprachentraining
Firmenprogramme
Coaching



Wir sind Test-Center für den „Oxford Test Of English“



Unsere Partnerschule in Oxford, England

Come talk to us ...



Cox & Co
Sprachschule
Herzogstraße 2
42103 Wuppertal

Tel.: 0202-76907917
E-Mail:
info@cox-co.de
Homepage:
https://cox-co.de

Pläne für die A3

DER UNERWÜNSCHTE AUSBAU

Die A3 zwischen Leverkusen-Opladen und dem Kreuz Hilden soll achtspurig ausgebaut werden. Aber die Wirtschaft und die Kommunen bevorzugen eine andere Lösung, um die Kapazität zu erweitern. Sie hoffen vor allem auf mehr Tempo.

Der geplante achtspurige Ausbau der A3 zwischen dem Autobahnkreuz Hilden und Leverkusen-Opladen ist für Thomas Wängler ein Beispiel für das, was schiefläuft in Deutschland. „Hier sieht man ganz deutlich, dass wir uns sehr schwer tun, pragmatische Lösungen umzusetzen. Stattdessen beharrt man auf Vorschriften, ohne zu prüfen, ob die noch zeitgemäß oder sinnvoll sind.“ Wängler ist IHK-Geschäftsführer des Bereichs Standortpolitik, Verkehr und Öffentlichkeitsarbeit. Er ist schon lange mit dem geplanten Ausbau der A3, die auch Solingen berührt, beschäftigt und setzt sich für eine alternative Lösung für die zeitweiligen Engpässe ein.

Die A3 zwischen Hilden und Opladen soll ausgebaut werden. Acht Spuren sind vorgesehen. Die 15 Kilometer lange Strecke steht im Bundesverkehrswegeplan von 2016 mit der höchsten Dringlichkeitsstufe: Vordringlicher Bedarf – Engpassbeseitigung. Bei der Anfang 2023 formulierten Priorisierung der Verkehrsprojekte vom Bundesverkehrsministerium stand sie mit auf der Liste. Die Kosten für den Ausbau liegen laut Bundesverkehrsministerium bei aktuell geschätzten 285 Millionen Euro. Zuletzt hatte das Solinger Tageblatt im Interview mit dem FDP-Staatssekretär Oliver Luksic sogar von „weit über 300 Millionen Euro“ gesprochen. Laut aktueller Anfrage beim Bundesministerium für Digitales und Verkehr (BMDV) würde die Dauer des Ausbaus fünf Jahre betragen.

Luksic hat im ST-Interview allerdings gesagt, dass es aktuell keine Prognose für einen Baustart gebe.

Ohne Ausbau kaum Verkehrszunahme

Die Strecke wird täglich von rund 120.000 Fahrzeugen befahren, mit einem Schwerlastanteil von rund zehn Prozent. Laut einer offiziellen Verkehrsuntersuchung, die 2018 vorgelegt wurde, sollen es – wenn man den Abschnitt nicht ausbaut – nur wenig mehr werden: bis 2030 zwei Prozent mehr Pkw und fünf Prozent mehr

Wir wollen die Kapazitätserweiterung. Dabei ist die TSF wesentlich günstiger und deutlich schneller umsetzbar.

Thomas Wängler

Lkw. In einer Machbarkeitsstudie zur temporären Seitenstreifenfreigabe von 2022 werden diese Zahlen erneut verwendet und ergänzend festgestellt, dass „Kapazitätsengpässe vorwiegend in Berufsverkehrsspitzen auftreten“.

An anderen Abschnitten der A3 – oder auch der A5 – hat man für diese Spitzenzeiten eine Lösung: Wenn es viel Verkehr gibt auf der A3 zwischen Hilden und

Mettmann, dann wird der Standstreifen freigegeben. Das gilt seit 2018. Seit 2022 gibt es das auch zwischen Mettmann und Breitscheid. Ebenso ist das möglich in vielen Streckenabschnitten in Hessen. Es gibt elektronische Wechselanzeigen, mit denen der Streifen freigegeben wird bei Bedarf. Und eine Verkehrsüberwachung mit Kameras. Das BMDV verweist darauf, dass das nur Übergangslösungen seien bis zu einem Komplettausbau der Strecken. Temporäre Seitenstreifenfreigaben (TSF) werden in Deutschland in der Regel nicht dauerhaft installiert. Auch zwischen Hilden und Opladen soll es so kommen. Laut einem WDR-Bericht von Ende Juli ist das bestätigt worden.

Wängler hofft sehr, dass die TSF tatsächlich auch südlich von Hilden eingerichtet wird, vor allem aber, dass das zeitnah passiert. Denn dann könnte man auch die in die Jahre gekommenen Brücken, die teils aus den 1930er Jahren stammen, schnell sanieren. Dass die TSF aber nur eine Zwischenlösung sein soll, hält Wängler nicht mehr für zeitgemäß. Denn eine TSF würde die zeitlich begrenzten Verkehrsengpässe im Berufsverkehr vergleichsweise schnell beheben und könnte auch für das prognostizierte Verkehrswachstum ausreichende Kapazitätsreserven bereitstellen. Ein Komplettausbau sei dann nicht mehr nötig. Das würde viel Geld sparen, Flächen schonen und jahrelange Planungs- und Genehmigungsprozesse mit unklarem Ausgang verzichtbar machen.



IHK-Geschäftsführer Thomas Wängler ist für die Kapazitätserweiterung der A3, aber nicht für den Vollausbau auf acht Spuren.

Vollversammlung bevorzugt 3+1-Lösung

Er ist nicht allein mit der Einschätzung. Die Vollversammlung der Bergischen IHK hat sich im März 2022 fast einstimmig für eine Priorisierung der TSF oder 3+1-Lösung ausgesprochen. Die Unternehmen wurden im Jahr zuvor befragt – 38 Prozent der Teilnehmer forderten den Komplettausbau, 39 Prozent die temporäre Nutzung der Standstreifen und 23 Prozent waren für überhaupt keine Änderung. Die Bergische IHK hat Ende 2022 und Anfang 2023 zusammen mit der IHK Düsseldorf Verkehrsminister Volker Wissing angeschrieben, um auf die Vorteile der langfristigen 3+1-Lösung hinzuweisen und darauf hinzuwirken. Ein Gesprächsangebot wurde ausgeschlagen.

Wängler sagt, dass alle Vorteile einer TSF beim BMDV bekannt sein müssten – immerhin gebe es die Machbarkeitsstudie von 2022 mit dem Titel: „Temporäre Seitenstreifenfreigabe als Vorgriff zum 8-streifigen Ausbau der A3 zwischen der AS Lev.-Opladen und dem AK Hilden“. Laut der Studie würde die Einrichtung der TSF 59 Millionen Euro kosten – inklusive der Nothaltebuchten, der Anpassung von Knotenpunkten und der Erneuerung von fünf Brücken, allerdings ohne die technischen Hilfsmittel. Für Wängler eindeutige Argumente. „Wir wollen die Kapazitätserweiterung. Dabei ist die TSF wesentlich günstiger und deutlich schneller umsetzbar. Ob der Komplettausbau jemals kommt, ist dagegen nicht sicher.“ Ebenso sei der Nutzen des Vollausbau nur marginal: „Die TSF würde bis zu 25 Prozent mehr Verkehr aufnehmen können, der Komplettausbau circa 33 Prozent. Die Kosten stehen dazu in keinem Verhältnis.“

Seitenstreifen sei sicherheitsrelevant

Das Bundesverkehrsministerium verweist darauf, dass Seitenstreifen eine große Relevanz für die Sicherheit haben. 2002 wurde das im Allgemeinen Rundschreiben Straßenbau Nr. 20/2002 festgehalten. Auf eine aktuelle Anfrage hin meldet das Ministerium, dass im Falle einer temporären Freigabe des Seitenstreifens eine Verbesserung der Verkehrssicherheit erreicht werde. Aber mit einem Vollausbau würde „die Verkehrssicherheit deutlich stärker erhöht und der Verkehrsfluss besser optimiert.“ Das müsse auch bei der Berechnung der Kosten einbezogen werden. „Neben der Kapazitätserweiterung sind

auch die Sicherheit und Leichtigkeit des Verkehrs zu berücksichtigen. Hierzu trägt ein Seitenstreifen (etwa für Pannenfahrzeuge, Rettungsdienste, Streckenunterhaltung) maßgeblich bei.“ Ein Vergleich der 59 Millionen Euro zu den geschätzten Kosten für den Gesamtausbau von rund 300 Millionen sei daher nicht korrekt.

Die Frage der Sicherheit scheint aber nicht so einfach am Seitenstreifen festzumachen zu sein. Die Pressestelle der Polizei Düsseldorf, deren Autobahnpolizei die Abschnitte der A3 zwischen Hilden und Mettmann sowie Mettmann und Breitscheid betreut, sagt auf Anfrage, es habe keine negativen Erfahrungen mit der TSF gegeben – auch wenn es keine repräsentativen Zahlen gebe. Einsatzfahrzeuge würden ohnehin durch die Rettungsgassen fahren und wegen der Kameraüberwachung könne die Seitenstreifenfreigabe auch jederzeit schnell aufgehoben werden, so eine Sprecherin.

Der Ausfall der A45 macht Druck auf die A3, der darf nicht noch durch neue Baustellen verstärkt werden.

Volkmar Winkler

Wängler hält das Festhalten am dauerhaften freien Seitenstreifen und dem Allgemeinen Rundschreiben von 2002 für überholt, denn die Technik zur Verkehrsüberwachung sei wesentlich weiter als damals – zudem würden Nothaltebuchten und andere Sicherheitsvorkehrungen mit eingeplant. „Und wir haben Jahrzehnte Erfahrung mit anderen TSF – bei denen ein Komplettausbau bisher auch nicht erfolgt ist.“ Das Ministerium gibt aber zu bedenken, dass man den technischen Fortschritt nicht isoliert betrachten könne – auch der Personaleinsatz der Verkehrsüberwachung sei einzubeziehen. Für Wängler ist eine Neu-Einschätzung der Seitenstreifenfrage und damit eine Anpassung der entsprechenden Regelungen aus dem Jahr 2002 dringend erforderlich. Das fordert auch die Stadt Solingen. Aus ihrer Sicht sollte das Allgemeine Rundschreiben Straßenbau 20/2002 auf den Prüfstand gestellt werden, das die Nutzung der Seitenstreifen einschränkt. Und

der Plan für den Ausbau der A3 auf acht Spuren in der Folge ebenso. Die Verwaltung denkt grundsätzlich eher in die Richtung, sich für weniger Verkehr und weniger Ausbau einzusetzen: Fahrstreifenreduktion, Nutzung von Seitenstreifen, intelligente Verkehrssteuerung.

Solingen will Flächen und Bürger schonen

Solingen arbeitet mit den Städten Langenfeld, Hilden und Leverkusen sowie dem Kreis Mettmann daran, die TSF als dauerhafte Lösung zu erreichen. Andreas Budde, Beigeordneter für Planung, Bauen, Verkehr, Umwelt: „Es sollte sechs Fahrstreifen geben, dazu sollte bei entsprechender Verkehrsbelastung temporär der Seitenstreifen freigegeben werden. So könnte eine verkehrliche Verbesserung erzielt werden, der Flächenverbrauch gegenüber einem achtstreifigen Vollausbau reduziert werden.“

Für Solingen ist der Flächenverbrauch ein besonders drängendes Thema, der Vollausbau „würde massiv in das naturgeschützte Gebiet der Ohligser Heide eingreifen“, so Stadtsprecher Thomas Kraft. Zudem sei nicht gesichert, ob die Flächen wirklich gebraucht würden. Es bestehe vielmehr die Gefahr, dass erst der Ausbau dafür sorgt, dass mehr Verkehr entsteht. Mit Folgen für das Klima, aber eben auch mit der Folge höherer Lärmbelastung für die Anwohner.

Dass es 2023 überhaupt eine Priorisierung der Verkehrsvorhaben und eine Planungsbeschleunigung gegeben hat, sieht Andreas Budde hingegen positiv: „Jedoch wäre es Solingen lieber gewesen, wenn neue Rahmenbedingungen mit in die Bewertung eingegangen und der Vollausbau der A3 nicht mit dabei gewesen wären. Hier hätte man sich natürlich mehr Unterstützung aus dem Landtag gewünscht.“

Hoffen, dass die Zwischenlösung bleibt

Oliver Krischer, Minister für Umwelt, Naturschutz und Verkehr des Landes Nordrhein-Westfalen, hatte die Priorisierungsliste von Volker Wissing abgesegnnet – unter großer Kritik. Aber wer im politischen Raum nach dem Ausbau der A3 fragt, bekommt zu hören, dass man inzwischen hoffe, dass die TSF als dauerhafte Übergangslösung bleibe – dass der Komplettausbau einfach nicht mehr folge. Die Zwischenlösung sei häufig in Wirklichkeit die dauerhafte Lösung.



Jörg Lückcrath und Volkmar Winkler möchten vor allem keine große Baustelle auf der A3 solange die Brücke auf der A45 noch nicht fertig ist.

Dabei bleibt das Damoklesschwert des Komplettausbaus über der Region. Denn die Unternehmen befürchten teilweise Probleme durch eine lange Baustellenzeit und einen späten Beginn – egal welcher Maßnahme. Für die Unternehmen in der Region sind Tempo und wenig Belastung aber wichtige Faktoren. Michael Hanstein, Spedition- und Logistikleiter bei der Firma Thomas Sluis aus Schwelm und Wuppertal, befürchtet vor allem, dass ein Komplettausbau den Verkehr über längere Zeit massiv stört und hohe Kosten verursacht. „Die Kapazitäten situationsbezogen und flexibel anzupassen, das wäre aus unserer Sicht eine attraktive Lösung“, spricht er sich für die TSF aus.

Was das an Zeit und Geld kosten würde. Wir haben andere Probleme in NRW.

Dirk Rüttgers

Volkmar Winkler von der Spedition Lückerrath sieht das genauso: „Wir brauchen schon eine Erweiterung, aber eine unnötig lange Belastung durch eine langfristige Großbaustelle – das wäre eine Katastrophe. Mit einer Kapazitätserweiterung über die TSF könnten wir gut arbeiten.“ Bei aller zeitlichen Unsicherheit weist er aber darauf hin, dass an der A3 bitte keine Baustelle begonnen werden soll, bis nicht die Rahmedetalbrücke in Lüdenscheid neu gebaut worden ist: „Der Ausfall der A45 macht Druck auf die A3, der darf nicht noch durch neue Baustellen verstärkt werden.“

Dirk Rüttgers von der Spedition Rüttgers aus Solingen ist ebenfalls nicht für den Komplettausbau: „Was das an Zeit und Geld kosten würde. Wir haben andere Probleme in NRW.“ Gleichzeitig sei aber die Kapazitätserweiterung dringend nötig: „Im Stau zu stehen verursacht Kosten und vor allem Probleme im Ablauf. Alles ist auf die Minute genau abgestimmt. Wenn morgens 30 Minuten fehlen, dann hat das Einfluss auf alle anderen Teile der Lieferketten.“ Auch darum ist er für die pragmatischere Lösung der Seitenstreifenfreigabe – denn die würde in den Stoßzeiten den Stau auflösen, den es außerhalb des Berufsverkehrs kaum gebe.

Text: Eike Rüdebusch
Fotos: Wolf Sondermann



Dirk Rüttgers möchte gerne, dass die Staus im Berufsverkehr abnehmen – ohne jahrelange Baustelle.

ANZEIGE

FORD BUSINESS

ELEKTRISIERT IHRE FLOTTE



100 % ELEKTRISCH

FORD MUSTANG MACH-E CROSSOVER

Diebstahl-Alarmanlage, Frontscheibe heizbar, Sitzheizung, Ford Sync 4A, Keyless-Start, getönte Scheiben, Park-Pilot-System vorn und hinten, Rückfahrkamera mit Rückwärts-Einpark-Assistent, 2-Zonen-Klimaautomatik, Müdigkeitswarner, u.v.m.

Monatliche Ford Business Lease-Rate
€ 399,- netto^{1,2} (€ 474,81 brutto)

DAMIT KÖNNEN SIE RECHNEN:

Staatliche Zuschüsse, wie ein zu **0,25 %*** (Ford Mustang Mach-E) versteuerbarer geldwerter Vorteil bei privater Nutzung der Firmenfahrzeuge und bis zu **€ 6.000,-** Umweltbonus**.

* Bei einem Bruttolistenpreis bis € 60.000,-, darüber gilt eine 0,5 % Besteuerung. ** Staatlicher Umweltbonus, den Sie nach Anschaffung eines Ford Mustang Mach-E Neufahrzeuges beantragen können; mehr Informationen auf bafa.de. Die BAFA Prämie ist als Anzahlung eingeflossen und die Überführungskosten werden separat berechnet: Mustang Mach E € 1.260,- netto.



Kraftstoffverbrauch (in l/100 km nach § 2 Nrn. 5, 6, 6a Pkw-EnVKV in der jeweils geltenden Fassung) Ford Mustang Mach-E Crossover: (kombiniert): (innerorts: entfällt); (außerorts: entfällt); CO₂-Emissionen: 0 g/km (kombiniert); Stromverbrauch: 17,2 kWh/100 km (kombiniert).



Jungmann

Wuppertal-Barmen
Heckinghauser Straße 102
0202 . 962 22-2

Wülfrath
Wilhelmstraße 30
02058 . 90 79 10



Vonzumhoff

Wuppertal-Elberfeld
Gutenbergstraße 30-48
Verkauf: Simonsstraße 80
0202 . 37 30-0

www.jungmann-vonzumhoff.de

Beispielfoto von Fahrzeugen der Baureihe. Die Ausstattungsmerkmale der abgebildeten Fahrzeuge sind nicht Bestandteil der Angebote.
¹ Ein Leasingangebot der Ford Lease, ALD AutoLeasing D GmbH, Nedderfeld 95, 22529 Hamburg, für Gewerbekunden (ausgeschlossen sind Großkunden mit Ford Rahmenabkommen sowie gewerbliche Sonderabnehmer wie z. B. Taxi, Fahrschulen, Behörden). Bitte sprechen Sie uns für weitere Details an. Ist der Leasingnehmer Verbraucher, besteht nach Vertragsschluss ein Widerrufsrecht. ² Gilt für einen Ford Mustang Mach-E 75,7 kWh Batterie Standard Range Elektromotor 198 kW (269 PS), Automatikgetriebe, 399,48 netto (€ 475,38 brutto) monatliche Leasingrate, € 6.000,- netto (€ 7140,- brutto) Leasing- Sonderzahlung, bei 36 Monaten Laufzeit und 30.000 km Gesamtleistung. Leasingrate auf Basis eines Fahrzeugpreises von € 39.411,76 netto (€ 46.900,- brutto), zzgl. € 1.260,- netto (€ 1499,40 brutto) Überführungskosten.

Name: Thomas Fischbach
Beruf: Pädiater / Facharzt für Kinderheilkunde und Jugendmedizin
Im Bergischen seit: meiner Geburt in Solingen 1959

Wie kam es dazu, dass Sie nicht nur Arzt, sondern zusätzlich auch noch Lobbyist für Ihre jungen Patienten und Patientinnen wurden?
 Ich war immer ein politisch interessierter Mensch, habe mich zunächst unter anderem bei der Jungen Union in Solingen engagiert, später auch in kommunalen Ausschüssen. Dann kamen Aufgaben auf Landes- und Bundesebene hinzu, schließlich die Position als Präsident des Berufsverbandes der Kinder- und Jugendärzte BVKJ e. V. sowie die Mitgliedschaft im Nationalen Rat gegen sexuelle Gewalt an Kindern und Jugendlichen. Ich war immer und bin nach wie vor der Meinung: Nur, wer handelt, kann auch Dinge bewegen. Wir alle haben es selbst in der Hand, uns zu engagieren.

Das klingt nach Doppel- und Dreifachbelastung, Mitte September konnte man Sie zusammen mit Professor Lauterbach bei einem Treffen des Ministeriums mit Vertreterinnen und Vertretern von Ärzten, Apotheken und Pharmabranche erleben ...
 Ja, es wird nicht langweilig. Wobei ich mich nun im November tatsächlich von den Aufgaben als Präsident des BVKJ entbinden lasse und den Fokus wieder auf meine Gemeinschaftspraxis ver-

lagern werde. Mittelfristig hoffe ich, dass eine meiner Töchter, insgesamt haben wir drei erwachsene Kinder, in die Praxis mit einsteigt, aber das ist noch Zukunftsmusik.

Vor allem während der Pandemie waren Sie in den Medien omnipräsent, haben schon im März 2020 davor gewarnt, dass die Kinder die großen Verlierer der Pandemie sein könnten. Wenn man eine wichtige Botschaft rauschicken möchte, braucht man diese große Reichweite, insofern war ich immer froh über die Anfragen. Irgendwann hatte ich mich auch daran gewöhnt, mich selbst abends in den Hauptnachrichten zu sehen. Unser Eindruck war damals: Alles war wichtiger als die Kinder. Also haben wir uns verpflichtet gesehen, als Gewerkschaft, neben den eigenen Interessen auch die unserer Patienten und Patientinnen zu vertreten.

Was sind die größten Herausforderungen, mit denen sich Kinderärzte aktuell konfrontiert sehen?
 Zum einen sind es immer noch die Folgen der Corona-Lockdowns. Nicht wenige Kinder und Jugendliche leiden nach wie vor psychisch darunter, da gibt es vielfältige Auswirkungen, unter anderem Angststörungen und Magersucht. Zum anderen haben viele noch nicht wieder in ihren Rhythmus von ‚vor Corona‘ zurückgefunden, in Sportvereine und Co. Viele haben zugenommen, haben viel weniger Bewegung, das ist

eine Herausforderung für uns als Gesellschaft. Andererseits erwarten wir nach wie vor eine Zuspitzung der Situation, was die Verfügbarkeit von Medikamenten angeht. Da haben wir den Status eines Entwicklungslandes erreicht, das ist wirklich nicht banal.

Ein Versagen von Politik und auch Wirtschaft?
 Auf jeden Fall ist es eine Folge der Globalisierung, auf die wir nicht schnell genug reagiert haben. Wichtig war unter anderem immer die Beitragsstabilität. Als eine Folge davon hat die Pharmaindustrie Deutschland den Rücken zugedreht. Da müssen wir dringend gegensteuern. Und selbstverständlich sind da Unternehmer und Unternehmerinnen gefragt, eine Trendwende mitzugestalten.

Welche Verantwortung sehen Sie bei der Wirtschaft?
 Wir haben unter anderem einen massiven Mangel an Betreuungsmöglichkeiten für Kinder. Da können Unternehmer und Unternehmerinnen von größeren Firmen doch reinspringen und auch noch was fürs Employer Branding tun. Mir ist klar, dass wir auch da einen Mangel an Fachkräften haben, aber da müssen wir kreativer werden, was Aus- und Fortbildung betrifft. Aber es geht ja, siehe etwa die Kita „Twinny Land“ für Kinder von Mitarbeitenden der Zwilling Group in Solingen. Davon würde ich mir noch mehr wünschen.

Was gefällt Ihnen besonders am Bergischen?
 Vermutlich nicht wirklich überraschend: das viele Grün. Aber das ist ja einfach das Herausragende: dass die meisten, die im Städtedreieck leben, gleichzeitig urban und ländlich wohnen. Und das lädt ein zu Spaziergängen oder Radtouren. Mit unseren E-Bikes unternehmen meine Frau und ich wirklich gern Touren, starten am liebsten direkt vor der Haustür, etwa Richtung Lochbachtal.

Ihr Geheimtipp im Bergischen?
 Die grünen Oasen wie das Lochbachtal. Aber auch die Radtrassen sind ein echtes Highlight. Mir hat es vor allem die Sambatrasse angetan, da hat man auch immer wieder schöne Ausblicke.

Das Gespräch führte Liane Rapp.
 Foto: Günter Lintl

Dr. Thomas Fischbach steht öffentlich für die Belange der Kinder ein.

Lobbyist der Kinder

KINDERARZT MIT HALTUNG

Wenn es um die Gesundheit von Kindern geht, ist er der erste Ansprechpartner, auch für die Bundesregierung: Dr. Thomas Fischbach (64), Kinder- und Jugendarzt in Solingen. Und seit acht Jahren Präsident des Berufsverbandes der Kinder- und Jugendärzte BVKJ e. V..

Die letzten Vorbereitungen laufen auf Hochtouren und alle Beteiligten fiebern der Eröffnung entgegen. Am 22. Oktober um 11 Uhr startet im Barmer Schwebodrom offiziell der Betrieb für die Öffentlichkeit. Die neue Attraktion im Wuppertaler Osten dürfte ein absoluter Publikumsmagnet werden. Sie soll einen authentischen Eindruck der Historie während der Phase der Stadtgründung vermitteln. Dafür werden spezielle VR-Brillen und aufwendige Computeranimationen eingesetzt. Virtuelle und echte Welt gehen eine perfekte Symbiose ein, da die Fahrt in einem Schwebbahnzug Nummer 11 aus der ersten Baureihe von 1900 stattfindet. Darin folgt die realitätsnahe Darstellung mittels VR-Brillen den Kopfbewegungen der Gäste. Der Blick fällt auf das Kopfsteinpflaster der Straßen, die Wupper und die alten Gebäude der damaligen Zeit.

„Auf diese Weise wird jeder Besucher die Schwebbahnfahrt ganz individuell erleben“, erklärt Thomas Helbig, Geschäftsführer der Immobilien-Standort-Gemeinschaft Barmen-Werth. Die für die Umsetzung gegründete Schwebodrom GmbH ist eine Tochter der ISG, die das Projekt zusammen mit dem Wuppertal Marketing und vielen weiteren Akteuren entwickelt hat. „Wir sind natürlich stolz auf das Ergebnis und sehr gespannt, wie das Museum bei den Gästen ankommt“, so Thomas Helbig. Für die Umsetzung wurde akribisch auf jedes Detail geachtet. Um einen möglichst authentischen Eindruck zu vermitteln, haben die beauftragte Bielefelder Programmierfirma und ein Spezialstudio aus Düsseldorf hunderte von Bauwerken in 3D nachgebaut.

Dazu kommen Elemente wie Fahrzeuge, Lampen und Schilder. Während der Fahrt durch das Wuppertal des Jahres 1929 werden die Gäste von einem Großvater und seiner Familie begleitet. Für die Sprechrolle konnte der Schauspieler Dietmar Bär gewonnen werden, den viele Zuschauer aus der Kölner Tatortreihe kennen dürften.

Logistische Mammutaufgabe

Auch der Transport des elf Tonnen schweren Schwebbahnzugs in die zusammengelegten Ladenlokale am Werth 96 war eine logistische Mammutaufgabe. Die spektakuläre Aktion im November des letzten Jahres hatte bereits viel Aufsehen erregt. Dafür musste unter anderem der Estrich neu gegossen werden. Mittlerweile sind alle 30 Sitzplätze mit echten Eichenholzbänken montiert. Auch der Bodenbelag, die Decke, Fenster, Rahmen und Holzverkleidungen wurden fachmännisch eingebaut.

Eintauchen in die Historie

Abgerundet wird das Museum durch besondere historische Exponate wie ein großformatiges Modell des Schwebbahngerüsts. Außerdem können die Gäste ein acht Meter langes Schwebbahn-Diorama aus Klemmbausteinen bewundern. „Das ist das größte Modell des Wuppertaler Wahrzeichens dieser Art“, erklärt Thomas Helbig. Die Besucher können bei einer Führung in die Geschichte der Mobilität im Stadtgebiet eintauchen. Diese wird mit einer ebenfalls aufwendigen visuellen Inszenierung erzählt. Verantwortlich dafür ist der Videokünstler Gregor Eisenmann, der bereits das Opernhaus zum 200.

Geburtstag von Friedrich Engels optisch in Szene gesetzt hat. All das soll im Gesamtpaket das Publikum zum Staunen bringen.

„Wir möchten hier der Schwebbahn eine Heimat geben und den Menschen die Visionskraft unseres Wahrzeichens näherbringen“, sagt Wuppertal Marketing-Geschäftsführer Martin Bang. Er freut sich besonders auf den Besuch von Kindern und Jugendlichen. „Das ist gelebte Heimatgeschichte“, findet Bang. Er ist der Ideengeber des Projekts, bei dem das Wuppertal Marketing ab der Eröffnung im Oktober das Tagesgeschäft übernehmen wird. Der Karten- und Gutscheinverkauf ist bereits gestartet.

Text: Eike Birkmeier
Foto: Stefan Fries

Schwebodrom

ZEITREISE INS JAHR 1929

Im neuen Schwebodrom Museum am Barmer Werth können Besucher bald eine virtuelle Schwebbahnfahrt des Jahres 1929 erleben. In einem Original Kaiserwagen soll mit modernster Computertechnik eine audiovisuelle Zeitreise möglich werden.



Thomas Helbig ist gespannt, wie die virtuelle Schwebbahnfahrt bei den Gästen ankommt.

KONTAKT

Zeitreise Schwebbahn GmbH
Geschäftsführer: Thomas Helbig
Werth 94
42275 Wuppertal
post@isgbarmen.de
www.schwebodrom.com

ANZEIGE



HARTMANN DAHLMANN'S JANSEN

„Bauen ist eine Lust, doch nicht selten endet es im Frust.“

Harald Sperling (*1961), Dipl.-Ingenieur

Stefanie Graf, Rechtsanwältin
Fachteam Banken, Finanzen, Insolvenzen

Pia Turek, Rechtsanwältin
Fachteam Bauen, Wohnen, Immobilien

Stein für Stein zum Eigenheim

Durchdachte Planung, solide Finanzierung und fachgerecht Umsetzung sind die Bausteine Ihres Traumhauses.

Doch jedes Haus hat 4 Wände. Bauen Sie sicher – mit juristischer Projektbetreuung.

RECHTSANWÄLTE

Steinbecker Meile 1
42103 Wuppertal
Telefon 02 02 3 71 27-0
Telefax 02 02 3 71 27-45
kanzlei@hd-anwalt.de

www.hd-anwalt.de

Auch viele Fachkräfte aus dem Ausland nutzten die Bergische Expo, um sich zu informieren und beraten zu lassen.



Fachkräfte

TOGETHER WE ARE STARK!

Das war das Motto des Bergischen Fachkräftebündnisses zur Bergischen Expo Anfang September. Zusammen mit Workstadt GmbH hielt die Initiative ein besonderes Angebot bereit.

Das Angebot am Gemeinschaftsstand: ein Informationsgespräch für Fachkräfte aus dem Ausland. In intensiven Gesprächen ging es darum, den Menschen, seine Fähigkeiten, Ideen und Wünsche zu identifizieren. „Wir wollten ermitteln, was den Menschen hinter dem Lebenslauf ausmacht, um zu schauen, wie wir später möglicherweise mit Unternehmen matchen können“, berichtet Josephine Roderburg von Workstadt, einem Start-up, das

Unternehmen und deren ausländische Fachkräfte betreut. Schon im Vorfeld der Bergischen Expo konnten sich Interessierte Gesprächstermine sichern. Innerhalb von wenigen Tagen war der Terminkalender der Kolleginnen von Workstadt voll. Die Fachkräfte sollten einen Lebenslauf einreichen und vorab einen Fragebogen ausfüllen. „Welche Faktoren haben deinen Umzug nach Deutschland primär beeinflusst? In wel-

chem Land wurde der Abschluss erworben? Verfügst du über eine deutsche Übersetzung deines Abschlusses? Welche weiteren relevanten Berufserfahrungen bringst du mit? Was waren deine Verantwortungsbereiche bei der letzten Stelle? Besuchst du derzeit einen Deutsch-Sprachkurs?“ All die Antworten halfen bei den Gesprächen. Spontane Besuche während der Fachkräfte Expo gab es auch. So „überwiesen“ Vertreterinnen und Vertreter

des Fachkräftebündnisses, zu dem auch etwa Jobcenter, Wirtschaftsförderungen und die Regionalagentur Bergisches Städtedreieck gehören, vor Ort Fachkräfte mit Fragen direkt zum Gespräch.

Hochqualifizierte Fachkräfte

Es ging bei den Gesprächen mit den Fachkräften um ein erstes Feedback zum Lebenslauf, es ging auch darum, festzustellen, warum bisher kein Arbeitsverhältnis zustande gekommen ist, ob es in der interkulturellen Kommunikation Probleme gegeben hat, wo und in welchem Umfang ein Arbeitswunsch besteht, ob ein Kita-Platz benötigt wird usw. Die meisten von ihnen sind hochqualifizierte Fachkräfte aus dem IT-Bereich, Softwareentwickler, dabei waren Supply Chain Manager, Metall-Fachkräfte, Mathematiker – viele von ihnen aus der Ukraine, aus Indien oder Spanien. Sie alle brachten umfangreiche Erfahrungen mit. Ihr Alter: 30 bis 60 Jahre – Menschen mit Fähigkeiten, die hier dringend gesucht werden. Der Fachkräftemangel ist zwar auch überregional ein großes Thema, doch im Bergischen Städtedreieck ist er aufgrund der Vielzahl von produzierenden Unternehmen besonders dramatisch.

„Unsere Arbeit auf der Bergischen Expo hat uns viel Erkenntnisgewinn gebracht und uns erstaunt. Was als kleines, erstes Experiment zusammen mit dem bergischen Fachkräftebündnis angedacht war, hat unglaublich gut funktioniert. Sehr viele internationale Fachkräfte haben mit uns in den Beratungsbussen intensive Einzelgespräche geführt, was uns wiederum für unsere Arbeit viel an Information zurückgegeben hat. Ich hoffe, dass wir damit einen kleinen Beitrag zur Internationalisierung der Region beisteuern können“, so Esther König von Workstadt. Die Mitgründerin des Start-ups befasst sich mit der anderen Seite der Beschäftigungsverhältnisse: mit den Unternehmen der Region. Sie sucht den Kontakt zu interessierten Unternehmen und berät sie dazu, wie sie internationale Fachkräfte rekrutieren, onboarden und langfristig binden können. Sie erlebt viele Unternehmen, die zunächst Sorgen bei der Einstellung von Fachkräften aus dem Ausland haben, da oft wenig Wissen und kaum Erfahrungen in den Unternehmen vorliegen. In solchen Fällen gilt es, einfach einmal ein paar Möglichkeiten durchzuspielen: Welche Ressourcen sind schon da? Welche Kulturen und Sprachen sind vorhanden

und in welcher Fachabteilung könnte eine internationale Kraft einfacher starten? Es gibt ausreichend Beispiele, wo sich solche Ansätze als sehr tragfähig erwiesen haben. Um von den Erfahrungen anderer Unternehmen zu profitieren, hat Workstadt die Masterclass internationale Fachkräfte aufgebaut. In unterschiedlichen Modulen werden Unternehmen gemeinsam befähigt, im internationalen Recruiting erste Schritte zu gehen und insbesondere auch die eigene Kultur auf die neuen Herausforderungen auszurichten. Die vielfältigen Transformationsprozesse, die die Region derzeit und zukünftig zu bewältigen hat, werden nicht ohne gut ausgebildete



Der Beratungsbuss bot einen ruhigen Raum für gute Gespräche.

Fachkräfte aus dem Ausland umzusetzen sein. Die Masterclass richtet sich daher an Unternehmen, die in internationale Fachkräfte als weiteren Lösungsansatz investieren möchten.

Im Nachgang zur Bergischen Expo gab es daher eine Zusammenschau. Welche Fachkraft passt möglicherweise zu welchem Unternehmen? Gute Kenntnisse und Empathie für die Menschen und Situation in den Unternehmen bieten die besten Voraussetzungen für ein, erfolgreiches Matching.

„Alle müssen kooperativ an dem Thema arbeiten“

„Die Bergische Expo hat die drängenden arbeitspolitischen Themen im Bergischen Städtedreieck sehr gut und pointiert visualisieren können. Tausende Menschen konnten sich über zwei Tage zu Arbeitsklima und -möglichkeiten im Städtedreieck informieren – eine gute Begegnungsplattform von Arbeitnehmern mit Fachkenntnissen und bergischen Unternehmen“, fasst Oliver Francke, Leiter der Regionalagentur Bergisches Städtedreieck, zusammen.

Die Regionalagentur gehört zum Bergischen Fachkräftebündnis. „Ich glaube, wir konnten mit unserem Angebot auf der Messe dafür sensibilisieren, dass alle beteiligten Institutionen kooperativ an dem Thema arbeiten müssen.“

Die Bergische Expo war ein Beitrag zur „Fachkräfteoffensive NRW“, die das Ministerium für Arbeit, Gesundheit und Soziales gemeinsam mit dem Ministerium für Kinder, Jugend, Familie, Gleichstellung, Flucht und Integration, dem Ministerium für Schule und Bildung sowie dem Ministerium für Wirtschaft, Industrie, Klimaschutz und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen umsetzt.

Das Bergische Fachkräftebündnis ist eine Initiative von arbeitsmarkt- und wirtschaftspolitischen Akteuren im Bergischen Städtedreieck. Dazu gehören:

Agentur für Arbeit Solingen-Wuppertal, Arbeitgeber-Verband von Remscheid und Umgebung e. V., Bergische IHK Wuppertal-Solingen-Remscheid, Bergische Struktur- und Wirtschaftsförderungsgesellschaft mbH / Regionalagentur Bergisches Städtedreieck, Bergische Universität Wuppertal, Deutscher Gewerkschaftsbund (DGB), Jobcenter Remscheid, Jobcenter Wuppertal AöR, Kommunales Jobcenter Solingen, Kreishandwerkerschaft Remscheid, Kreishandwerkerschaft Solingen-Wuppertal, Quallianz e. V., Stadt Remscheid, Vereinigung Bergischer Unternehmerverbände e. V., Wirtschaftsförderung Solingen GmbH & Co. KG, Wirtschaftsförderung Wuppertal AöR

Text: Anette Kolkau
 Fotos: Simon Wierzb

INFO

An dieser Stelle wird regelmäßig über Projekte der Unternehmerregion „Das Bergische Städtedreieck“ berichtet. Verantwortlich für den Inhalt ist die Bergische Struktur- und Wirtschaftsförderungsgesellschaft mbH. Ansprechpartnerin bei Rückfragen: Anette Kolkau, T. 0212 88160667, info@bergische-gesellschaft.de, www.bergische-gesellschaft.de.



Die Sommersonne geht, dafür strahlen die Bäume in herbstlichen Farben – hier in Gräfrath.

Design und Beratung
seit 2000 – wppt.de

Wir sind eine der führenden Designagenturen im Bergischen Land und bieten professionelle Lösungen für Unternehmen aus allen Branchen. Unser Leistungsspektrum: Kampagnen, Kundenmagazine, Social-Media-Werbung, Webdesign, Fotografie, Redaktion und mehr.

Nehmen Sie Ihr Arbeitszeitmanagement in die Hand!

ATOSS STAFF CENTER (MOBILE)

Der mobile Self Services für
Mitarbeitende und Management.



Mit dem ATOSS Staff Center (Mobile) können Sie jederzeit von überall Urlaub einreichen, Saldenstände verwalten, Arbeitszeiten nachtragen, Aufgaben teilen u. v. m.

Klingt verlockend einfach, oder?
Ist es auch. Wir beraten Sie gerne dazu.



Rufen Sie doch mal an:
0212 - 64 50 97 90
Oder besuchen Sie uns online:
www.fourtexx.de/atoss-scm

FOURTEXX®