

bergische **WIRTSCHAFT**

IHK-Magazin für Wuppertal, Solingen und Remscheid

Schwerpunkt
3D-DRUCK

IHK
**EMPFÄNGE IN SOLINGEN
UND REMSCHEID**

Nachgefragt
FELICIA ULLRICH



FOLGERICHTIG



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



MUT FÜR DIE ZUKUNFT

Liebe Leserinnen und Leser,

das Jahr 2023 geht in den kommenden Tagen und Wochen vorüber und wir hoffen, Sie haben Zeit, zur Ruhe zu kommen, zurückzublicken und vorauszudenken. Denn bei allen Herausforderungen, die uns als Wirtschaft begegnet sind und begegnen, ist das ein wichtiger Faktor, der uns Sicherheit gibt in unsicheren Zeiten: Planung.

Die Energiekosten sind weiter sehr hoch, auch im internationalen Vergleich. Für die Wirtschaft ist das ein Problem, gerade im Bergischen. Die Preise haben etwa mit einer unsichereren Weltlage zu tun, mit dem Klimawandel und mit Maßnahmen gegen diesen – auch wenn nicht alle davon sinnvoll und zielführend sind. Das sehen richtigerweise gerade Unternehmen so, die viel Energie verbrauchen, aber deren Produkte für die Energiewende unabhängig sind. Unabhängig davon: Viele der bergischen Unternehmen machen sich mehr und mehr von fossiler Energie unabhängig, suchen Lösungen, die sie selbst in der Hand haben.

Neben diesem unternehmerischen Willen zum Wandel geht es auch um die politischen Rahmenbedingungen, die geschaffen werden müssen, um in solchen Zeiten zu planen. Dass die Energiesteuer für einige Unternehmen zuletzt auf das zulässige Minimum gesenkt wurde, ist ein gutes Zeichen. Es muss mehr passieren, das ist

klar. Daran arbeiten wir als IHK-Organisation unaufhörlich auf allen politischen Ebenen. Dass wir gehört werden, sieht man an solchen Entscheidungen.

Dass Sie als Unternehmerinnen und Unternehmer etwas tun wollen und tun, zeigen die hohen Teilnehmerzahlen bei unseren Veranstaltungen zu Photovoltaik-Anlagen und vor allem die vielen neugebauten Anlagen auf Ihren Firmendächern. Ebenfalls stellen wir fest, dass es mehr Kooperationen gibt zwischen etablierten Firmen und Start-ups, die sich mit Nachhaltigkeit und Kreislaufwirtschaft befassen. Dazu in einer der kommenden Ausgaben mehr.

In der aktuellen Ausgabe befassen wir uns mit einem anderen Thema von dringender Relevanz: Unternehmensnachfolge. Viele Inhaber und Geschäftsführer suchen händeringend eine Nachfolge – und einige finden sie in der eigenen Firma. Die Übernahme durch eigene Mitarbeiter ist eine Möglichkeit, die Firma in gute Hände weiterzugeben. Wir haben uns Beispiele angesehen und mit den Beteiligten gesprochen. Das Titelthema lesen Sie ab S. 14.

Im Schwerpunkt geht es um die industrielle Nutzung von 3D-Druck-Verfahren. Für viele wirkt die Technik noch wie Spielzeug, aber Prof. Arne Röttger von der Bergischen Universität ist überzeugt, dass fast jede Branche profitieren kann – er hat guten Grund dazu. Wir haben mit For-

schern und Anwendern in der Region gesprochen: Lesen Sie dazu alles ab S. 50.

Waren Sie schon einmal in einem alten Bunker? In der Rubrik Auf einen ... waren wir in einem Wuppertaler Bunker, um mit dem Experten Klaus Stein mal nachzusehen, wie ein alter Schutzraum von innen aussieht. Tatsächlich gibt es Führungen durch solche Bunker – andere werden aber auch zu Wohnhäusern umgebaut. Spannende Einblicke ab S. 56.

Wir wünschen Ihnen erst einmal frohe Weihnachten und für das kommende Jahr, dass Sie sicher und hoffnungsvoll planen und mutige Schritte gehen können. Wir im Bergischen wissen, dass es ohne nicht geht und dass wir das können. Alles Gute und viel Erfolg für 2024!

Henner Pasch
Präsident

Michael Wenge
Hauptgeschäftsführer

KURZ NOTIERT

- 06 Zehn Jahre Maschinenbaunetzwerk
- 07 Schulten erreicht Gold-Status für Nachhaltigkeit
- 08 Historische Vereinbarung bei Circular Valley
- 09 Umweltmanagementpreis für Solinger Firma BIA

NACHGEFRAGT

- 10 Felicia Ullrich

KULINARISCHES

- 12 Spunk

TITELTHEMA

- 14 Nachfolge durch Mitarbeiter
- 20 Experteninterview: Andre Scheifers

PORTRAIT

- 26 Fa. Hartmut Gattinger GmbH & Co. KG
- 28 Mozart AG
- 30 Martin Schneider Maschinenfabrik GmbH & Co. KG
- 32 Daniel Knebel

IHK-NEWS

- 34 Ökoprofit: 3.600 Tonnen CO₂ eingespart
- 35 Zwei Wuppertaler Auszubildende als Landesbeste geehrt
- 36 IHKs fordern „mehr Wertschätzung für Wertschöpfung“
- 37 Rheinland-Konjunktur im Abwärtstrend
- 38 Gemeinsam Bauanträge beschleunigen
- 39 Bergische Gastronomen in Sorge um ihre Zukunft
- 42 Empfang der Remscheider Wirtschaft
- 44 Empfang der Solinger Wirtschaft

SCHWERPUNKT

- 50 Additive Fertigung: Schicht für Schicht

REGIONAL

- 56 Auf eine ... Tour im Bunker
- 58 Typisch bergisch: Henning Denkler
- 60 K3: Wissensbrücke nach Fernost

STANDARDS

- 40 Konjunkturelle Entwicklung
- 40 Bekanntmachung
- 40 Jubiläen
- 41 Bekanntmachung
- 41 Insolvenzen
- 62 Ausblick

VERLAGSVERÖFFENTLICHUNG

- 46 Weihnachtssonderveröffentlichung
Tafel Wuppertal e.V.

Titelbild:

Süleyman Kayaalp
Abgebildet:
Sarah und Dylan Knörr



14 Titelthema – Wenn Mitarbeiter die Firma übernehmen – Beispiele aus der Region.



50 Schwerpunkt – 3D-Druck-Verfahren – Wer im Bergischen dazu forscht und wie sie nutzbar sind.



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



10 Nachgefragt – Die Gen Z wird oft pauschal kritisiert, aber Felicia Ullrich weiß, wie die Lage wirklich ist.



12 Kulinarisches – Die Gaststätte Spunk ist eine Hommage an Pippi Langstrumpf.



28 Portrait – Die Mozart AG produziert seit 100 Jahren Klingen.



56 Regional – Auf eine Tour durch einen alten Bunker.

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: 14.300 Exemplare Erscheinungstermin: 7. Dezember 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 01/02.2023
erscheint am 31. Januar 2024

Anzeigenschluss:

10. Januar 2024

Druckunterlagenschluss:

15. Januar 2024

Anzeigenleitung: Simone Schmidt

T. 0202 4296624 · s.schmidt@wppt.de



Marco Horn, Prof. Peter Gust, Anne Gebuhr und Stephan A. Vogelskamp (beide BSW), Hans-Jürgen Alt, Geschäftsführer VDMA Nordrhein-Westfalen, und Dr. Andreas Groß, Geschäftsführer Heinz Berger Maschinenfabrik. Foto: Simon Wierzba

Zehn Jahre Maschinenbaunetzwerk

Was vor zehn Jahren mit einer Handvoll Unternehmen und der Bergischen Universität Wuppertal begann, ist mittlerweile zu einem wertvollen Netzwerk gereift: das Maschinenbaunetzwerk Bergisches Land. Kooperation, Vertrauen, gegenseitige Unterstützung und gemeinsame Organisation von Wisseninput – das ist das, was immer mehr Maschinenbauer an dem Netzwerk schätzen. Bei einem Festakt in Solingen anlässlich des zehnjährigen Bestehens des Maschinenbaunetzwerks wurde bilanziert, aber auch nach vorne geschaut. 2013 schlossen sich ein paar kleinere und größere Unternehmen zum Maschinenbaunetzwerk Bergisch Land zusammen. Vertreten sind seitdem Unternehmen des Maschinenbaus, des Sondermaschinenbaus und spezialisierte Zulieferer.

Austauschen, Synergien ausloten, sich gegenseitig stärken – war schon damals erklärtes Ziel des Netzwerks, in dem es keine Konkurrenz gibt, da jedes einzelne Unternehmen hoch spezialisiert ist.

Im Gegenteil: Bei den Netzwerkabenden wird jeweils einem Unternehmen ein Besuch abgestattet, um voneinander zu lernen.

Prof. Peter Gust, Prorektor an der Bergischen Universität, schlägt im und für das Netzwerk die Brücke zur Wissenschaft und führt mit einigen Mitgliedern seit 2016 eine Vorlesungsreihe zum Sondermaschinenbau durch. „Ich bin der festen Überzeugung, dass wir mit unserem Netzwerk den Mitgliedern noch sehr viel bieten können. Die Vielzahl der Herausforderungen und die Anzahl der Themen, bei denen ‚sich gegenseitig zu helfen‘ Sinn macht, nimmt zu.“

Von 446 Industriebetrieben im Städtedreieck widmen sich 65 dem Maschinenbau. Ein zentraler Industriezweig und ein attraktiver Arbeitgeber im Bergischen Land. Das bestätigten beim Festakt Hans-Jürgen Alt, Geschäftsführer VDMA Nordrhein-Westfalen, und Dr. Andreas Groß, Geschäftsführer Heinz Berger Maschinenfabrik und IHK-Vizepräsident, bei ihren Vorträgen. Bei der Bergischen Struktur- und Wirtschaftsförderungsgesellschaft laufen die Fäden des Netzwerks zusammen. Sie koordiniert das Netzwerk. www.maschinenbaunetzwerk.de

ANZEIGE

Nachhaltige Displayproduktion

digitale Lösungen für Großformatmedien

0202-373 257 50 info@solith.de www.solith.de

solith
kreativ medien

ANZEIGE

Poschen & Giebel

Rohr- & Kanalreinigung | Kanal TV | Entsorgung

**Schnell
Preiswert
Kompetent**

Zuverlässig seit 1910

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

Reinigung
Entsorgung
Dichtheitsprüfung

Schulten erreicht Gold-Status für Nachhaltigkeit

Ecovadis, ein renommiertes Unternehmen für Nachhaltigkeitsbewertungen, hat die Paul Schulten GmbH & Co. KG für ihr vorbildliches Engagement und ihre Erfolge in den Bereichen Umwelt und Soziales mit dem Gold-Status ausgezeichnet. Diese Anerkennung spiegelt das anhaltende Bekenntnis von Schulten zu sozialer Verantwortung und Umweltschutz wider, was bereits seit 2019 zum Silber-Status führte.

Die Ecovadis-Bewertung berücksichtigt verschiedene Kriterien, darunter Umweltauswirkungen, Arbeitspraktiken, ethisches Geschäftsverhalten und Lieferantenbeziehungen. Die Anforderungen von Ecovadis würden von Jahr zu Jahr höher, sodass das Upgrade von Silber auf Gold umso höher einzustufen sei. Oliver Knedlich, Geschäftsführender Gesellschafter bei Schulten: „Der Gold-Status bei Ecovadis ist ein Beweis für unser Engagement für nachhaltige Unternehmensführung. Wir sind stolz darauf, dass unsere Bemühungen anerkannt wurden.“



Oliver Knedlich, Geschäftsführer der Paul Schulten GmbH & Co KG, ist stolz auf die Auszeichnung und die Leistung dahinter. Foto: O. Knedlich

Nach 48 Jahren Abschied vom Taxisteuer

Erich Merken hat nach 48 Jahren in diesem Jahr seine Konzession verkauft und damit sein Taxiunternehmen aufgegeben. Er hat damit womöglich die längste Taxi-Unternehmer-Laufbahn in Wuppertal gehabt. IHK-Verkehrsreferent Christian Bruch hat ihn daher besucht und ihm zu der langen Zeit hinter dem Taxisteuer gratuliert. „So lange im Geschäft gewesen zu sein, ist schon bemerkenswert“, sagte Bruch. Merken, der auch Schausteller ist und den Remscheider Weihnachtsmarkt mitgegründet hat, weiß aus einer langen Historie zu berichten: Er habe 1975 die Konzession gekauft, 1991 mit anderen den Vorstand der Taxizentrale Wuppertal übernommen, 1997 den Datenfunk und 1998 GPS-Nutzung eingeführt. 1994 habe er außerdem „150 Jahre Taxi in Wupper-Tal“ gefeiert – da 1844 die erste Pferdekutschenkonzession in Elberfeld vergeben worden sei. Merken habe noch den Taxischein bis 2024 – da seine Frau eine Taxikonzession hat, könne er noch fahren. Jedenfalls im Notfall.



Gitta Merken und ihr Mann Erich – er ist in diesem Jahr nach 48 Jahren aus dem Taxigewerbe ausgeschieden und hat seine Konzession aufgegeben. Foto: Jens Grossmann

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

Historische Vereinbarung bei Circular Valley



Jan Jambon und Hendrik Wüst haben eine Vereinbarung zur regionalen Zusammenarbeit unterschrieben. Foto: Jan Turek / Circular Valley

NRW-Ministerpräsident Hendrik Wüst sorgte mit seinem flämi-schen Kollegen Jan Jambon für einen historischen Moment beim Circular Valley Forum in der Historischen Stadthalle Wuppertal Mitte November: Die Ministerpräsidenten unterzeichneten die erste Kooperation von zwei Regionen aus zwei Ländern in der Kreislaufwirtschaft. NRW und Flandern werden in den kommenden fünf Jahren Wissen austauschen, Pilotprojekte starten, Fachkräfte ausbilden und gemeinsam Fördermittel beantragen. „Wir wollen vormachen, dass es geht“, sagte Wüst. Nordrhein-Westfalen und Flandern würden zum Kreislauf-Zentrum Europas und sich gemein-sam dafür einsetzen, die Materialkreisläufe „so weit wie möglich“ zu schließen, betonte Jambon. Die Vereinbarung der beiden Nach-barn ist ausdrücklich offen für weitere Länder und Regionen.

Circular Valley ist eine im Sommer 2021 gegründete Initiative, die die Circular Economy voranbringt und die erweiterte Rhein-Ruhr-Region zu deren globalem Hotspot macht. Das Forum ist das Gipfeltreffen der Kreislaufwirtschaft. Entscheiderinnen und Entscheider aus Politik, Wirtschaft, Wissenschaft und Zivilgesell-schaft diskutieren einen Tag lang den Stand der Transformation, Herausforderungen und Lösungen. Zu den Themen dieses Jahr zählten erneuerbare Energien, europaweite Zusammenarbeit, Finanzierung und die Beschleunigung von Genehmigungsverfahren.

Hohe Beteiligung an Unternehmensbefragung

Der Strategieentwicklungsprozess für die Neuausrichtung der Wirtschaftsförderung Wuppertal wurde von Umfragen unter Wup-pertaler Bürgerinnen und Bürgern sowie Unternehmen begleitet. Beide Befragungszeiträume sind nun abgeschlossen.

Das Beratungsunternehmen Lennard & Birner GmbH, das von der Stadt Wuppertal beauftragt wurde, die strategische Neuausrich-tung der Wirtschaftsförderung zu begleiten, zeigt sich zufrieden mit der Teilnahme. Insgesamt wurden 3.800 Unternehmen ange-schrieben und zur Beteiligung eingeladen. Davon haben 792 Unternehmen den Fragebogen ausgefüllt. Die Rücklaufquote beträgt damit knapp 21 Prozent. Das ist laut den Experten von

Lennard & Birner und ihren Erfahrungen aus anderen Kommunen eine überdurchschnittlich hohe Beteiligung.

Oberbürgermeister Uwe Schneidewind, Verwaltungsratsvorsitzen-der der Wirtschaftsförderung, bedankt sich bei den Unternehmen: „Die hohe Beteiligung zeigt, wie engagiert die Unternehmen in unserer Stadt sind.“

Wie die Ergebnisse genau aussehen, wird nun durch das Bera-tungsunternehmen analysiert. Und auch die Bürgerbefragung ist abgeschlossen und wird entsprechend ausgewertet. Anschließend geht der Strategieentwicklungsprozess der Wirtschaftsförderung in die nächste Phase. Auf Basis von Wirtschafts- und Struktur-daten sowie den Umfrageergebnissen werden zunächst Handlungs-felder abgeleitet. Zu diesen werden in den kommenden Monaten Konzepte für konkrete Projekte ausgearbeitet.



Große Freude bei der Solinger Firma: Projektleiter Dr. Felix A. Heinzler (Mitte rechts) und BIA-Geschäftsführer Technologie Dr. Markus Dahlhaus (Mitte links) nahmen den Preis in Berlin entgegen. Foto: BMUV / Christoph Wehrer

Umweltmanagementpreis für Solinger Firma BIA

Der Solinger Automobilzulieferer BIA ist mit dem Umweltmanage-mentpreis des Bundesministeriums für Umwelt, Naturschutz, nuk-leare Sicherheit und Verbraucherschutz (BMUV) ausgezeichnet worden. Das Unternehmen erhielt den Preis in der Kategorie „Beste Maßnahme Umwelt- und Klimaschutz“ für die wirtschaftliche Rea-lisierung einer Palladium-Rückgewinnung im galvanischen Prozess.

Dort kommt das seltene Element in der Vorbehandlung der Kunst-stoffbauteile zum Einsatz, um diese elektrisch leitfähig zu machen. In der Prozesskette wird das Palladium in der Regel über Spülbäder verschleppt und geht bei der anschließenden Aufbereitung der Spülwässer verloren. Dank der Rückgewinnung des Palladiums, kann dieses dem Prozess wieder zugeführt werden. Da der Gewinn-

nungsprozess von Palladium als Rohstoff energieintensiv und mit einem sehr hohen CO₂-Äquivalent belegt ist, kann BIA mit dieser Maßnahme den für eine Neugewinnung von Palladium erforder-lichen CO₂-Ausstoß um rund 25 Tonnen pro Jahr verringern.

Der Leiter der BIA Entwicklung und Prozesstechnik, Dr. Felix A. Heinzler, freute sich über die Würdigung. „Es ist schön zu sehen, dass auch vermeintlich kleinere Maßnahmen Beachtung und Wertschätzung erfahren.“ So sei zwar die Einsparung durch die Palladium-Rückgewinnung im gesamtindustriellen Vergleich eher niedrig, die Auszeichnung zeige aber ein Bewusstsein dafür, dass sämtliche betriebliche Maßnahmen zur Energie- und Ressourcen-einsparung ein wichtiger Baustein zum Erreichen der Klimaziele seien. „Auf die ganze Branche gesehen, summiert sich das Ein-sparpotenzial zudem signifikant“, betont Heinzler. Zusammen mit BIA Geschäftsführer Technologie Dr. Markus Dahlhaus nahm er den Preis in Berlin entgegen.

ANZEIGE

Rückendeckung für Mutter Erde? Mach Druck!

Unsere Druckerei nutzt zu 85% recyceltes Papier, spart Wasser und Energie & entlastet so die Umwelt.

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

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

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

ANZEIGE

ANZEIGE

Wir wünschen unseren Mandanten und Geschäftspartnern ein gesegnetes Weihnachtsfest sowie einen guten Rutsch ins neue Jahr und bedanken uns für das entgegengebrachte Vertrauen

Wir unterstützen Sie!

HLB 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

Felicia Ullrich ist Fachfrau für Azubi-Marketing und -Recruiting. Jährlich verlegt sie mit Prof. Christoph Beck die Studie „Azubi-Recruiting Trends“, die bundesweite Aufmerksamkeit erfährt.

Wie kam es zu Ihren Tätigkeiten und Arbeitsschwerpunkten?
Nach meiner Banklehre und einem BWL-Studium habe ich bei einem namhaften Getränkehersteller gearbeitet und gelernt, wie gutes, pures Marketing funktioniert. 1997, zum 100-jährigen Bestehen, bin ich in den familieneigenen Verlag U-Form in Solingen gewechselt und realisierte in dieser Zeit, dass Demografie für den Arbeits- und Ausbildungsmarkt ein Problem wird. Die Anwerbung von Auszubildenden benötigt nicht nur ein gutes Marketing, sondern auch eine Eignungsdiagnostik, um geeignete Bewerber zu finden. Das erfordert die stete Entwicklung neuer Ideen, was dem Design Thinking entspricht.

Für die Generation Z, die zwischen 1996 und 2010 geboren ist, stehe – so die Klischees – die Arbeit nicht mehr im Mittelpunkt. Sie sei bequem und will einen sinnstiftenden Job. Was hat Ihre Studie dazu ergeben? Menschen sind zufriedener, wenn sie mit ihrer Tätigkeit einen Sinn verfolgen. Sie möchten aber nicht Quartalergebnissen hinterherjagen, sondern Probleme lösen. Wir haben in der Studie abgefragt, aus welcher Generation die Teilnehmer kommen. Die meisten Jugendlichen gehören der Gen Z an, ansonsten sind die Generationen Y und X und wenige Boomer vertreten.

Die Babyboomer sind zwischen 1946 und 1964 geboren, die Menschen der Generation X zwischen 1965 und 1979, und die der Generation Y zwischen 1980 und 1995 ...
Wir haben festgestellt, dass Y und X viel höhere Ansprüche an die Arbeit haben und großen Wert auf ein freies Wochenende, flexible Arbeitszeiten und Home-office legen – anders als die Gen Z. Diese will aber nicht mehr gestresst und ausgebrannt durch die Arbeit sein, wie sie es oft durch ihre Eltern vermittelt bekommen. Zur Kritik an der Gen Z

Darüber hinaus braucht es eine offene Kommunikation, etwa beim Gehalt, der Arbeitszeit und der Familienfreundlichkeit. Das Hinterfragen der (Ausbildungs-)Strukturen ist zentral. Hier hilft es, die eigenen Auszubildenden anzusprechen. Die Überarbeitung von Prozessen ist ebenfalls notwendig: Was nützt ein toller Promo-Stand, wenn Interessenten entweder nicht aktiv angesprochen werden oder wochenlang auf Antworten warten müssen? Warum kann eine Bewerbung nicht so einfach sein wie eine Online-Bestellung? Portale sind häufig auf die Arbeitgeber, jedoch nicht für die Bewerber ausgerichtet. Eine Studie eines großen Jobportals hat ergeben, dass Unternehmen das digitale Recruitment in puncto Ausbildung völlig vernachlässigen, obwohl hier die Fachkräfte der Zukunft geschaffen werden.

Wie unterstützen Sie Unternehmen bei der Suche nach geeigneten Auszubildenden?

Neben der Studie laden wir zu kostenlosen Webinaren ein, etwa zum Onboarding oder zum Recruiting-Prozess. Auch bieten wir Inhalte über unsere Medien sowie einfache, digitale Tools, etwa.

Generation Z

MEINUNG UND FAKTEN

Was macht Ihre Studie zu den „Azubi-Recruiting Trends 2023“ aus?
„Without data it's just an opinion.“ In Bewerbungsprozessen gelten mehr individuelle Glaubenssätze als wissenschaftliche Kriterien. Wir verfolgen mit der Studie den Ansatz, sowohl künftige Auszubildende als auch Verantwortliche zu befragen und aufzuzeigen, wo es Differenzen gibt. Dies ist eine fundierte Grundlage, um gegenüber Verantwortlichen für Veränderungen zu argumentieren.

gehört auch, dass diese unselbstständig sei. Doch wer fährt sie zur Schule oder zum Sport? Wenn wir der Gen Z Verantwortung geben, wird sie diese annehmen.

Was müssen Unternehmen tun, um junge Menschen zu begeistern?
Sie müssen Botschaften senden, die die Probleme der Zielgruppe adressieren. Diese hat etwa große Angst, sich für den falschen Beruf zu entscheiden. Woher sollen sie etwa den Unterschied zwischen Präzisionswerkzeugmechaniker, Anlagenmechaniker oder Mechatroniker wissen? Wir müssen junge Menschen erleben lassen, wozu schon ein „Schnuppertag“ reicht.

wissenschaftlich fundierte Einstellungstests oder ein Ausbildungsmanagement-System an. Weiter unterstützen wir Unternehmen bei der Entwicklung und Umsetzung von Konzepten – von der Anwerbung bis zur erfolgreichen Ausbildung. Dabei fehlt es in Betrieben schon am Essenziellen: Auszubildende brauchen regelmäßig – gutes – Feedback, sonst kündigen sie.

Das Gespräch führte Martin Wosnitza.
Foto: Leon Sinowenka

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



Felicia Ullrich sagt, die Generation Z werde Verantwortung übernehmen, wenn man sie lässt.

ANZEIGE



Wir wünschen frohe Weihnachten und einen guten Rutsch ins Jahr 2024.

Steuerberatung
Unternehmensberatung
Rechtsberatung
w-pk.de



Als Astrid Lindgren in ihrem dritten Pippi-Langstrumpf-Band Ende der 1940er Jahre die junge Protagonistin dem ominösen „Spunk“ nachspüren ließ, rechnete die schwedische Autorin vermutlich nicht mit einer Antwort aus Wuppertal. Und doch: Wer heute nach „Spunk“ sucht, ist dort richtig. Vor 29 Jahren öffnete Andreas Kluczynski im Quartier Ostersbaum an einer prominenten Straßenecke seine Ess-Kneipe und gab ihr den Namen, der seitdem an die kleine rothaarige Kinderbuchheldin erinnert. Für den ehemaligen linksorientierten Autoren des früheren Wuppertaler Magazins „Pippilotta“ und seine Freunde spiegelt das Spunk viele positive Eigenschaften von Pippi Langstrumpf: Toleranz, Großherzigkeit, Gerechtigkeitssinn. Eine gute Portion Abenteuerlust. Lebensfreude.

„Abseits des Mainstreams“

„Ich möchte den Menschen eine Heimat geben“, sagt Kluczynski, der an bis zu sechs Abenden pro Woche immer noch selbst zwischen Tresen, Küche und Tischen umherläuft und seinen Gästen Getränke inklusive Kaffeespezialitäten sowie Speisen serviert. „Abseits des Mainstreams“, hebt der Gastronom hervor. Mode-Drinks wie Wodka-Red-Bull gibt es nicht im Spunk, der Großteil der Kundschaft, etwa zur Hälfte aus der unmittelbaren Umgebung und zur Hälfte von weiter her, bestellt am

liebsten Pils. „Und unsere Schnitzel gehen ganz gut“, sagt Kluczynski, bescheidener als er sein müsste, denn sein Lokal hat eine große Speisekarte: von Suppen und zahlreichen Salatvariationen über Snacks wie Süßkartoffel-Pommes und hausgemachte Frikadelle bis hin zu einer breiten Auswahl an Burger- und Fleischgerichten, Bratkartoffeln mit Spiegelei, Calamari mit Salat und Aioli. Eine zusätzliche Wochenkarte offeriert unter anderem Saisonales und Veganes. „Wir haben gutes Küchenpersonal“, sagt der Inhaber.

Gespür für Atmosphäre

So wenig Worte der Wuppertaler macht, so treffend ist sein Gespür für eine angenehme Atmosphäre. Die hat sich in den fast drei Jahrzehnten bewusst kaum gewandelt. Ein Grund für die hohe Anzahl an Stammkunden, die regelmäßig in „ihrem Wohnzimmer“ zum Karten- oder Dartspielen zusammenkommen. Das Spunk mit seinen 46 Plätzen, der Außenterrasse, den dunkelroten Wänden, goldfarbenen Stuckelementen und dem hölzernen Mobiliar ist ein offener, freundlicher Ort, dem die ausgewählten Memorabilien der Pippi Langstrumpf etwas Freches, gleichzeitig Heimeliges verleihen. Ein eigens kreierter Signature-Longdrink ist nach dem Äffchen „Herr Nilsson“ benannt.

Jede und jeder, unabhängig von Alter und Lebensphase, ist und fühlt sich willkommen.

So sehr, dass in der Kneipe seit Langem nebenbei private Feiern ausgerichtet werden. Zudem wird das Podest, auf dem im Alltagsbetrieb ein runder Tisch steht, immer wieder zur Kleinkunst-Bühne, für Konzerte zum Beispiel oder Comedy. Kabarettisten wie Volker Pispers und Piet Klocke performten dort schon. Anstelle von Eintritt und Gage setzt das Spunk-Team auf Hutspenden. Im Frühjahr gab es die erste große öffentliche Queer-Party – angesichts des Erfolgs steht eine Wiederholung in Aussicht. Und auch der erste Auftritt des B7 Improtheaters könnte ob der Resonanz zum regelmäßigen Event werden. Veranstaltungsorganisation sei schon im Studium Kluczynskis Steckenpferd gewesen, als er in seiner damaligen Funktion als Finanzreferent des Studierendenausschusses Menschen bei Happenings an der Uni Wuppertal zusammenbrachte. Eine eigene Wirtschaft zu eröffnen, war damals ein logischer, dennoch hoch aufragender Folgeschritt gewesen, den der 61-Jährige bis dato nicht bereut. Denn auch heute noch bringt er seine Gäste einander näher und freut sich mit ihnen über schöne Erfahrungen, die sie in seiner Wirtschaft machen. „Mir macht meine Arbeit Spaß. Deshalb will ich ihr noch so lange wie möglich nachgehen.“

Text: Tonia Sorrentino
Fotos: Wolf Sondermann

Spunk
**BEI PIPPI IM
WOHNZIMMER**

„Spunk“ hat der Wuppertaler Andreas Kluczynski sein etwas anderes Lokal im Quartier Ostersbaum genannt – und damit ein Ambiente kreiert, in dem sich seine Gäste seit fast 30 Jahren wie zu Hause fühlen.



Andreas Kluczynski hat dem von Pippi Langstrumpf erfundenen Wort Spunk eine Bedeutung und einen Ort gegeben.



KONTAKT

Spunk
Flensburger Str. 38
42107 Wuppertal
T. 0202 455527
spunk.wuppertal@t-online.de
www.spunk-wuppertal.de

Öffnungszeiten:
Mo. – So. ab 18 Uhr



Tim Breidenbach übergibt seine Firma in zwei Phasen an seinen Mitarbeiter Fabian Düllberg. Breidenbach wollte mit 50 einen klaren Übergabe-Plan haben.

Nachfolge

WENN MITARBEITER ÜBERNEHMEN

Die langfristige Sicherung der Unternehmensführung gehört zu den wichtigsten Themen der Wirtschaft. Nicht immer findet sich eine Lösung in der Familie – doch es gibt ja auch die unternehmensinterne Möglichkeit.

2015 wird es dann ernst. „Es gab zwei Optionen für eine Fortführung des Unternehmens: Verkauf an einen Marktbegleiter oder eine Nachfolge durch Mitarbeiter“, so Christian Kern. Die zweite Variante sollte es werden. Chef und Angestellter setzen sich zusammen und planen die Zukunft. „Geplant war eine Einarbeitung von zehn Jahren. Das wäre die ideale Übergabe gewesen“, so der 38-Jährige. Doch ein Schicksalsschlag macht die Pläne zunichte. Der Unternehmensgründer erkrankt schwer und stirbt. „Ich bin daraufhin sofort in die Geschäftsführer-Position gerutscht“, sagt der Nachfolger. Für ihn sei es ein „Wurf ins kalte Wasser“ gewesen. Zwar habe er sich schon gut ausgekannt im Unternehmen, „doch viele Hintergründe, zum Beispiel steuerlicher Natur, fehlten mir damals noch“. Auch der Kauf wird,

in Absprache mit den Erben, deutlich vorgezogen: „Mit 33 Jahren war ich Eigentümer; vorgesehen gewesen war der Kauf mit 40.“

Bis zu 16 Stunden Arbeit am Tag Trotzdem: Im Rückblick kann sich Christian Kern an keine echten Zweifel erinnern: „Der Markt war gut, die Mitarbeiter waren spitze – ich wollte es unbedingt machen.“ Nach Gesprächen mit einigen Banken ist er in der Lage, die Kaufsumme aufzubringen. Der Wert des Unternehmens liegt vor allem im Kundenstamm. Der Jungunternehmer krempelt die Ärmel hoch. „Häufig habe ich bis zu 16 Stunden gearbeitet, auch samstags.“ Er habe die Firma zwar nicht komplett auf den Kopf gestellt, aber doch viele zentrale Dinge geändert. Sein Motto lautet: „Raus aus dem alten Trott!“ Binnen eines Jahres steigt der Umsatz von 1,4 auf 3,8 Millionen Euro, was allerdings auch mit den Corona-Folgen zu tun hat: Das Unternehmen verkauft unter anderem Headsets, die durch den Homeoffice-Boom reißenden Absatz finden.

Mit nicht einmal 40 Jahren verfügt Christian Kern heute über unternehmerische Erfahrungen, für die andere ein ganzes Berufsleben brauchen – oder sie niemals machen. Seine Geschichte beginnt mit einer Ausbildung zum IT-Systemelektroniker bei Siemens. Im Anschluss fängt er 2005 bei einem Solinger Telekommunikationsspezialisten als einer von vier Mitarbeitern an. Der junge Mann fällt auf durch Ehrgeiz, Kompetenz und Unternehmergeist. Schon nach wenigen Jahren lässt der Gründer und Inhaber durchblicken, dass er sich den Techniker eines Tages durchaus als Nachfolger vorstellen könnte. „Das war aber noch nichts Konkretes“, betont Christian Kern. Ab 2012 absolviert er ein dreieinhalbjähriges BWL-Abendstudium, finanziert vom Arbeitgeber.

Ich habe mir fest vorgenommen, im Alter von 50 Jahren einen klaren Übergabe-Plan zu haben.

Tim Breidenbach

Verkauf an einen Mitbewerber

Zwei Jahre lang geht es so erfolgreich weiter. Dann zieht der Nachfolger die Reißleine. Zwar habe er sehr gut verdient, aber keine Zeit gefunden, die Früchte der Arbeit zu genießen. „Schon zwei Tage Urlaub waren für mich unvorstellbar.“ Im Frühjahr 2021 verkauft er an einen Mitbewerber, der die GmbH als solche erhält. Heute ist Christian Kern, Sprecher der Wirtschaftsuniön Solingen, ein „normaler Angestellter“. Als Senior Consultant ist er für das Käufer-Unternehmen tätig. Damit ist er zufrieden. Die Option, gewisse Anteile am Unternehmen zu halten, waren ihm damals zwar offeriert worden. Doch Christian Kern lehnte ab. Sein Fall ist – bis zum Weiterverkauf – ein Beispiel für sogenannte familienexterne Übergeben. Diese machen nach Angaben

des Instituts für Mittelstandsforschung (IfM) Bonn zwar weniger als 30 Prozent aller Nachfolgeregelungen aus. Doch in Anbetracht der Gesamtzahl hat auch dieser Prozentsatz reichlich Relevanz. Für insgesamt rund 190.000 Unternehmen in Deutschland steht nach den Anfang 2022 veröffentlichten Schätzungen des IfM Bonn bis einschließlich 2026 eine Nachfolge an, weil die Eigentümer aufgrund von Alter, Krankheit oder Tod aus der Geschäftsführung ausscheiden. Das sind rund 38.000 Übergeben jährlich. Fast die Hälfte der Übernahmen werden im Bereich der unternehmensnahen Dienstleis-

Es gab zwei Optionen für eine Fortführung des Unternehmens: Verkauf an einen Marktbegleiter oder eine Nachfolge durch Mitarbeiter.

Christian Kern

tungen stattfinden und über ein Viertel im produzierenden Gewerbe. Dagegen dürfte es, so das IfM, bei Unternehmen, die personenbezogene Dienstleistungen anbieten (etwa Gastgewerbe, Gesundheits- und Sozialwesen und Unterhaltung) sowie im Handel deutlich seltener zu einer Übernahme kommen. Für NRW werden statistisch 54 Übergeben pro 1.000 Unternehmen im genannten Zeitraum erwartet. Für Deutschland insgesamt geben die Wissenschaftler 52 Übergeben an. Steht aus der Familie niemand zur Verfügung, rückt der Unternehmensverkauf an Mitarbeiter in den Fokus. Für den – auch nachhaltigen – Erfolg eines solchen Schrittes betonen Experten immer wieder zwei wesentliche Faktoren: Zeit und Sorgfalt. Tim Breidenbach, Geschäftsführer des gleichnamigen Spezialisten für Schweißtechnik und Arbeitsschutz in Solingen, hat sich diesen Rat ganz offensichtlich zu Herzen genommen: „Da ich im Kollegenkreis einige Male erlebt habe, dass viele ältere Inhaber nicht rechtzeitig den Absprung schaffen, habe ich mir fest vorgenommen, im Alter von 50 Jahren einen klaren Übergabe-Plan zu haben.“

Weg vom Sachbearbeiter zum Chef

Mit Fabian Düllberg, Leiter des Bereichs Schweißtechnik, ist ein Nachfolger aus den eigenen Reihen gefunden. Sein Einstieg war keine Entscheidung von heute auf morgen, eher ein schleichender Prozess. „Ich habe in der Firma als Sachbearbeiter angefangen und mir war klar, dass meine persönliche Entwicklung nicht stagnieren soll“, sagt er. „Nach einigen Jahren in der Sachbearbeitung und einem betriebswirtschaftlichen Studium haben wir uns vor etwa zehn Jahren das erste Mal zusammengesetzt und geschaut, welche weitere Entwicklung für mich in der Firma möglich ist.“ Dieses Gespräch findet seitdem jedes Jahr statt. „Tim und ich haben im Laufe der Zeit festgestellt, dass wir uns sehr gut ergänzen und miteinander arbeiten können. So ist in den vergangenen drei bis vier Jahren auch der Gedanke meines Einstiegs gereift“, so der Nachfolger.

Geplant ist, die Firma in zwei Schritten zu übergeben. Zum kommenden Jahresanfang wird Fabian Düllberg zunächst 20 Prozent übernehmen. Zehn Jahre später sollen dann die restlichen 80 Prozent folgen. „Wir haben uns sehr viel Mühe gegeben, eine faire und für Fabian machbare Lösung zu finden“, sagt Tim Breidenbach. Dafür habe man die Werte der jeweiligen Anteile – auch des Löwenanteils 2034 – bereits fixiert. „Fabian soll ja nicht dafür bestraft werden, dass er sich aktiv an der positiven Entwicklung des Unternehmens beteiligt.“

Umbruch in der Belegschaft in den nächsten Jahren

Fabian Düllberg reizt nach eigener Aussage vor allem die Chance, den Erfolg des Unternehmens in absehbarer Zeit auch in der Hauptverantwortung weiterzuführen. Dabei sind ihm die zahlreichen Herausforderungen durchaus bewusst. „Aus den letzten Jahren wissen wir alle, dass alles, was von außen auf uns zukommt, kaum mehr planbar ist.“ Intern dagegen sei schon jetzt klar, dass man in den nächsten Jahren einen Umbruch in der Belegschaft meistern müsse: „Über die Hälfte unserer Mitarbeiter ist über 50 Jahre alt. Hier wird die große Aufgabe sein, das Team und die Firma zukunftssicher aufzustellen.“ Der designierte Nachfolger rechnet es seinem Vorgänger hoch an, „dass er nicht mit dem Gedanken spielt, die Firma höchstbietend an den nächsten Konzern zu verkaufen. Wir sind ein Familienunternehmen mit fast 50-jähriger Geschichte und setzen extrem viel Energie in Service, Nähe und den persönlichen Kontakt.“ 2007 hatte Tim Breidenbach das Unternehmen selbst durch Kauf von seinem Vater übernommen. „Der Prozess war sicher für mich sehr hilfreich, da ich beide Seiten kenne – die des Käufers und die des Verkäufers“, sagt er. Bei der angepeilten endgültigen Übernahme wird der heutige Geschäftsführer 60 Jahre alt sein. „Ob ich noch ein paar Jährchen in Teilzeit mitarbeite, muss dann Fabian entscheiden.“

„An das Bisherige anzuknüpfen, ohne alles gleich auf den Kopf zu stellen, ermöglicht es, von einer oft soliden Basis das Geschäft weiterzuführen und Veränderungen in wohl dosiertem Maße anzugehen“, nennt Lena Schneider-Ott einen der Vorteile einer Mitarbeiter-Nachfolge. Zusammen mit ihrem Vater Klaus führt sie die Wuppertaler Focus Team KG für Unternehmens-, Organisations- und Personalentwicklung. „Da unsere Arbeit oft auch eine sehr personenbezogene Komponente umfasst, unsere Geschäftsbeziehungen dazu zumeist auf eine lange Historie zurückgehen, sind solche persönlich und auch emotional angelegten Themen insbesondere im Mittelstand und hier im Familienunternehmen ein Thema. Wir reden hier nicht selten über Lebenswerke“, so die Beraterin.

Wir erleben bei vielen Kunden, dass die langfristige Planung zu kurz kommt.

Klaus Schneider-Ott

Nachfolge ergibt sich selten automatisch

Eine Vielzahl von Faktoren – vom mangelnden Interesse bis zum Führungs- und Fachkräftemangel – mache die Nachfolge-Not insgesamt groß. Hinzu kommt eine nicht selten zu späte Auseinandersetzung mit der Herausforderung Nachfolge. „Wir erleben bei unseren Kunden, dass dies leider zu lange eine viel zu geringe Rolle spielt. Da wir eher im Hier und Jetzt leben und meist auch unmittelbare Herausforderungen zu lösen haben, kommt die langfristige Planung häufig zu kurz“, berichtet Klaus Schneider-Ott. Es werde häufig „gehofft“, dass sich die Nachfolge schon ergeben werde – „was natürlich so gut wie nie passiert“.



Zwei Jahre lang brachte Christian Kern das von ihm übernommene Unternehmen intensiv voran. Dann trat er einen Schritt zurück.



Lena Schneider-Ott und ihr Vater Klaus vom Focus Team wissen, dass das Thema Nachfolge emotionsgeladen ist: „Wir reden hier nicht selten über Lebenswerke.“

Finanzierung spielt eine große Rolle

Und selbst wenn potenzielle Kandidaten gefunden sind, gibt es diverse Hürden zu überwinden. Zu den höchsten zähle die Finanzierung, so Klaus Schneider-Ott. „Um hierfür ein praktikables Konzept zu finden, müssen in der Regel neben den bisherigen und künftigen Inhabern auch die Banken mitspielen.“ Zudem gehe es nicht ohne Zugeständnisse von beiden Seiten. Nach Ansicht von Lena und Klaus Schneider-Ott haben Mitarbeitende zwar aus verständlichen Gründen das Interesse, dass das Unternehmen weitergeführt wird. „Sie schrecken aber nicht selten vor dem Schritt in die Selbstständigkeit mit der Übernahme von so großer Verantwortung zurück.“ Ihnen bei gegebener Kompetenz den Weg zu glätten, sie auf diesem Weg zu begleiten und Hindernisse auszuräumen, sei daher eine wichtige Voraussetzung für eine gelingende Übergabe.

In die neue Aufgabe hineinwachsen

„So ist nicht die Frage zu stellen, ob sich geeignet erscheinende Kandidaten eine Übernahme vorstellen können, sondern unter welchen Bedingungen und Voraussetzungen der Schritt in die Selbstständigkeit für sie denkbar erscheint“, meint Lena Schneider-Ott. So sei es unter anderem für interessierte Nachfolger hochattraktiv, nicht sofort allein auf eigenen Beinen stehen zu müssen, sondern in verträglichem Maße in eine veränderte Situation hineinwachsen zu können.

So ähnlich sehen es auch Sarah und Dylan Knörr, beide 37. Sie sind seit vergangenem Frühjahr Gesellschafter und Geschäftsführer von Bürger Albrecht Partner. Das

Die Geschäftsführung war ein großer, aber auch logischer Schritt.

Sarah und Dylan Knörr

Ehepaar hat die Unternehmensanteile des ausgeschiedenen Mitgründers Jens Albrecht übernommen und hält damit jeweils 25 Prozent der GmbH. Mit an Bord ist weiterhin Peter Bürger (59). „Das war uns sehr wichtig. Bereits als Angestellte haben wir die Agentur schon stark geprägt und entwickelt. Wir schätzen das uns entgegengebrachte Vertrauen sehr. Immerhin blickt das Unternehmen auf über 28 erfolgreiche Jahre zurück. Die Geschäftsführung war für uns ein großer, aber auch logischer Schritt.“

Fachlich ergänzt sich das Trio gut. „Wir profitieren von Peters großer Erfahrung, er profitiert von unserer Experimentierfreude im digitalen Bereich. Zudem haben wir drei alle mehr als eine Ausbildung, was uns fachlich sehr breit aufstellt“, schildert Dylan Knörr die Win-Win-Situation für die strategische Marken-Agentur. Beide waren vorher einige Jahre als angestellte Designer für Bürger Albrecht Partner tätig gewesen. Die Arbeit sei durch die Übernahme natürlich nicht weniger geworden. „Doch wir lieben den Job und sprechen auch zuhause viel darüber“, sagt Sarah Knörr. Anfängliche Bedenken, ob das intensive gemeinsame Arbeiten nicht die Beziehung belasten würde, seien längst verschwunden. „Die private Harmonie ist auch nach der Firmenübernahme geblieben“, so Dylan Knörr.

Text: Daniel Boss

Fotos: Süleyman Kayaalp / Leon Sinowenka (S. 16, links)

ERFAHREN SIE MEHR

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



Sarah und Dylan Knörr haben 50 Prozent der Bürger Albrecht Partner GmbH übernommen – für sie ein logischer Schritt.

Wo
**STARKE
WERTE**
die größte
Rolle spielen,

da ist die Volksbank
im Bergischen Land.

So geht Wertschöpfung im Bergischen:
Verbinde Metall mit Respekt, Mut und
Engagement. Seit 100 Jahren das
Familienwerk der multinationalen
HUEHOCO Gruppe. Und wo Werte
noch zählen, entsteht mit einer
Genossenschaftsbank eine
rundum starke Verbindung.



**Volksbank
im Bergischen Land**

Kauf durch Mitarbeiter IN NEUER ROLLE

Andre Scheifers von der IHK, Gründungsberater im hiesigen Startercenter NRW, über den Sprung in die volle Verantwortung.

Herr Scheifers, welche Rolle spielen die eigenen Mitarbeiter bei Überlegungen zur Firmennachfolge?

Wir haben die Antwort auf genau diese Frage einmal im Rahmen einer Unternehmensbefragung ermittelt. Das Ergebnis: Statistisch gesehen hat die familieninterne Nachfolge höchste Priorität. Gerade bei Traditionsbetrieben ist dieser Wunsch verständlich: Die Dynastie soll mit der nächsten Generation fortgeführt werden. Der Verkauf an ein anderes Unternehmen steht laut unserer Umfrage an zweiter Stelle. Und gleich dahinter kommt der Wunsch, dass Mitarbeiter den Betrieb weiterführen.

Wo liegen die größten Vorteile beim Management-Buy-out oder Employee-Buy-out?

Ein großer Vorteil liegt meiner Ansicht nach auf der Hand: Man kennt sich und vertraut sich in aller Regel auch. Der Verkäufer weiß sein Lebenswerk auch künftig in guten Händen. Durch ein bekanntes Gesicht an der Spitze lässt sich zudem unnötige Unruhe in der Belegschaft vermeiden, die oft mit einem Führungswechsel verbunden ist. Der Vorteil für den Käufer ist, dass er das Unternehmen sehr gut kennt. Er kauft also nicht die Katze im zugebundenen Sack. Mit Kolleginnen und Kollegen ist er ebenso vertraut wie mit den wichtigsten Kunden und Lieferanten.

Wo sehen Sie andererseits die größten Herausforderungen?

Wer von der Rolle des Angestellten auf den Chefsessel wechselt, macht einen gewaltigen Verantwortungssprung. Von jetzt auf gleich gibt es keine Vorgesetzten mehr, man ist allein für sein Handeln und die Folgen verantwortlich. Hinzu kommt das erhöhte Risiko, etwa in Haftungsfragen. Dessen muss man sich bewusst sein. Auch die eigene Familie muss es mittragen, wenn Mutter oder Vater plötzlich ein höheres Arbeitspensum hat. Unternehmerinnen und Unternehmer sind nicht selten auch am späten Abend und am Wochenende gefragt. Wenn eigenes Geld im Unternehmen steckt, ist die Bereitschaft natürlich besonders hoch, Zeit und Herzblut zu investieren.

Wie ist der Wechsel vom Kollegen zum Chef einzuschätzen?

Das ist ebenfalls ein nicht unkritischer Aspekt. Es ist wichtig, die neue Rolle anzunehmen. Das bedeutet natürlich nicht, dass Diskussionen auf Augenhöhe, ein kollegialer Umgangston etc. passé sind. Aber es liegt in der Natur der Sache, dass die Geschäftsführung auch mal Entscheidungen treffen muss, die nicht jedem gefallen. Wer sich nur Freunde machen will, dürfte es extrem schwer haben. Führungsqualitäten zu entwickeln, ist daher eine zentrale Aufgabe für frischgebackene Unternehmer.

Ehe es soweit ist, muss Geld fließen.

Nicht selten geht es dabei um Summen, die man nicht in der Portokasse hat. Pauschal gefragt: Wie schwierig sind Übernahme-Finanzierungen?

Das ist natürlich von jedem Einzelfall abhängig. Auf jeden Fall kann man sagen, dass an der Finanzierung immer auch Übernahmen scheitern. Ohne das nötige Eigenkapital von, sagen wir, mindestens

20 Prozent machen Bankgespräche in vielen Fällen gar keinen Sinn. Hinzu kommt die aktuelle Zinssituation. Sie macht nicht nur Häuslebauern in spe das Leben schwer. Weitere Herausforderungen für angehende Unternehmer sind die hohen Energiepreise, die Inflation sowie Auflagen in Sachen Klimaschutz und Nachhaltigkeit.

Was raten Sie Unternehmen, bei denen eine Übernahme durch Mitarbeiter im Raum steht?

Man sollte sich unbedingt beraten lassen. So bieten wir als Bergische IHK zusammen mit der Steuerberaterkammer Düsseldorf regelmäßig Nachfolgespräche an. Dieses Angebot gilt übrigens auch für andere Nachfolge-Varianten. Es ermöglicht einen neutralen, objektiven Blick auf die Sachlage und gibt Empfehlungen für die weiteren Schritte. Für die interne Diskussion zwischen Verkäufer und potenziellem Käufer ist es zudem ratsam, den Steuerberater des Unternehmens schon früh mit an den Tisch zu holen. Er oder sie kennt die relevanten Zahlen schließlich am besten. Eine Nachfolgeregelung ist kein Sprint, sondern ein Marathon. Doch im besten Fall lohnen die Mühen und beide Seiten profitieren. Nicht zu vergessen ist der gesellschaftliche Aspekt: Jedes erfolgreiche Unternehmen, das bestehen bleibt, ist ein Gewinn für den Standort.

Das Gespräch führte Daniel Boss
Foto: Süleyman Kayaalp

Andre Scheifers rät, den Steuerberater früh zu Gesprächen über eine Übernahme hinzuzuziehen.



ATHLETISCHE IDEE?

Kompetent und engagiert bringt Stavro Petri Menschen und Unternehmen in Bewegung – nicht nur in seinen EMS-Studios. Mit Liebe zum Sport und großer Begeisterung für eine gesunde Lebensweise, geht der Personal Trainer gemeinsam mit seinen Kundinnen und Kunden ambitionierte Ziele an. Er selbst ist aktiver Triathlet und weltweit als Botschafter für Wuppertal unterwegs.

yeahsport.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



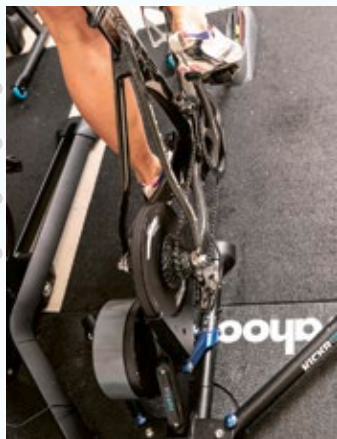
Sparkasse
Wuppertal



ZIELE PERSÖNLICH NEHMEN!



Von Triathlon-Training bis Firmenfitness: YEAH!Sport steht für weit mehr als die stadtbekannten EMS-Studios. Inhaber Stavro Petri sieht sein Unternehmen als ein umfangreiches Konzept, das verschiedene Bereiche aus Sport, Fitness und Wohlbefinden miteinander kombiniert. Mit seinem Team bietet der Personal Trainer seinen Kundinnen und Kunden eine 1:1 Athletik-Betreuung – ausgerichtet nach individuellen Wünschen und Zielen.



Warum wird man „Personal Trainer“?
Ursprünglich habe ich BWL studiert und war auf bestem Weg, Steuerberater zu werden. Dann merkte ich, dass mir der Schreibtisch allein nicht reicht. Kontakt, Austausch, Bewegung – all das hätte mir gefehlt. Da ich Sport liebe, habe ich mich 2002 als Personal Trainer selbstständig gemacht. Gegen den Willen meiner Familie.

Welche Vorbehalte gab es?
Zum einen wünschten sich meine Eltern, dass ich einen „vernünftigen“ Beruf mache. Zum anderen hatten sie Zweifel, dass man vom Personal Training gut leben kann – schließlich war die Branche damals noch in der Entwicklung. Nachdem der Berufsstart gut klappte, waren sie schnell überzeugt.

Man sieht Sie oft in den Medien – gewissermaßen als sportlichen Repräsentanten für Wuppertal ...
... ich mag die Menschen, die Natur und die Umgebung hier. Deshalb werbe ich gerne für Wuppertal. Hinzu kommt, dass ich aktiv im Triathlon tätig bin. Da kommt man einfach viel rum.

Welcher war Ihr letzter Triathlon?
Das war ein halber Ironman auf Mallorca. Gott sei Dank habe ich davon keinen Muskelkater mehr. Denn aktuell bereiten wir uns für einen Triathlon in Cozumel vor. Dort in Mexiko werde ich gemeinsam mit meiner Verlobten und Geschäftspartnerin Melanie an den Start gehen. Auch Kundinnen und Kunden werden uns begleiten.

Wie bereiten Sie Ihre Kundschaft auf solche Herausforderungen vor?
Wir starten mit einer Analyse. Dazu gehören Leistungsdiagnostiken mit gewissen Daten. Daraufhin definieren wir ein Ziel. Auf dieser Basis erarbeiten wir einen Trainingsplan, der, bei der Zielformulierung „Ironman“, 12 Monate Vorbereitung umfasst. Nach diesem Plan wird konsequent gearbeitet und gemeinsam trainiert.

Geht es darum, „nur“ anzukommen oder um eine gute Platzierung?
Das ist unterschiedlich. 2022 hatten wir auch jemanden, den wir auf einen Sieg vorbereitet haben. Andere haben auf eine Hawaii-Qualifikation hingearbeitet –

das ist nicht weniger ambitioniert. Es gibt auch Menschen, die einfach mal einen Marathon laufen wollen. Ein anderes Beispiel ist ein Kunde, der über 100 kg abgenommen hat und sich daraufhin das Ziel gesetzt hat, einen Triathlon zu bestreiten – auch das haben wir gemeinsam geschafft.

Sie bieten Training rund um Ausdauersport und sind sportlicher 360-Grad-Dienstleister.
Das kann man so sagen. Wir sprechen leistungsorientierte Personen aus dem Bereich Triathlon oder Ausdauersport an. Hinzu kommen Gesundheitssportlerinnen und -sportler, die durch eine gezielte Ernährungs- und Bewegungsbetreuung an Gewicht verlieren und einen gesunden Lebensstil erlangen möchten. Im Rahmen des betrieblichen Gesundheitsmanagements arbeiten wir direkt mit Unternehmen zusammen. Hier machen wir Mitarbeitende fit und schaffen Mehrwert im und für den Joballtag. Dafür nutzen wir auch unsere vier EMS-Studios.



Sport-Studios kosten Miete. Es bedarf viel Equipment. Wie läuft die Zusammenarbeit mit der Sparkasse Wuppertal ab, wenn es um Ausdauer-Training, Stoffwechselanalyse oder eben EMS geht?
2008 bin ich auf die Elektronische Muskelstimulation gestoßen und wollte Studios eröffnen. Mit dieser Idee bin ich auf meinen damaligen Firmenbetreuer zugegangen und musste zunächst Überzeugungsarbeit leisten. Nachdem die Sparkasse Wuppertal festgestellt hat, dass die prognostizierten Ziele erreicht wurden, hat sie mich bei der weiteren Expansion sehr unterstützt. Eine tolle Zusammenarbeit.

Trainieren Mitarbeitende der Sparkasse Wuppertal bei Ihnen?
Tatsächlich ja. Mein Firmenbetreuer trainiert seit Jahren regelmäßig EMS. Wir haben sogar einen Firmenvertrag,

sodass alle Mitarbeitenden zum Firmentarif bei uns trainieren können. Viele nehmen das regelmäßig wahr.

Wie sieht denn hier die allgemeine Entwicklung aus?
Firmenfitness ist wichtig. Endlich erkennen das auch deutsche Unternehmen: Der Krankenstand kann verringert und die Leistungsfähigkeit der Mitarbeitenden gesteigert werden – das ist ein Lernprozess, der gerade stattfindet.

Steigt mit wachsender Individualisierung auch der Bedarf nach Personal Training?
Definitiv. Früher hielten mich einige Leute mit meinem Vorhaben der Selbstständigkeit als Personal Trainer für verrückt. Damals galt es als „Training der Reichen und Schönen“. Heute leistet sich das zunehmend auch der „normale Bürger“. Dies liegt daran, dass immer mehr Leute ein echtes Gesundheitsbewusstsein entwickeln. Dieser Trend hält an.

Viele glauben, dass Personal Trainer ein leichter Job ist.
Da widerspreche ich entschieden. Es geht darum, den inneren Antrieb und die Leistungsfähigkeit einer anderen Person zu erhöhen. Hauptfaktor dafür ist die Motivation. Das mentale Training und die mentale Unterstützung sind also über das reine sportliche und die Ernährungsbetreuung hinaus ein wichtiger Baustein und anspruchsvolle Arbeit. Das wird oft unterschätzt.

Es gehört also mehr dazu, als nur gemeinsam zu Joggen?
Auf jeden Fall. Wir bereiten unsere Termine intensiv vor und intensiv nach. Außerdem müssen wir uns auf jede Kundin und jeden Kunden neu einstellen und einlassen – bei jeder Trainingseinheit. Ich persönlich habe ein Büchlein, in das ich alles schreibe, was mir bei einer Einheit aufgefallen und wichtig ist. So kann ich im kommenden Termin darauf eingehen und daran arbeiten.

Was dürfen wir in Zukunft geschäftlich von Ihnen und YEAH!Sport erwarten?
Natürlich entwickeln wir uns im Triathlon immer weiter. Aber in allen Bereichen orientieren wir uns an dem, was der Markt fordert. Online-Training ist ein aktuelles Beispiel dafür. Dann gibt es die Personal Trainingscamps, die wir neu konzipiert haben. Hier geht es darum, Kundinnen und Kunden gemeinsam, intensiv und in anderen Locations coachen. Das wird sehr gut angenommen.

Wie läuft so ein Camp ab?
Mit einem kooperierenden Reisebüro organisieren wir dies mehrfach im Jahr. Das Trainingsprogramm stellen wir vorab zusammen und haben vor Ort ein komplettes Gerüst, das trainiert wird.



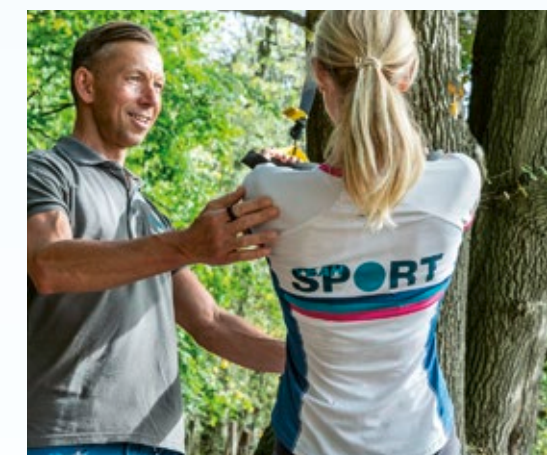
Viele Bestands-, aber auch Neukundinnen und -kunden nutzen das.

Das heißt also, man bucht beispielsweise eine Woche Spanien mit Lauftraining?
Genau. Soeben haben wir für ein Unternehmen eine Marathonvorbereitung mit über 30 Mitarbeitenden gemacht. Wir sind gemeinsam nach Mallorca geflogen, um sie vorzubereiten. Die Teilnehmenden hatten sich ganz unterschiedliche Distanzen als Ziel gesetzt.

Was haben Sie selbst persönlich oder sportlich demnächst vor?
Persönlich werde ich bald heiraten. Sportlich sind für 2023 zunächst Mitteldistanzen, bzw. halbe Ironmans geplant – und, sollten wir uns wieder qualifizieren, möchte ich natürlich gemeinsam mit Melanie auf Hawaii starten.

Welche Platzierung muss man für die Hawaii-Qualifikation erreichen?
Frauen müssen in ihrer Altersklasse Platz eins oder zwei erreichen. Bei den Männern muss ich unter die ersten acht von ca. 400 Startern kommen. Oder anders gesagt: Um in Hawaii starten zu dürfen, muss man zu den besten 2 % seiner Altersklasse gehören.

Wir wünschen Ihnen beiden viel Erfolg!
Herzlichen Dank, gemeinsam schaffen wir das!





Carsten (links) und Jochen Gattinger zeigen ein dickwandiges Rohrstück und eine Muffe aus Kunststoff mit 225 Millimetern Durchmesser.

Pool- und Industrie-Spezialist

GROSSE GRÖSSEN FÜR DIE INDUSTRIE

Die Firma Gattinger gilt als gefragter Spezialist für Industrieanlagen und Technik rund um Heizung, Klima, Sanitär und Schwimmbad. Kunden vertrauen auf das Know-how und die jahrzehntelangen Erfahrungen des Teams.

Alles einige Nummern größer als vergleichbare Produkte aus dem Einzelhandel: Die Mitarbeiter des Remscheider Unternehmens Gattinger GmbH & Co. KG arbeiten überwiegend im XXL-Bereich. Das verrät ein Blick in die große Lagerhalle des Betriebs für Industrieanlagen, Heizungs-, Sanitär-, Klima- und Schwimmbadtechnik im Industriegebiet Ueberfeld. Rohre, Muffen und Verbindungsstücke mit

großen Durchmessern liegen dort zum Einbau parat. Während die meisten Betriebe im Bereich Klima, Heizung und Sanitär Rohre mit Durchmessern von bis zu 54 Millimetern einbauen, kommen bei Gattinger Rohrdurchmesser bis zu 450 Millimeter (Deutsche Norm 400) zum Einsatz. „90 Prozent unserer Kunden kommen aus dem Industriebereich, wo solche Rohrgrößen normal sind“, sagt Carsten Gattinger.

Firmenstart als Pool-Spezialist
Der gelernte Industriekaufmann führt seit 2009 gemeinsam mit seinem Bruder Jochen Gattinger das von ihren Eltern, Hartmut und Helga Gattinger, 1969 gegründete Unternehmen in zweiter Generation. Zu den 25 Mitarbeitern gehören auch beide Söhne der Geschäftsführer. Sie wurden im Unternehmen ausgebildet, einer hat seinen Meisterbrief bereits in der Tasche, der andere plant eine Ausbildung zum Meister. Als Fachbetrieb für Schwimmbadtechnik habe ihr Vater begonnen und später Industrieanlagen als zweites Standbein aufgebaut. Ein bewährtes Verfahren aus der Schwimmbadtechnik übertrug der Gründer damals auf den

Industriebereich. Als Poolexperte wusste er, dass viele Einlaufdüsen eine Algenbildung im Wasser verhindern. Dieses Prinzip könnte auch bei anderen Flüssigkeiten nützlich sein, so seine Idee. Das Öl innerhalb der Abschreck-Becken etwa, in denen glühend heiße Schmiedeteile gekühlt werden müssen, wird durch viele Düsen und Quirle auf ähnliche Weise verwirbelt und die Temperatur somit überall im „Tauchbad“ angeglichen. „Hirschgeweih-Verrohrung“ nannte Hartmut Gattinger diese Technik, die er erfolgreich in vielen Industriebetrieben einbaute.

Das Fachunternehmen betreut seit Jahrzehnten weltweit Kunden aus der Lebensmittel und Metall verarbeitenden Industrie, dem Maschinenbau, der Rüstungsindustrie und auch Heizungshersteller sowie Automobilzulieferer. Alles rund um Umbau, Wartung und Service von der Fehlersuche bis hin zur besten Lösung, von der Planung einer neuen Anlage bis hin zur Fertigstellung – und Technik rund um Heizung, Klima, Sanitär und Schwimmbad gehören zum Leistungsumfang, sowohl im Sanitär- als auch im Heizungsbereich. „Wir wollen die beste Lösung für

die Kunden. Für sie haben Sicherheit, Garantie und Kulanz hohe Priorität“, sagt Jochen Gattinger, der als Meister für den Technikbereich zuständig ist. Nach Vorgesprächen geht es an die Planung: Was ist machbar? Was rentabel? Was sinnvoll? So habe man etwa für einen Remscheider Industriebetrieb die erste Wärmerückgewinnungsanlage in NRW geplant und gebaut. Abwärme wird sinnvoll genutzt, Energiekosten werden gesenkt.

Bereitschaftsdienst wird vorausgesetzt

Bei Defekten im Rohrleitungssystem eines Industriebetriebs führt ein Produktionsstillstand schnell zu hohen Verlusten. „Wer bei uns arbeitet, muss bereit sein, auch mal nachts zum Kunden zu fahren“, sagt Jochen Gattinger. Von Vorteil sei, dass sich die Mitarbeiter bei Stammkunden bestens auskennen. Im Industriebereich werden zudem besondere Kompetenzen vorausgesetzt. „Wir haben etwa die Zulassung für Schweißarbeiten bei Rohren bis 323 Millimetern. Die Schweißblehrgänge müssen alle zwei Jahre wiederholt werden“, sagt Carsten Gattinger.

„Wir bekommen viele Anfragen aus der Industrie“, so Jochen Gattinger. Auch ohne Werbung. Expandieren? Es sei schwierig, Bewerber für die Ausbildung zum Anlagen-Mechaniker für Sanitär, Heizung und Klimatechnik zu finden – trotz einer Übernahmegarantie nach Gesellenprüfung und leistungsorientierter Bezahlung. Außerdem bremsen fehlende Optionen für eine räumliche Ausweitung am Standort Expansionspläne aus. „Wir brauchen eigentlich jetzt schon eine weitere Halle“, sagen die Geschäftsführer unisono.

Text: Sólveig Pudelski
Foto: Günter Lintl

KONTAKT

Fa. Hartmut Gattinger GmbH & Co. KG
Auf dem Knapp 40
42855 Remscheid
T. 02191 663866
info@gattinger.de
www.gattinger.de

ANZEIGE

Die neue Talwärme



Jetzt auf die neue Talwärme umstellen – und schon ab Januar 2024 von stabilen und attraktiven Fernwärme-Preisen profitieren.



Nachhaltig.



Planbar.



Verlässlich.

www-online.de/talwaerme

WIR SIND WEGBEREITER **WSW.**

Es war im wahrsten Sinne des Wortes ein klingender Name, der das Unternehmen in der ersten Hälfte des letzten Jahrhunderts bekannt gemacht hat und heute noch prägt. Die Mozart Rasierklinge begründete den Erfolg des Bergischen Traditionsbetriebs, der damals noch Steinbrück und Drucks hieß. In den 1990er Jahren wurde daraus der heutige Firmenname. Die Mozart AG ist nach wie vor ein weltweit führender Hersteller für hochpräzise Schneidwerkzeuge.

Die technischen Klingen werden in vielen Bereichen im Handwerk und in der Industrie eingesetzt. Dazu gehören unter anderem Trapez- und Hakenklingen für Profi-Bodenleger, Abbrech- und Schaber-

Photovoltaik und Dämmung: Investitionen in Nachhaltigkeit

„Wir sind uns der langen Firmentradition und der daraus resultierenden Verantwortung für unsere 130 Mitarbeiter sehr bewusst“, betont Sebastian Schlipkötter. Daher wird auch im Jubiläumsjahr weiter nach vorn geschaut.

Das Unternehmen hat in den vergangenen Jahren bereits viel bewegt. Unter anderem wurde in eine große Photovoltaikanlage und in Dämmmaßnahmen investiert, um möglichst unabhängig von fossilen Energieträgern wie Gas zu werden. „Der Wille zur Veränderung ist da und wir sind bereit, große Hebel in Bewegung zu setzen“, erklärt Thorsten Birk.

Durch die Vielseitigkeit unserer Anwendungen sind wir breit aufgestellt und relativ krisensicher.

Sebastian Schlipkötter

gentyps. Auch speziell angepasste Griffe für Schneidwerkzeuge werden auf Kundenwunsch konstruiert und zur Marktreife gebracht. „Diese Flexibilität, auch kurzfristig auf wechselnde Marktanforderungen zu reagieren, zeichnet uns aus. Wir arbeiten daher kontinuierlich daran, unsere Stärken gezielt und strukturiert auszubauen“, sagt Thorsten Birk.

Bürokratische Hürden und Vorgaben

Die Mozart AG bleibt in der Region fest verwurzelt. „Abwanderung ist für uns kein Thema“, betont Sebastian Schlipkötter. Gleichwohl kritisiert er deutlich die zunehmenden bürokratischen Hürden und Vorgaben hierzulande, die einem mittelständischen Unternehmen das Leben schwer machen. „Das kostet sehr viel Zeit und Energie, die wir lieber in die Arbeit für unsere Kunden investieren würden“, so Schlipkötter. Das neue Lieferkettengesetz und noch striktere Datenschutzvorgaben seien dafür nur einige Beispiele. Auch die Energiewende könne nicht von heute auf morgen umgesetzt werden. „Wir haben natürlich Verständnis für Transformationsprozesse und möchten unseren Teil dazu beitragen“, sagt Thorsten Birk. Idealismus und Realität müssten dabei aber abgleichbar bleiben.

Text: Eike Birkmeier
Foto: Leon Sinowenka

KONTAKT

MOZART AG
Schmalzgraben 15
42655 Solingen
T. 0212 22090
info@mozart-blades.com
www.mozart-blades.com

Industrieklingen

MEHR ALS NUR KLINGEN

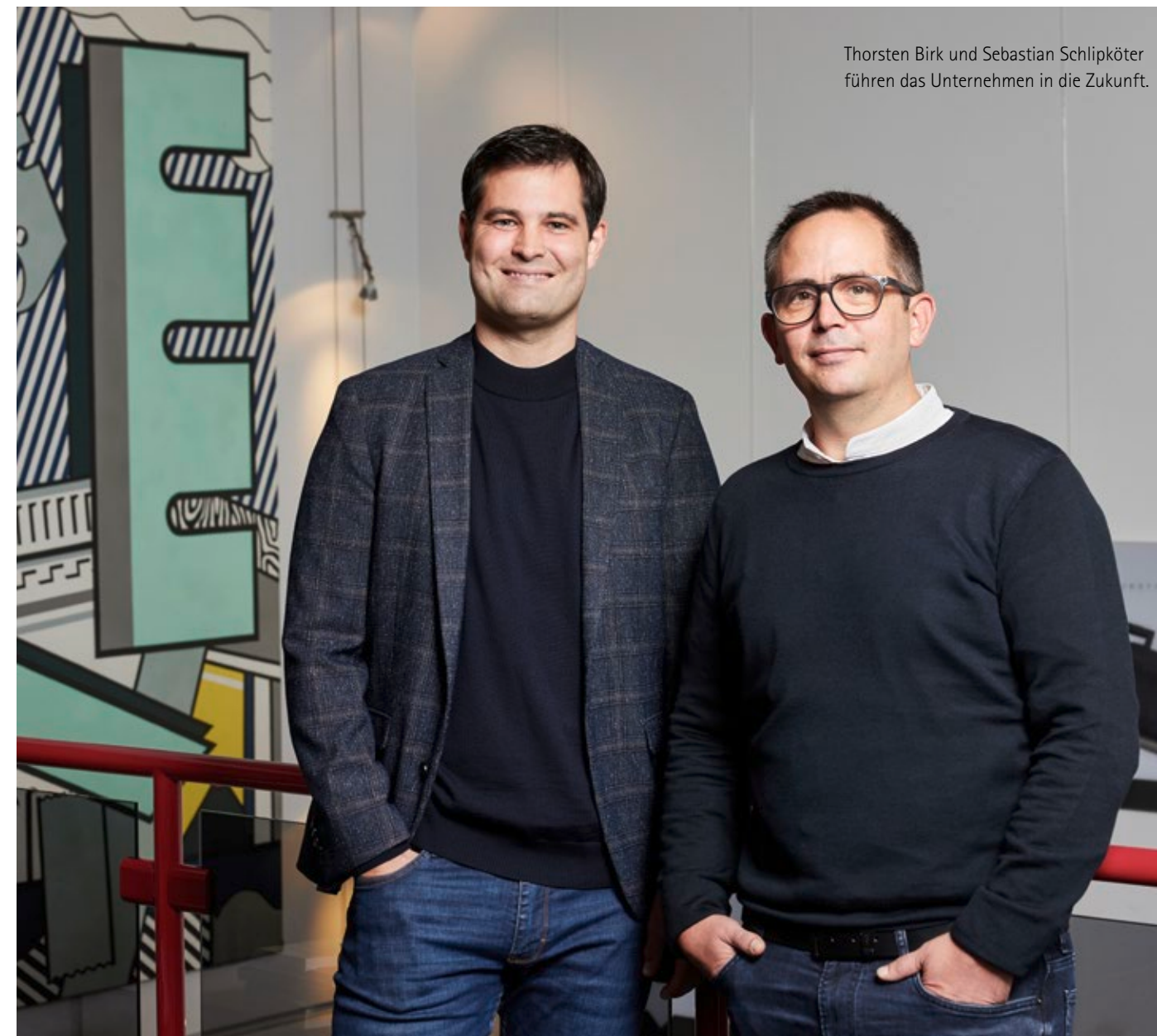
In Solingen ist die Mozart AG seit 100 Jahren eine feste Größe. Das Unternehmen fertigt feinste Industrieklingen, die in mehr als 60 Ländern Verwendung finden. Mehr als 100 Millionen der rasiermesserscharfen Produkte laufen hier pro Jahr vom Band.

klingen für Maler sowie Präzisionsmesser für die Kunststoffindustrie. Dazu kommen speziell gefertigte Klingen für die Faser- und Vliesstoffverarbeitung, Klingen zum Schneiden von Folien und Filmen und eine Vielzahl von Sonderklingen für kundenspezifische Spezialanwendungen.

„Wir verstehen uns als Problemlöser für unsere Kunden“, sagt Vorstandsvorsitzender Sebastian Schlipkötter. Er führt das von seinem Urgroßvater gegründete Familienunternehmen in der vierten Generation. Sein Vater Dr. Michael Schlipkötter hatte zuvor über 40 Jahre die Firma geleitet und bleibt der Mozart AG als Mentor erhalten. Komplettiert wird das Führungsteam vom technischen Vorstand Dr. Thorsten Birk.

Hohe Wertschöpfungstiefe und Mitarbeiterkompetenz

Auch bei der Produktion bemüht sich das Unternehmen mit einem Jahresumsatz von rund 15 Millionen Euro weiterhin darum, in der Klingenbranche Maßstäbe zu setzen. Eine hohe Mitarbeiterkompetenz sorgt dafür, dass beim fein abgestimmten Prozess vom Stanzen, Härten, Schleifen und Verpacken alles reibungslos läuft. Wichtig ist der Mozart AG zudem eine hohe Wertschöpfungstiefe. „Durch die Vielseitigkeit unserer Anwendungen sind wir breit aufgestellt und relativ krisensicher“, sagt Sebastian Schlipkötter. Die Palette reicht von einzelnen Prototypen, die mit dem Laser gefertigt werden, bis zu millionenfachen Stückzahlen eines Klin-



Thorsten Birk und Sebastian Schlipkötter führen das Unternehmen in die Zukunft.

ANZEIGE



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

building excellence
goldbeck.de





Maschinen und Pressen sind Berufung für Christoph Schneider, Annemarie Raupach und Thomas Schneider.

Sondermaschinenbau

PRÄZISION FÜR WERKSTÜCKE

Seit 75 Jahren bietet MSM Solingen Maschinen und Pressen in Einzelteilerfertigung und Kleinserien an. Ein weiteres Standbein: Die Produktion von Spezial-Lastaufnahmemitteln.

Als „Berufung“ empfindet Geschäftsführerin Annemarie Raupach das, womit sie sowie ihre zwei Brüder ihr Geschäft betreiben und auch schon ihr Vater Ulrich Schneider und ihr Großvater Martin Schneider als Ingenieure den Betrieb aufgebaut hatten: mit dem Bau individueller Maschinen und Pressen. Großvater Martin Schneider gründete 1948 die Firma Martin Schneider Maschinenfabrik (MSM), nachdem er während des Zweiten Weltkrieges bei „Kieserling & Albrecht“ in Solingen gearbeitet hatte. In seiner Zeit bei Kieserling hatte er mitbekommen, dass benachbarte Solinger Schneidwaren-Betriebe immer wieder Probleme mit ihren Antriebsmaschinen hatten und entweder neue Dampfmaschinen oder zumindest Ersatzteile benötigten. Sowohl die Maschinen als auch einzelne Bauteile gab es nicht so ohne weiteres auf dem Markt zu kaufen. Und so spezialisierte sich der gelernte Maschinenbauer auf den Sondermaschinenbau. Im Laufe der Jahrzehnte kam der Bau von Hebe- und Lastaufnahmemitteln hinzu – meist in Einzelteilerfertigung oder Kleinserien.

Schnelle Sonderlösungen
 Heute leitet Annemarie Raupach zusammen mit ihren Brüdern Thomas und Christoph Schneider das mittelständische Unternehmen, das auf der Grenze zwischen Mittelgönrath und Merscheid nicht weit des Hauptsitzes von Walbusch liegt. Der eine Maschinenbauingenieur, der andere Techniker, sie Kauffrau, teilen sie sich die anfallenden Aufgaben. „Wenn bei uns das Telefon klingelt, benötigt der Kun-

Wir arbeiten auf den Tausendstel Millimeter genau.

Annemarie Raupach

de am anderen Ende meist schnelle Hilfe, denn gegebenenfalls droht ihm ein teurer Produktionsausfall“, erklärt die 52-Jährige. Das, was dann bei MSM Solingen so schnell wie möglich teils erst entwickelt und konstruiert, dann produziert wird, ist fast immer eine Sonderlösung.

Werkstücke bis zu zehn Tonnen
 Gerade liegen die fertig lackierten Teile für ein solches Einzelstück, das für ein Solinger Unternehmen der Metallverarbeitung gefertigt wird, in einer der großen Hallen zur Endmontage bereit. Mit der 5-Achs-CNC-Fräsmaschine „Sigma Flexi 7“ können Werkstücke mit bis zu 700 Millimeter Breite bearbeitet werden, solche von maximal 2.000 Millimeter Länge mithilfe weiterer Fräsmaschinen. Die fertigen Werkteile dienen dann dem Bau von Greifern, riesigen Transportzangen, Maschinengestellen oder Traversen. Überall sind Werkzeuge und Maschinen zum Einsatz bereit: Ständer-Bohrmaschinen, eine Biege-Presse, Maulschlüssel, eine Flach-Schleifmaschine, Schraubzwingen, Rohrzangen, Meißel. „Wir arbeiten sehr oft auf den Tausendstel Millimeter genau“, erklärt Annemarie Raupach. „Mit den großen Fräsmaschinen wird vorgearbeitet, per Hand perfektioniert.“ Bis zu zehn Tonnen schwer können

die Werkstücke sein, die bei MSM Solingen erstellt und bearbeitet werden. Zunehmend kommt Computertechnik zum Einsatz, nicht selten aber auch noch der gute alte Bleistift, um Zeichnungen für individuelle Konstruktionen anzufertigen. „Worauf sich unsere Kunden verlassen können müssen, ist, dass es hundertprozentig passt“, ergänzt Christoph Schneider. Als drittes Geschäftsfeld wurde bei MSM die Produktion von metallischen Füllkörpern aufgebaut. Diese werden etwa für Analyse- und Synthese-Verfahren in der chemischen Industrie benötigt, einige der Abnehmer finden sich im Chempark in Leverkusen, weitere in Europa und sogar in Übersee. Manche dieser Füllkörper sind nicht größer als zwei Millimeter, die bei MSM produzierten Mengen reichen von wenigen Kilogramm bis zu vielen Tonnen. Von ganz groß bis Millimeter-klein – beim Traditionsunternehmen MSM Solingen findet man für jeden Kunden eine individuelle Lösung. Und das seit 75 Jahren.

Text: Liane Rapp
 Foto: Jens Grossmann

KONTAKT

Martin Schneider Maschinenfabrik GmbH & Co. KG
 Stephanstr. 21
 42655 Solingen
 T. 0212 12091
 info@msm-solingen.de
 www.msm-solingen.de

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



Daniel Knebel möchte zum Wohlbefinden seiner Kunden beitragen.

Gesundheitsberatung

MEHR ENERGIE UND BALANCE

Fußballprofis wie BVB-Spieler Marco Reus oder der SC Paderborn – die Liste der Kunden von Daniel Knebel ist namhaft: Er begann seine Karriere als Fitnesstrainer und sieht sich heute als ganzheitlichen Gesundheitsberater.

„1998 habe ich zunächst als Fitnesstrainer gearbeitet. Doch immer mehr stellte sich die Frage, warum Muskelaufbau und Fettabbau nicht in dem Maße erfolgreich waren, wie es doch von meinen Kunden gewünscht war“, erzählt Daniel Knebel. Diese Frage ließ ihm keine Ruhe, und so stieß er bei seinen Recherchen auf die Prinzipien des Kraftsportlers Charles Poliquin: Er hatte ein Ausbildungs-Programm entwickelt, in dem Krafttraining zusam-

men mit Ernährung, Regeneration, Supplementen und Anpassungen des Lebensstils als Einheit betrachtet werden sollten, um die Leistungsfähigkeit zu steigern und die Gesundheit zu verbessern.

„Insofern beschäftige ich mich seit 20 Jahren mit der Optimierung der Gesundheit von Menschen. Und ich beziehe das ausdrücklich nicht nur auf Leistungssportler, sondern auf alle Altersklassen und Leistungsniveaus.“

Schicksalsschlag mit Folgen

„Als unser Sohn im Jahr 2013 an Krebs erkrankte, wendete ich mit ihm die Mikrostrom-Therapie mit von mir entwickelten Behandlungsweisen an. Er hat die Chemotherapie mit einigen Nebenwirkungen gut vertragen“, sagt er. Heute ist sein Sohn 15 Jahre alt und kerngesund. Durch die positiven Ergebnisse inspiriert, wollte Daniel Knebel nun mehr über die Möglichkeiten und Hintergründe dieser Technologie lernen.

Je weiter er sich mit dem Thema auseinandersetzte, desto mehr habe er auch über die tiefgehende Wirkungsweise des sogenannten frequenz-spezifischen Mikrostroms erfahren. Die Grundannahme der Mikrostromtherapie ist, dass der Körper eine bestimmte Zellenergie und Schwingungen braucht, um zu funktionieren. Sind diese zu schwach oder unharmonisch, gerät der Körper aus dem Gleichgewicht.

Wissenschaftliche Studien

„Ich arbeite integrativ und verwende alle Methoden, die schnell zu einer Verbesserung der Leistung und des Wohlbefindens beitragen können. Ich kooperiere mit Ärzten und Therapeuten, um meinen ganzheitlichen Ansatz zu vervollständigen. Ich bin absolut kein Esoteriker oder gar Mediziner“, betont Daniel Knebel, der viel Wert auf klinische Wirksamkeit legt, auf Studien, Belege und Effektivität. „Ich schreibe Institute an, spreche mit Wissen-

schaftlern und forsche intensiv, bevor ich eine weitere Methode entwickle, damit ich auch ganz klar einen wissenschaftlichen Beleg für die Wirksamkeit meiner Konzepte habe.“

Bevor Daniel Knebel seine Methoden einsetzt, findet eine Anamnese und die exakte Diagnostik des Kunden statt: Dabei überprüft er unter anderem den Bewegungsapparat und den Stoffwechsel. Anschließend entwickelt er individuelle Maßnahmenpläne. Dabei geht es neben den Strömen und Frequenzen auch um die Bereiche Trinken, Essen, Schlafen und Bewegung. Denn diese wichtigen Grundlagen sind durch keinen Strom und keine Energie zu ersetzen. „Ein guter Schlaf beginnt vor 23 Uhr und dauert rund sieben bis acht Stunden. Wichtig ist, durchschlafen zu können, damit wir uns leistungsstark fühlen und die Hormone in Balance sind.“

Chips unter dem Schuh

Zwei Liter stilles, gefiltertes Wasser seien wichtig, die Nahrung sollte ballaststoffreich sein und vor allem aus magerem Eiweiß, Obst und Gemüse und gesunden Fetten bestehen. Außerdem gibt's für die Kunden einen individuellen Trainingsplan. Daniel Knebel hat noch weitere, eigene Systeme entwickelt – etwa die Endobalance Stoffwechselanalyse, Powertouch Energietechniken für Sporttreibende und Sound-Therapien. Aktuell hat er mit einer Wuppertaler Firma die sogenannten „VitaDots“ entwickelt. Dies sind kleine,

Ich forsche intensiv, damit ich klar einen wissenschaftlichen Beleg für die Wirksamkeit meiner Konzepte habe.

Daniel Knebel

programmierte Chips, die im Schuh angewendet werden und den Körper in Balance bringen können sollen. Auch hier würden zur Prüfung der Wirksamkeit wissenschaftliche Untersuchungen durchgeführt. Daniel Knebel nimmt regelmäßig als Speaker und Aussteller an internationalen Kongressen und Konferenzen teil. Er gibt aber auch selbst Seminare.

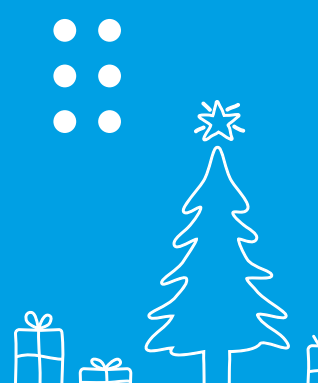
Text: Eva Rütter

Fotos: Stefan Fries

KONTAKT

Daniel Knebel
Remscheid Str.9
42369 Wuppertal
T. 0178 3956666
info@danielknebel.com
www.danielknebel.com

ANZEIGE



Wir wünschen ein frohes Fest
und ein erfolgreiches Jahr 2024!

75

1948–2023

taw.de

Jetzt die Weiterbildung für
2024 planen – wir beraten Sie!

TAW.

Weiterbildung
neben dem Beruf



Die ausgezeichneten Unternehmen mit den Kooperationspartnern.
Foto: Thomas Wunsch / Wirtschaftsförderung Remscheid

Ökoprofit: 3.600 Tonnen CO₂ eingespart

14 Betriebe aus dem Städtedreieck sind jetzt im Deutschen Werkzeugmuseum in Remscheid für ihr Engagement im Projekt Ökoprofit geehrt worden.

Remscheids Oberbürgermeister Burkhard Mast-Weisz begrüßte gemeinsam mit Tim Kurzbach (OB Solingen) sowie Heiner Frage-mann (Bürgermeister Wuppertal) die Unternehmerinnen und Unternehmer sowie die Gäste und lobte das Engagement der Teilnehmer. Zu den weiteren Gratulanten gehörte mit Cornelius Laaser ein Vertreter des Ministeriums für Umwelt, Naturschutz und Verkehr des Landes Nordrhein-Westfalen.

88 Einzelmaßnahmen umfassten die Umweltprogramme der Betriebe, die unter dem Dach von Ökoprofit im vergangenen Jahr umgesetzt oder begonnen wurden. Bei 41 Maßnahmen lassen sich die Effekte schon monetär bewerten. Die Einsparungen belaufen sich auf fast 970.000 Euro. In der abgeschlossenen Runde verringerte sich der Energieverbrauch der Betriebe um

jährlich etwa 4,1 Millionen Kilowattstunden. Durch die Verbrauchsreduzierung, die Umstellung auf Ökostrom und die Investition in PV-Anlagen sparen die Betriebe jedes Jahr etwa 3.600 Tonnen CO₂ ein. Zudem wurden 2.278 Kubikmeter Wasser sowie 24,9 Tonnen Abfälle vermieden.

Bei der Veranstaltung sind zehn Betriebe in die neue Projekttrunde gestartet. Diese Betriebe werden in den kommenden zwölf Monaten das Thema Nachhaltigkeit pragmatisch anpacken.

Ökoprofit ist ein Projekt der Städte Wuppertal, Solingen und Remscheid, der Wirtschaftsförderungen, der Bergischen IHK, der Stiftung Zukunftsfähiges Wirtschaften und der Neuen Effizienz, es wird gefördert durch das Ministerium für Umwelt, Naturschutz und Verkehr des Landes.

☑ Ansprechpartner bei der Bergischen IHK ist Volker Neumann, v.neumann@bergische.ihk.de, T. 0202 2490 610.

Bezirksausschuss Remscheid diskutiert über Outlet

Der Bezirksausschuss Remscheid hat bei der vergangenen Sitzung über die Outlet-Pläne diskutiert. Dr. Roman Diederichs, Vorsitzender des Ausschusses, hatte die ehrenamtlich engagierten Remscheider Unternehmerinnen und Unternehmer in die Stadtparkasse Remscheid eingeladen. Zu der gut besuchten Sitzung konnte er

neben Oberbürgermeister Burkhard Mast-Weisz und IHK-Hauptgeschäftsführer Michael Wenge auch Investor Philipp Dommermuth begrüßen.

Dommermuth möchte in Remscheid-Lennep ein Outlet-Center errichten. Er stellte den Ausschussmitgliedern seine aktuellen Pläne vor, die ein Center vorsehen, bei dessen Bau und Betrieb Nachhaltigkeitsgesichtspunkte eine besondere Rolle spielen sollen.

Im Anschluss an die Präsentation diskutierten die Anwesenden engagiert mit dem Investor. Grundsätzlich wurden die Planungen dabei sehr wohlwollend zur Kenntnis genommen, kritisch aber besonders die Absicht hinterfragt, je nach Vorvermietungssituation in zwei Bauabschnitten bauen zu wollen. Dies könnte nach Ansicht einiger Ausschussmitglieder die Anbindung an die Lennep-Altstadt gefährden.



Philipp Dommermuth zeigte Pläne für das Center.
Foto: Jens Grossmann

Zwei Wuppertaler Auszubildende als Landesbeste geehrt

Unter dem Motto „Du bist der Star“ ehrten Gisela Kohl-Vogel, Präsidentin der IHK Aachen, und Hauptgeschäftsführer Michael F. Bayer 215 Absolventinnen und Absolventen für ihren Spitzenabschluss. Sie haben in ihrem jeweiligen Ausbildungsberuf die höchste Punktzahl aller Absolventen erreicht. Sie sind damit die besten Azubis in ganz Nordrhein-Westfalen.

Darunter sind auch zwei Wuppertaler Auszubildende: Anna Sharonova (Fachinformatikerin Fachrichtung Daten- und Prozessanalyse, Gefa Bank GmbH / Berufskolleg am Haspel) und Tobias Benedikt Frei (Fachinformatiker Fachrichtung Systemintegration, Portunity GmbH / Berufskolleg am Haspel). An der Landesbesteneuerung im Eurogress Aachen nahmen rund 700 Gäste teil. Die jährliche Großveranstaltung wird von den nordrhein-westfälischen Industrie- und Handelskammern im Wechsel ausgerichtet und fand im vergangenen Jahr in Wuppertal statt.

„In diesem Jahr haben in Nordrhein-Westfalen mehr als 62.000 Auszubildende an den IHK-Prüfungen teilgenommen. Auf jeden Einzelnen sind wir stolz, denn unsere Wirtschaft benötigt dringend qualifizierten Nachwuchs“, betonte Kohl-Vogel. Zugleich gratulierte sie den Landesbesten für ihre herausragenden Leistungen: „Sie sind heute unsere Stars – und Vorbild für hoffentlich viele weitere junge Frauen und Männer, die sich für eine Berufsausbildung entscheiden.“ Kohl-Vogel dankte allen Ausbilderinnen und Ausbildern aus den Betrieben und den Lehrkräften der Berufskollegs: „Ihr Engagement trägt maßgeblich dazu bei, dass die dringend benötigten Fachkräfte optimal in das Berufsleben starten.“

Carmen Bartl-Zorn, Geschäftsführerin Aus- und Weiterbildung der Bergischen IHK, sagte, sie sei stolz, dass zwei Fachinformatik-Azubis aus dem Kammerbezirk geehrt worden sind. Neben der Leistung der beiden Geehrten zeige das auch, in welcher Qualität wichtige Berufszweige hier ausgebildet werden. „Wir freuen uns sehr, dass die beiden Auszubildenden, ihre Betriebe und das Berufskolleg am Haspel heute mit einer solchen Auszeichnung nach Hause gehen können.“

Die nordrhein-westfälischen IHKs zeichnen die Landesbesten seit 1992 aus. Geehrt werden die beiden besten Absolventinnen oder Absolventen in ihrem jeweiligen Ausbildungsberuf, sofern sie mindestens 92 von 100 möglichen Punkten erreicht haben. Die IHKs prüfen in knapp 120 Ausbildungsberufen.



Stolz auf die Auszeichnung: Anna Sharonova, Tobias Frei und IHK-Geschäftsführerin Carmen Bartl-Zorn. Foto: IHK Aachen/ Andreas Herrmann

Statement Anna Sharonova

Die Auszeichnung auf der Landesebene war für mich eine richtige Überraschung. Ich komme ursprünglich aus der Ukraine, dort hatte ich Germanistik studiert und bin 2019 nach Deutschland gekommen, um die Sprache zu „erleben“. Während des Jahres hier habe ich mich mit dem Thema Ausbildung auseinandergesetzt – in der Ukraine gibt es das so nicht – dazu musste ich mich um eine Aufenthaltserlaubnis kümmern. Das war ziemlich herausfordernd. 2020 habe ich die Ausbildung bei der Gefa Bank angefangen und konnte die Ausbildungszeit aufgrund meiner Leistungen verkürzen. Dass dann der Ukraine-Krieg anging, hat die Sache nicht einfacher gemacht. Aber letztendlich bin ich mit fleißigem Lernen ans Ziel gekommen. Ich hätte mir nie vorstellen können, dass ich eine technische Ausbildung in einer Fremdsprache abschließen würde. Aber das bedeutet nur, dass es keine Grenzen gibt.

Statement Tobias Frei

Ich habe zuerst Elektrotechnik studiert, mich aber zum Bachelor eher durchgeissen. Mir war wichtig, die Uni nicht ohne Abschluss zu verlassen. Durch Corona fiel das gemeinsame Streben zum nächsten Ziel weg. So habe ich beschlossen, nicht weiter zu studieren, sondern mich um die Ausbildung zu bewerben. Ich wollte ohnehin lieber etwas Praktisches machen und den Beruf mit allen Grundlagen lernen. Bei Portunity wurde ich übernommen: ohne Probezeit und voll im Traumjob. Die Entscheidung für diesen Weg hat sich ausgezahlt.

ANZEIGE

Die Bergischen FaltschachtelMacher

zwischen Eifgen, Rhein und Wupper.

Faltschachteln aus Karton.

Kocherscheid

Seit 1899

www.kocherscheid.de

ANZEIGE



H.W. CREMER
Schrottgroßhandel

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

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

ANZEIGE

Andre-Michels.de

Kompetenz + Rat

STAHLHALLEN

02651. 96 200

ANZEIGE

BERGISCHE KARTONAGENFABRIK
Fredy Maurer

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

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

(0212) 3111 31
Fax (0212) 3163 02

ÜBER 60 JAHRE

ANZEIGE

LES PLAISIRS DU PALAIS

DINNER SHOW

Nur noch bis 7.1.2024

Wißkirchens Spiegelzelt Altenberg

www.spiegelzelt-altenberg.de



Familie und Beruf vereinbaren im Kleinbetrieb

Am 15. November sind Unternehmerinnen und Unternehmer in der Hauptgeschäftsstelle der Bergischen IHK zusammengekommen, um über die Vereinbarkeit von Familie und Beruf zu diskutieren. Christine Jentzsch und Birgit Frese, Kompetenzzentrum Frau und Beruf Bergisches Städtedreieck, stellten das Thema vor und gaben wichtige Tipps. Das Seminar über Vereinbarkeit von Familie und Beruf richtete sich sowohl an Selbstständige als auch an deren Mitarbeiter.

Gerade vor dem Hintergrund des Fachkräftemangels kann eine verstärkte Familienpolitik im Unternehmen die Mitarbeiterbindung stärken. Es waren sich allerdings alle Teilnehmer einig, dass dies in vielen Unternehmen noch nicht angekommen ist und es noch viel Verbesserungspotenzial gibt.

➕ Weitere Informationen bei Jasper Rust,
T: 0202 2490510, j.rust@bergische.ihk.de

IHKs fordern „mehr Wertschätzung für Wertschöpfung“

Unter dem Motto „Mehr Wertschätzung für Wertschöpfung“ werben die Industrie- und Handelskammern in NRW für eine konzertierte Aktion, um neues Vertrauen in eine erfolgreiche Zukunft des Industriestandorts NRW zu schaffen. „Die Industrie braucht verlässliche Rahmenbedingungen und ein neues Grundvertrauen in die Zukunftsfähigkeit des Standorts. Wir fordern deshalb eine konsistente, auf die Belange der Industrie ausgerichtete Wirtschaftspolitik sowie einen klaren Fokus auf Wertschöpfung und Beschäftigung im Land“, so Michael Wenge, Hauptgeschäftsführer der Bergischen IHK.

Seit Jahresbeginn rutscht NRW in die Rezession. Im ersten Halbjahr 2023 sank die Wirtschaftsleistung um 1,3 Prozent und die Aussichten bleiben schwach. Mit der Energiekrise verlieren Unternehmen zunehmend das Vertrauen in die Zukunft des Industriestandorts NRW, Industrieunternehmen planen eine Verlagerung oder die Einschränkung von Produktion. Viele der Probleme sind erkannt. Es besteht ein breiter Konsens, NRW als Industrieland zu sichern. Ein erster, wichtiger Schritt wurde kürzlich mit der Einigung im Bund für die Senkung der Stromsteuer für die Industrie erzielt.

„Als Region mit einem besonders starken Anteil an produzierendem Gewerbe ist die Sicherung der Zukunftsfähigkeit der Industrie für uns von besonders hoher Bedeutung“, unterstreicht Wenge. „Unsere Industrie kann auch nur dann der Motor für die Transformation der Wirtschaft sein, wenn sie sich auf global konkurrenzfähige Produktionsbedingungen verlassen kann“, so Wenge abschließend.

IHK-Bezirksausschuss zu Gast bei der Barmenia



Vertreter von Stadt und Barmenia zusammen mit Thomas Wängler (IHK) und Christina Kaut-Antos (Vizepräsidentin und Ausschussvorsitzende). Foto: Günter Lintl

Am 25. Oktober tagte der IHK-Bezirksausschuss Wuppertal unter Leitung von Vizepräsidentin Christina Kaut in den Räumen der Barmenia Versicherungen. Der Vorstandsvorsitzende Dr. Andreas Eurich betonte, dass das Unternehmen sich zum Standort Wuppertal bekenne. Daran werde auch der geplante Zusammenschluss mit den Gothaer Versicherungen nichts ändern.

Danach informierte der städtische Beigeordnete Frank Meyer über den Zustand der Wuppertaler Verkehrsinfrastruktur. Diese verschlechtere sich immer weiter, da seit Jahren zu wenig Geld für die Sanierung zur Verfügung stehe. Um den weiteren Verfall

zu stoppen, seien gut 23 Millionen Euro pro Jahr notwendig – tatsächlich sei seit Jahren weniger als die Hälfte verfügbar. Es sei auch nicht absehbar, dass sich dies ändere. Thorsten Warning, Leiter Konstruktiver Ingenieurbau, erläuterte, dass zwei Drittel der Brücken in Wuppertal sanierungsbedürftig sind. Es sei aber gelungen, Sperrungen bis auf wenige Ausnahmen zu vermeiden.

Im zweiten Teil der Sitzung ging es im Rahmen eines moderierten Interviews um die Nachhaltigkeitsstrategie der Barmenia und die Barmenia Next Strategies (BNS), über die die Barmenia Start-ups im Gesundheitssektor unterstützt.

Rheinland-Konjunktur im Abwärtstrend

Das Konjunkturklima im Rheinland hat sich zum Herbst deutlich abgekühlt. „Die Unternehmen schätzen ihre Lage jetzt deutlich schlechter ein als zu Beginn des Jahres“, betont Michael Wenge, Hauptgeschäftsführer der Bergischen IHK, bei der Vorstellung des Konjunkturbarometers Rheinland. Betroffen seien fast alle Branchen mit Ausnahme der Dienstleistungen und Kreditinstitute. „Inflation auf der einen Seite und hohe Energiepreise auf der anderen sind für die Unternehmen problematisch“, so Wenge. Gut 2.800 Unternehmen haben an der Umfrage zum Konjunkturbarometer der Industrie- und Handelskammern Aachen, Bonn/Rhein-Sieg, Düsseldorf, Köln,

Mittlerer Niederrhein, Niederrhein und der Bergischen IHK teilgenommen. 26 Prozent der Unternehmen bewerten ihre Geschäftslage als gut, aber auch 25 Prozent als schlecht. Die immer noch zu hohe Inflation wirkt sich negativ auf die Nachfrage im Einzelhandel und in der Industrie aus. Die Energiepreise sind zwar niedriger als im Vorjahr, dennoch liegen sie über dem Niveau vor dem Ukrainekrieg und höher als in anderen Industrienationen.

➕ www.ihk.de/bergische/service/marken/aktuell-presse/medien-infos/medieninfos-november/konjunktur-im-rheinland-im-abwaertstrend-5977584

bergische WIRTSCHAFT

ANZEIGE



HARTMANN DAHLMANN'S JANSEN

„Wer zahlt die Pflege der Eltern?“
Monika Ortlinghaus
Fachanwältin für Familienrecht

Kennen Sie Ihre Rechte und Möglichkeiten beim Eltern-Unterhalt?

Frühzeitige Vermögensdispositionen können für das wirtschaftliche Schicksal der gesamten Familie entscheidend sein. Warten Sie also nicht erst den Pflegefall ab, bevor Sie sich beraten lassen!

RECHTSANWÄLTE
PartGmbH

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



Gemeinsam Bauanträge beschleunigen

Verteter von Unternehmen und Behörden sowie Anja Liebert als Bundestagsabgeordnete folgten der Einladung der IHK. Foto: Wolf Sondermann

Unter dem Motto #GemeinsamBauanträge-Beschleunigen kamen auf Einladung der IHK am 30. Oktober die Verantwortlichen für die drei bergischen Bauämter sowie Architekten und Unternehmer in der IHK-Hauptgeschäftsstelle zusammen. IHK-Präsident Henner Pasch machte bei seiner Begrüßung deutlich, dass es das Ziel der Veranstaltung sei, gemeinsame Mittel und Wege zu finden, um die Bearbeitungsdauer von Bauanträgen zu beschleunigen.

Bevor es in insgesamt vier Workshops zum Erarbeiten von Lösungen ging, berichtete die Wuppertaler Bundestagsabgeordnete Anja Liebert von der aktuellen Arbeit des Ausschusses für Wohnen, Stadtentwicklung, Bauwesen und Kommunen in Berlin. Danach stellten Architekt Markus Rathke, 1. Vorsitzender des Wuppertaler Bundes Deutscher Architekten (BDA), und Jochen Braun, Ressortleiter Bauen und Wohnen der Stadt Wuppertal, jeweils die Sicht der Antragsteller und der Kommunen dar.

Die Teilnehmer waren sich einig, dass der aktuelle Stand der Digitalisierung unzureichend ist. Nötig seien digitale Bauakten und Cloud-basierte Software-Lösungen. So seien mehr Transparenz für alle Beteiligten und eine schnellere Bearbeitung möglich. Allerdings fehlen den Kommunen die Ressourcen – sowohl personell als auch finanziell – um die Digitalisierung voranzubringen. Die Unterstützung des Landes sei zu gering und komme auch nur verzögert.

Generell wünschten sich alle mehr Verlässlichkeit von Land und Bund und vor allem transparentere Regelungen und einheitliche Systeme. Um das zu erreichen, sollten die jeweils Verantwortlichen für die Gesetzgebung viel öfter den Austausch mit den kommunalen Behörden suchen. Auch lokal sei eine bessere Kommunikation zwischen den Akteuren notwendig.

Das direkte Gespräch zwischen Bauherren, Architekten und Bauämtern könne Missverständnisse verhindern, Problemlösungen erleichtern und so die Bearbeitungsdauer verkürzen. Ein zu beachtender Aspekt sei auch die persönliche Haftung der kommunalen Mitarbeiter, die unter anderem deshalb Klageverfahren vermeiden wollen.

ständnisse verhindern, Problemlösungen erleichtern und so die Bearbeitungsdauer verkürzen. Ein zu beachtender Aspekt sei auch die persönliche Haftung der kommunalen Mitarbeiter, die unter anderem deshalb Klageverfahren vermeiden wollen.

WORKSHOPS

Die Teilnehmenden haben in vier Workshops einzelne Aspekte des Themas bearbeitet:

1. Digitale Bauanträge und Bauakten
2. Wie lässt sich die Kommunikation zwischen Verwaltung und Antragsstellern verbessern?
3. Welche Kooperationen zwischen Institutionen / Ämtern / Abteilungen können die Situation verbessern?
4. Entbürokratisierung: lokale und landespolitische Hemmnisse abbauen

Bergischen Gastronomen in Sorge um ihre Zukunft

Die Situation in der bergischen Gastronomie ist kritisch, das bestätigt jetzt eine Blitzumfrage der Bergischen IHK. „82 Prozent der Betriebe geben an, dass sie sich mittlerweile Sorgen um ihre Existenz machen“, verdeutlichen IHK-Präsident Henner Pasch und IHK-Hauptgeschäftsführer Michael Wenge. Bereits jetzt beurteilen 24 Prozent ihre Lage als schlecht und 54 Prozent als nur befriedigend. Größtes Problem ist für 71 Prozent der antwortenden Betriebe der Fachkräftemangel. Mehr als die Hälfte ist dadurch gezwungen, die Öffnungszeiten zu reduzieren. Die steigenden Energie- und Lebensmittelpreise werden von 34 Prozent als eine der größten Schwierigkeiten genannt. Dazu kommt die drohende Mehrwertsteuererhöhung von 7 auf 19 Prozent. „Die Gastronomen stehen deshalb vor der großen Schwierigkeit, ob und wie sie die steigenden Kosten an die Kunden weitergeben können, ohne diese zu verlieren“, so Pasch.

Von Kundenseite erfahren die Gastronomen viel Verständnis, das ergab eine parallel dazu durchgeführte Blitzumfrage bei allen anderen Unternehmen. Dabei sprachen sich 80 Prozent gegen eine Erhöhung der Mehrwertsteuer aus. Zwei Drittel haben bereits Einschränkungen der Öffnungszeiten beziehungsweise in der Servicequalität wahrgenommen. Bei allem Verständnis gegenüber der Branche und ihren Schwierigkeiten überlegen zwei Drittel der antwortenden Betriebe, ob sie bei weiteren Preissteigerungen seltener Gastronomiebetriebe aufsuchen. „Dies veranschaulicht die prekäre Situation, der Gastronomiebranche“, betont Wenge.

An den beiden Blitzumfragen, die vom 9. bis 13. November durchgeführt wurden, haben sich insgesamt 461 Unternehmen beteiligt.

ANZEIGE

Zu Ihrer eigenen Sicherheit!!! e-masters

WEGO GmbH

0212 / 88 07 30-0

www.wegogmbh.de

Notdienst 0212 / 88 07 30-48

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

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 Gesamtlauflistung. Leasingrate auf Basis eines Fahrzeugpreises von € 39.411,76 netto (€ 46.900,- brutto), zzgl. € 1.260,- netto (€ 1499,40 brutto) Überführungskosten.

KONJUNKTURELLE ENTWICKLUNG NOVEMBER 2023

Industriedaten ¹	Stadt Wuppertal	Stadt Solingen	Stadt Remscheid	IHK	NRW
Industrie-Umsatz (Änderungsraten in %)*					
Jan. – Sept. '23 geg. Jan. – Sept. '22	+ 2,7	-3,2	+ 8,8	+ 4,0	-0,4
Sept. '23 geg. Sept. '22	-11,1	-16,1	-6,5	-10,3	-8,7

Exportumsatz der Industrie (Änderungsraten in %)					
Jan. – Sept. '23 geg. Jan. – Sept. '22	+ 1,0	-6,6	+ 1,0	-0,4	+ 0,7
Exportquote Jan. – Sept. '23	58,9	49,8	52,0	54,2	46,8

Entwicklung der Industriezweige im IHK-Bezirk (Änderungsraten in %)					
Jan. – Sept. '23 geg. Jan. – Sept. '22					
a) Herstellung von Metallerzeugnissen:	+ 6,6		e) Chemieindustrie:	-4,9	
b) Elektroindustrie	+ 23,0		f) Metallerzeugung:	-32,9	
c) Maschinenbau	-9,0		g) Fahrzeugbau:	+ 5,4	
d) Kunststoffindustrie:	+ 2,3		h) Nahrungsmittel:	+ 11,1	

Arbeitsmarktdaten	Stadt Wuppertal	Stadt Solingen	Stadt Remscheid	IHK	NRW
Arbeitslosenquote ² Okt. '23 (in %)					
Arbeitslose, Änderung	9,3	7,8	7,7	8,6	7,2
Okt. '23 geg. Vorjahresmonat (in %)	+ 1,4	+ 6,5	+ 8,6	+ 3,7	+ 4,9
darunter: Männer	+ 4,0	+ 7,7	+ 11,5	+ 6,0	+ 6,6
Frauen	-1,6	+ 5,1	+ 5,3	+ 1,1	+ 2,9
Okt. '23 geg. Vormonat	-4,7	+ 0,3	+ 1,7	-2,5	± 0,0
darunter: Männer	-3,3	+ 0,8	+ 1,6	-1,6	+ 0,2
Frauen	-6,3	-0,3	+ 1,8	-3,7	-0,2

Verbraucherpreisindex für NRW Oktober 2023 gegenüber Vorjahresmonat (in %):					+3,1
--	--	--	--	--	------

*Die Daten sind nicht preisbereinigt.
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

Stefan Kirschsieper, Walter Kottmann GmbH & Co. KG, Wuppertal, ist durch Urkunde des Präsidenten des Oberlandesgerichts Düsseldorf für die Zeit vom 01.11.2023 bis 31.10.2028 zum Handelsrichter wiederernannt worden.

JUBILÄUM

25 Jahre
Büro Longjaloux GmbH
Beyeröhde 14
42389 Wuppertal

Albrecht Ingenieurbüro GmbH
Mangenberger Str. 33
42655 Solingen

PWM Beteiligungs GmbH
Bonner Str. 249
42697 Solingen

Marciano GmbH
Hammerstr. 4
42857 Remscheid

100 Jahre
Heinrich Pauli
Inhaber Heinz-Joachim Pauli
Industriestr. 34
42327 Wuppertal

175 Jahre
Carl Rauh GmbH & Co. KG
Alte Ziegelei 1 b
42653 Solingen

BEKANNTMACHUNG

Satzungsänderung – Entfall der Geschäftsstelle Solingen
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 folgende Änderung der Satzung beschlossen:

§ 1 Absatz 3 wird wie folgt gefasst:
„(3) Sie unterhält eine Geschäftsstelle in Remscheid.“

Wuppertal, den 28.06.2023

gez. Henner Pasch gez. Michael Wenge
Präsident Hauptgeschäftsführer

Genehmigt durch das Ministerium für Wirtschaft, Industrie, Klimaschutz und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen mit Schreiben vom 01.09.2023, Aktenzeichen: 216/2022-0012635. Die vorstehende Satzung wird hiermit ausgefertigt und im Mitteilungsblatt „Bergische Wirtschaft“ veröffentlicht.

Wuppertal, den 06.11.2023

gez. Henner Pasch gez. Michael Wenge
Präsident Hauptgeschäftsführer

INSOLVENZEN

Über die Vermögen folgender Unternehmen wurden Insolvenzverfahren eröffnet:

29.09.2023 **KSL GmbH**, Heinz-Fangman-Str. 2–4, 42287 Wuppertal, Insolvenzverwalterin Rechtsanwältin Magdalena Kanschalla, Wuppertal

12.10.2023 **Stephan Frink**, Goethestr. 4, 42655 Solingen, Durchführung von Musik- und anderen Veranstaltungen, Musikmanagement und Vermittlung von Musikgruppen. Insolvenzberater Rechtsanwalt Marco Kuhlmann

16.10.2023 **Dr. Plaikner Consulting GmbH**, Schorberger Str. 31 – 33, 42699 Solingen. Insolvenzverwalter: Rechtsanwalt Dr. Marc d'Avoine, Wuppertal

23.10.2023 **PointCare Unternehmungsgesellschaft (haftungsbeschränkt)** Poststr. 28, 42719 Solingen. Insolvenzverwalter: Rechtsanwalt Robin Schmahl, Solingen

31.10.2023 **plura GmbH**, Hauptstr. 161, 42349 Wuppertal. Insolvenzverwalter Rechtsanwalt Dr. Jens Schmidt, Wuppertal

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 zeitnah aktuelle Insolvenzverfahren.



seit 75 Jahren

Jederzeit Sicherheit!

Alarmverfolgung Revierstreife Wachdienst

Bergische Bewachungsgesellschaft

www.BEWA.de 0212 / 2692-0



Produkte aus Wellpappe

Paletten, Kisten Boxen

Schaumstoff

Klein- und Leichtverpackungen

DIEFENBACH

alles zum Verpacken !

www.diefenbach-verpackungen.de
vk@diefenbach-verpackungen.de Tel:0212/38 28 3-0

Packpapiere und Folien

Füll- und Polstermaterialien

Zubehör

Sonderanfertigungen

ANZEIGE



Bertha's

Sophienstraße 1 im Luisenviertel
berthasladen.de

ANZEIGE

WIR LIEBEN KAFFEE



CHI Rösterei
COFFEE

Friedrich-Ebert-Straße 40, Wuppertal

IHK-Empfang Remscheid

CHANCEN NUTZEN

Die Lage ist ernst, aber die Chancen für die Remscheider Industrie sind groß, sagte Dr. Peter Schniering beim IHK-Empfang der Remscheider Wirtschaft.

Rund 120 Gäste folgten der Einladung der IHK in das Restaurant Schützenhaus am 7. November. Das Thema des Abends – Energiewende – war mit Schniering als Gastredner klar, nahm weiter an Kontur an mit dem Podiumsgespräch mit Dirostahl-Geschäftsführer Dr. Roman Diederichs (IHK-Vizepräsident), Uni-Rektorin Prof. Birgitta Wolff und eben Schniering. Radio-RSG-Chefredakteur Thorsten Kabitz moderierte. IHK-Präsident Henner Pasch war leider erkrankt. In seinem Vortrag stellte Schniering Probleme der deutschen Wirtschaft wie hohe Energiepreise, Bürokratie, fehlende Digitalisierung, strategische Fehler der Automobilindustrie oder redundante Innovationsstrukturen heraus. Gleichzeitig machte er klar, warum das Bergische Land und im speziellen Remscheid von der Energiewende profitieren kann. Das industrielle Rückgrat der Region sei dafür kein Hindernis, sondern Grundvoraussetzung: „Industrie IST die Energiewende“, sagte Schniering. Weil ohne Schwerindustrie keine Windkraftanlagen oder Wasserstoff-Infrastruktur gebaut werden könne. Schniering machte allen Mut, diese Chancen zu nutzen. Es gelte zweigleisig zu denken: Bestand erhalten, Innovationen ansiedeln. Ebenso müssten

internationale Talente angezogen werden. Das Stadtbild müsse verbessert werden – vor allem auch der ÖPNV. „Die Anbindung ist ein Hemmschuh.“ Vor allem müsste es viel mehr Ambition geben: „Sie haben keine Chance mit einem Mittelweg.“ Prof. Birgitta Wolff unterstrich die Ausführungen Schnierings. Viele Probleme, die sich aus der notwendigen Transformation ergeben, könnten mit der Industrie-Expertise gelöst werden. Gleichzeitig wies sie darauf hin, dass die Uni auch die Nachfrage nach Fachkräften bedienen könne.

Innovationen anschieben

Thorsten Kabitz stellte nach den Ausführungen eine gewisse Gründerzeitstimmung fest – und wollte von Dr. Roman Diederichs wissen, ob diese auch im Alltag zu spüren sei. Der Stahl-Unternehmer schränkte das etwas ein. Einerseits müsse man den Weg in die Zukunft gehen. Andererseits seien die politischen Lösungen dafür bisher nicht ausreichend und eher Wunschdenken. Er kritisierte die Unsicherheit bei der künftigen Energieversorgung etwa durch Wasserstoff, die steigenden Preise der CO₂-Zertifikate und damit Wettbewerbsnachteile gegenüber dem außereuropäischen Ausland. Er brauche keine Subventionen – Steuern auf dem Mindestmaß würden schon ausreichen, um Innovationskräfte zu fördern. Schon jetzt arbeite er mit Start-ups zusammen, um Innovationen anzuschieben. „Wir fangen bei uns an“, sagte er. Aber Transformation sei eben eine Aufgabe aller. IHK-Vizepräsidentin Bärbel Beck hatte schon im Grußwort die Arbeit im „dynamischen Präsidium“ gelobt und auf die anstehende Entstehung des neuen Outlets Centers verwiesen. Das wolle die IHK, wie vom Präsidium beschlossen, wohlwollend und kritisch begleiten. Michael Wenge, Hauptgeschäftsführer, beendete den offiziellen Teil des Abends mit dem Hinweis darauf, dass es ein positives Signal für die Stadt Remscheid sei, dass Philipp und Ralph Dommermuth in die Stadt investieren, um das bis dato „nachhaltigste Shopping-Center Europas“ zu bauen. Im Anschluss durften die Gäste die Küche des Restaurants Schützenhaus genießen und Kontakte pflegen.

Text: Eike Rüdebusch
Fotos: Wolf Sondermann



Thorsten Kabitz (v.l.), Burkhard Mast-Weisz, Bärbel Beck, Dr. Roman Diederichs, Michael Wenge, Prof. Birgitta Wolff, Dr. Peter Schniering, Katrin Becker, Jens-Peter Nettekoven, Sven Wolf.



Inga Bauer, Anke und Gösta Mennenöh, Cornelia Blecher



Jan Wilhelm Arntz, Heike Rottspieper-Halbach, Annika Grübler, Oliver Knedlich.



Dr. Roman Diederichs, Prof. Birgitta Wolff, Thorsten Kabitz und Dr. Peter Schniering diskutierten über die Transformation der regionalen Wirtschaft.



Christine Berghaus, Sabine Winter, Jan Lindecke



Margarita Kwiring, Maura L. Hunke, Alexander Mäuler, Christine Pomp



IHK-Vizepräsidentin Bärbel Beck war sehr erfreut, gut 120 Gäste beim Empfang im Restaurant Schützenhaus begrüßen zu dürfen.



Dr. Peter Schniering ermutigte die Unternehmerinnen und Unternehmer, dass in der großen Herausforderung der Transformation gerade in unserer Region eine große Chance stecke.



Jan Peter Coblenz, Josef Neumann, Michael Wenge, Carmen Bartl-Zorn, Henner Pasch, Prof. Birgitta Wolff, Tim Kurzbach und Manfred Todtenhausen (v.l.)

IHK-Empfang der Solinger Wirtschaft GEMEINSAM FÜR VERBESSERUNGEN

Rund 200 Gäste konnte die Bergische IHK beim Empfang der Solinger Wirtschaft begrüßen. Henner Pasch und Jan Peter Coblenz diskutierten mit Oberbürgermeister Tim Kurzbach.

Deutschland ist zurzeit mit Krisen konfrontiert, die sich teils gegenseitig verstärken. Manche, wie die Kriege in der Ukraine und im Nahen Osten, die Fluchtbewegung oder Corona kommen von außen, viele – wie die überbordende Bürokratie, die teure Energie oder der Verfall der Infrastruktur – sind aber auch hausgemacht. Das machte IHK-Vizepräsident Jan Peter Coblenz bereits in seiner Begrüßung beim Empfang der Solinger Wirtschaft deutlich, der diesmal in der Alten Schlossfabrik stattfand. 200 Gäste waren der Einladung der IHK gefolgt.

Direkt nach der Begrüßung bat Coblenz den Solinger Oberbürgermeister Tim Kurzbach und IHK-Präsident Henner Pasch auf die Bühne, um gemeinsam Lösungen für die Herausforderungen zu suchen. Die Wirtschaft sei bereit zu helfen, betonte Henner Pasch. Dafür müsse sie aber erfolgreich wirtschaften können und dafür stimmten die Bedingungen derzeit nicht. Tim Kurzbach stimmte dem zu, verwies aber auf komplexe Probleme, für die es keine „einfachen“ Lösungen gebe. Eine Deindustrialisierung müsse in jedem Fall verhindert werden, so Kurzbach. Dafür seien vor allem Investitionen nötig. Er wünsche sich private Investoren, die auch ins Risiko gehen würden, wie es etwa in Ohligs geschehen sei. Diese „positiv Bekloppten“ hätten gemeinsam mit den Bürgern eine Entwicklung in Ohligs angestoßen, die er sich

jetzt auch für Mitte wünsche. Allerdings müsse jedem klar sein, dass auch Mitte sich verändere – auch dort werde es weniger Einzelhandel und mehr Wohnraum geben.

Probleme durch Unterfinanzierung

Die Klage von Coblenz über zu lange Genehmigungsverfahren und überbordende Bürokratie konnte Kurzbach gut verstehen – allerdings müsse die Stadt immer kompliziertere Gesetze und Regelungen umsetzen, die in Brüssel, Berlin und Düsseldorf beschlossen werden. An der maroden Infrastruktur in der Stadt seien ebenfalls Bund und Land schuld, denn diese bürdeten den Kommunen seit Jahrzehnten immer mehr Aufgaben und Kosten auf, ohne für Gegenfinanzierung zu sorgen. Deshalb verwalte die Stadt seit langem nur den Mangel. Die von Coblenz und Pasch angemahnte bessere Kinderbetreuung sei richtig und wichtig, auch dabei werde die Stadt durch die strukturelle Unterfinanzierung und teils zu hohe Standards und Vorschriften gebremst. Dazu komme, dass auch bei der Kinderbetreuung Fachkräfte schwer zu finden seien. Beim Thema Digitalisierung seien die Kommunen weitgehend auf sich allein gestellt, so Kurzbach. Und was die Migration betrifft, plädierte er dafür, anerkannte Asylbewerber schneller in Arbeit zu bringen und abgelehnte Bewerber schneller abzuschieben. Abschließend waren sich alle drei einig, dass Stadt und Wirtschaft gemeinsam für Verbesserungen kämpfen müssten. Wie diese aussehen könnten, war Thema beim Netzwerken und dem Genießen der Küche von Markus Kärst und seinem Team.

Text: Thomas Wängler
Fotos: Wolf Sondermann



IHK-Vizepräsident Jan Peter Coblenz (links) und IHK-Präsident Henner Pasch (rechts) haben gemeinsam mit Oberbürgermeister Tim Kurzbach über die Probleme und Chancen Solingens diskutiert.



Uni-Rektorin Prof. Birgitta Wolff (v.l.) mit Sabine Rosenpflanzler und IHK-Hauptgeschäftsführer Michael Wenge sowie Lea Pistorius.



Andre Busse, Ulf Lucassen und Nina Postler (Immediate Past President der Solinger Wirtschaftsjuvenen).



Rund 200 Gäste folgten der Einladung der Bergischen IHK in die Alte Schlossfabrik Solingen.



Rafael Sarlak (v.l.) mit Sonja und Daniel Flemm sowie Axel Schüren und Nina Zimmermann.



Peter Bernhard Coblenz (v.l.) und Franz Haug sowie die IHK-Vizepräsidenten Jan Peter Coblenz und Dr. Andreas Groß.

Die Tafel Wuppertal ist deutschlandweit die viertgrößte ihrer Art. Das ist mitnichten ein Grund zum Jubeln, findet Peter Vorsteher, der seit April 2021 als erster Vorsitzender arbeitet.

Donnerstag, 13 Uhr. Es ist viel los in Wuppertal-Barmen. Von allen Seiten strömen Menschen aller Altersgruppen in Richtung des riesigen Gebäudekomplexes am Kleinen Werth. 10.000 Quadratmeter Grundfläche. Der Laden brummt – würde man sagen, wenn es sich um ein reines Wirtschaftsunternehmen handelt. Viele Kunden, das bedeutet viel Umsatz. Doch die Menschen stehen hier nicht, um das neueste iPhone zu ergattern, sondern weil sie keine andere Wahl haben. Die Scharen an hilfsbedürftigen Menschen, die sich bei der Tafel regelmäßig mit dem Notwendigsten versorgen, machen eher nachdenklich. Hier gibt es keine fetten Boni in der Chefetage, keine Expansionspläne, keinen Börsengang. Hier überlegt man, wie man die explodierenden Kosten decken kann. Denn die scheinen nach oben hin keine Grenzen zu kennen.

Das tägliche Geschäft der Tafel Wuppertal ist Sisyphusarbeit und sie wird immer anspruchsvoller – aber auch professioneller. Dafür ist unter anderem Peter Vorsteher verantwortlich. Der ehemalige Kommunalpolitiker ist seit April 2021 erster Vorsitzender des Sozialunternehmens. „Es ist nie genug“, so Vorsteher, der aufgrund seiner langjährigen Tätigkeit in öffentlichen Ämtern über ein ausgesprochen weit verzweigtes Netzwerk verfügt. Das kommt nun der Tafel zugute. Anders geht es auch nicht. „Wir haben jetzt schon die Statistik des vergangenen Jahres in vielen Bereichen überholt“, sagt er. Ein Beispiel: 2022 hat die Tafel durchschnittlich 370 Essen pro Tag ausgegeben, 2023 sind es bereits jetzt 430. „Und das Jahr hat noch zwei Monate“, sagt Peter Vorsteher.

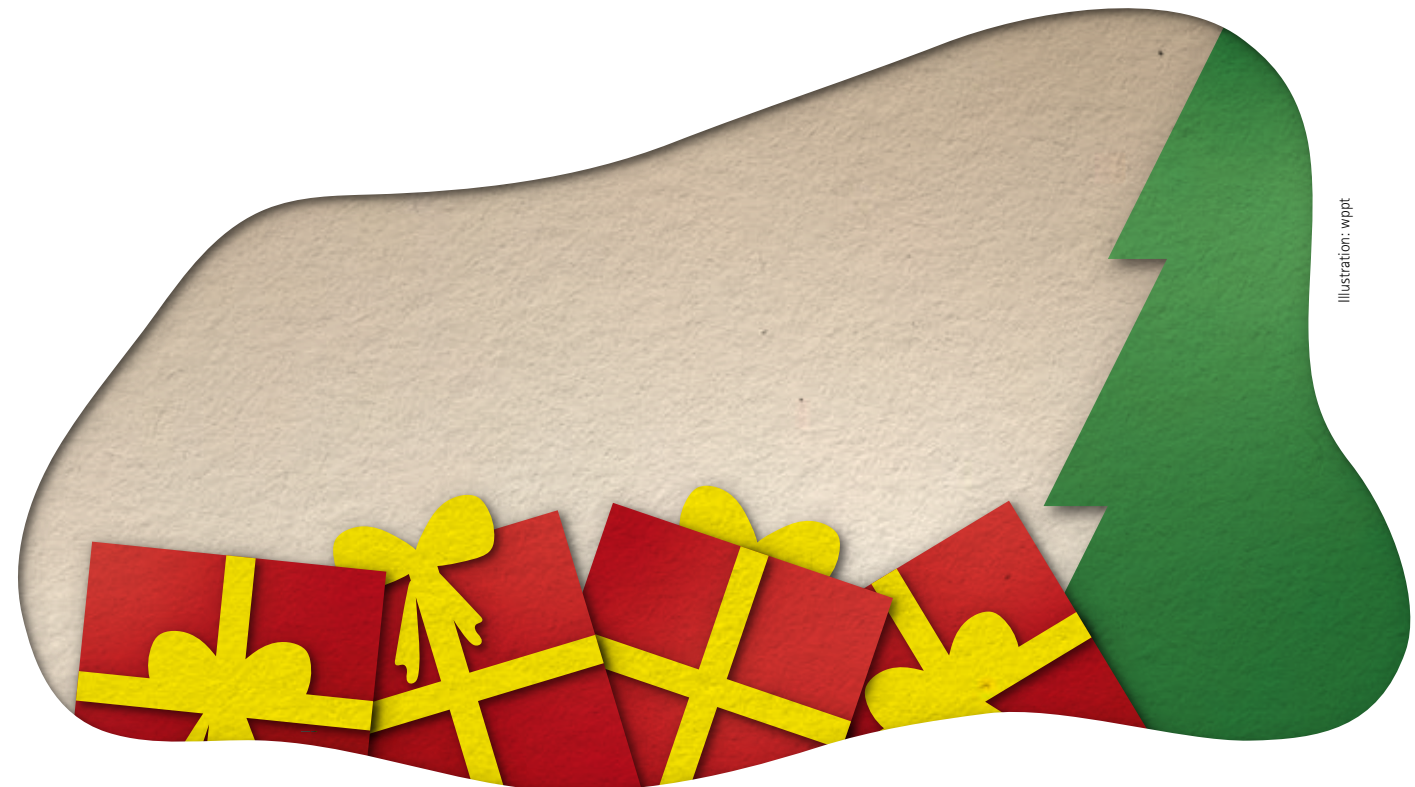


Illustration: wppt

Nie genug. Diese Worte haben im Bereich der Armenversorgung eine traurige Dimension. Der Mangel ist Alltag für immer mehr Menschen in Wuppertal, im Bergischen, in ganz Deutschland. Peter Vorsteher kann die Problembereiche ziemlich genau benennen: „Die armen Familien wohnen auf der Talachse. Je höher man rechts und links der Wupper nach oben steigt, desto größer das Haushaltseinkommen.“ Und weil es in den wirtschaftlich schwachen Vierteln in der Regel auch die günstigen Wohnungen gibt, ändert sich nichts. Ein Teufelskreis.

Social Day

Peter Vorsteher und Geschäftsführer Zülfü Polat, der seit über elf Jahren bei der Tafel aktiv ist, sind dauerhaft im Einsatz, um „ihr Unternehmen“ zukunftssicher aufzustellen und die Versorgung weiterzuführen. „Eigentlich dürfte es uns gar nicht geben“, sagt Peter Vorsteher. Eigentlich. Aber die Dinge liegen nun mal anders. Und so nutzt das Tafel-Team, das seit dem Neustart an vielen Stellen mit erfahrenen Unternehmern besetzt ist, persönliche Netzwerke, um Sponsoren zu gewinnen, um Finanzmittel zu sichern und um dem Negativtrend in Sachen

Armut etwas entgegenzusetzen. Einer der vielen Ansätze ist es, die Entscheidung aus den lokalen Unternehmen zu einem sogenannten Social Day in der Tafel einzuladen. „Es ist etwas anderes, wenn man den Andrang an der Lebensmittelausgabe oder in der Essensverteilung selbst mitbekommt“, so Vorsteher. Für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter hat der ehrenamtliche Einsatz darüber hinaus noch einen weiteren Nutzen. Stichwort: Teambuilding. Wer sich und seine Belegschaft mal für einen Tag in der Tafel engagieren möchte, könne einfach eine formlose Anfrage schicken, sagt Zülfü Polat, der die hilfesuchenden Menschen schlicht als „unsere Gäste“ bezeichnet.

Eine Sache ist den beiden Ehrenamtlern besonders wichtig: Transparenz. „Wir haben zu allen demokratischen Parteien und zu allen relevanten Akteuren Kontakt“, sagt Peter Vorsteher. „Die Tafel ist eine gesamtgesellschaftliche Aufgabe.“ Dazu gehört auch die finanzielle Ausstattung des Wuppertaler Sozialunternehmens. Wichtige Investitionen für die Zukunft stehen schon heute fest. Das Dach muss dringend gemacht werden und eine neue Küche ist in Planung. Die Grundausstattung dafür werden die Wuppertaler Stadtwerke spenden, die für ihren Umzug bereits eine neue Küche bestellt haben. Investitionsvolumen für den Umbau der Tafel-Küche sind rund 100.000 Euro. Allein 45.000 werden für das neue Starkstromkabel benötigt, das einmal quer durch das gesamte Gebäude verlegt werden muss. Kostentreiber sei der Kupferpreis, so Vorsteher. Eine Alternative gibt es nicht, die aktuelle Stromversorgung geht heute schon manchmal wegen Überlastung in die Knie. Nie genug – das gilt vor allem für die benötigten Finanzmittel.

„Wir brauchen völlig neue Ideen für die Finanzierung“, sagt Vorsteher, der gleich im Anschluss einige seiner Pläne enthüllt. Die zwei bis vor Kurzem noch als Notunterkunft für Geflüchtete genutzten Etagen sollen demnächst vermietet werden. Eine davon an die Stadt für neue Büroräume. Für die andere möchte Vorsteher eine viergruppige Kindertagesstätte ins Leben rufen.

Handelsblatt

BESTE
Steuerberater
2023

Kaib, Galldiks und Partner
Steuerberater &
Wirtschaftsprüfer
(Rechtsanwalt (Gesamtwertung)
Erbrecht/Schenkung
Handelsgesellschaft)

Im Teil 2/2023
Partner: S&P Finance
Handelsblatt - 23.03.2023

BERATUNG MIT HERZ. STEUERN MIT VERSTAND.

WWW.STB-KGP.DE

Sechs besinnliche Partner und ein starkes Team wünschen Ihnen:
Frohe Festtage und ein glückliches, gesundes neues Jahr.

**KAIB, GALLDIKS
UND PARTNER**

STEUERBERATER &
WIRTSCHAFTSPRÜFER

Festtage

auf Gut Landscheid

WEIHNACHTEN

Verbringen Sie Weihnachten mit Ihren Liebstens in einzigartigem Ambiente und lassen Sie sich mit einem festlichen **5-Gänge-Menü** verwöhnen – Sie haben die Wahl zwischen Lunch und Dinner. Wir freuen uns darauf, Sie und Ihre Familie an den Feiertagen bei uns begrüßen zu dürfen!

24.-26.12. ab 12 Uhr oder 18 Uhr | 79,-€ p.P. inkl. Aperitif

SILVESTER - GALA

Nach einem unvergesslichen **Gala-Menü mit Live-Musik** dürfen Sie auf der Tanzfläche das Tanzbein schwingen, bis wir gemeinsam den Countdown ins neue Jahr zählen. Zur Begrüßung sowie um Mitternacht stoßen wir mit einem Glas feinstem Champagner auf ein frohes neues Jahr an.

31.12. ab 19 Uhr | 169,-€ p.P. inkl. 2 Gläser Champagner

Haus Landscheid 1-2, 51399 Burscheid · Reservierung: (02174) 398 90

Und dann ist da noch das völlig runtergekommene Dachgeschoss. Die toten Tauben hätten sich auf dem Boden gestapelt, als er das erste Mal mit dem Lastenaufzug in die oberste Etage gefahren ist, so Vorsteher. Inzwischen ist die Etage freigeräumt und notdürftig

instandgesetzt. Bis hier eine Vermietung auch nur angedacht werden kann, wird es wohl noch dauern. Trotzdem verliert Peter Vorsteher scheinbar niemals den Mut, Neues anzustoßen. Es muss schließlich weitergehen.

Mitstreiter gesucht

Nie genug, das gilt auch für die ehrenamtlichen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die bei der Tafel ihren Dienst tun, etwa 120 sind es aktuell, von insgesamt 160 Mitarbeitenden. Nur 20 sind davon festangestellt. Die Tafel Wuppertal gehört damit zu den vier größten in Deutschland. „Wir suchen immer neue Mitstreiter für alle Bereiche.“ Die Möglichkeiten des Engagements sind vielfältig. Ob als Fahrer, in der Essensausgabe, im Lebensmittelbereich, im Bücherladen, im Bereich der Haushaltsausstattung oder der Kinderbetreuung. Die Auswahl an Tätigkeiten ist groß, das Angebot an Freiwilligen eher übersichtlich. Deshalb würde Peter Vorsteher gerne selbst ausbilden. Vor allem im Bereich der Haushaltsauflösungen gebe es Möglichkeiten. Wären da nicht die bürokratischen Hürden, von denen gibt

es mehr als genug. Aufhalten lässt sich der Tafel-Chef davon nicht. Besonders für die Kinder und Jugendlichen will Vorsteher künftig mehr tun. Schon heute gibt es im Rahmen der Kindertafel auch Freizeitangebote, die in Kooperation mit lokalen Anbietern realisiert werden. Zum Beispiel Hiphop-Tanzkurse, Klettern, Sport, Musik und auch Hausaufgabenhilfe. Denn Peter Vorsteher ist überzeugt: „Bildung ist die einzige Chance aus der Armut.“

Verlags-Spendenaktion

In diesem Jahr spendet wppt:kommunikation 10 Prozent des Anzeigenumsatzes dieser Ausgabe an die Tafel.

Tafel Wuppertal e. V.

Spendenkonto

Stadtsparkasse Wuppertal
IBAN: DE17 3305 0000 0000 118117
BIC: WUPSDE33XXX
Deutsche Bank Wuppertal
IBAN: DE18 3307 0024 0220 494900
BIC: DEUTDE33HAN



Thomas Kramer
IMMOBILIEN

Vermittlung von
Wohnimmobilien zum Kauf

**GARANTIERT DISKRET,
KOMPETENT & ZUVERLÄSSIG!**

Westfalenweg 269
42111 Wuppertal



WIR FREUEN UNS AUF IHREN ANRUF
0202-272 76 299

Für das entgegengebrachte Vertrauen bedanken wir uns bei allen Anzeigenkunden und wünschen Ihnen und Ihren Familien besinnliche Festtage und ein erfolgreiches neues Jahr 2024.

Design und Beratung – wppt.de
seit 2000



KAUT
THE AIR COMPANY



Mit Kaut-Wärmepumpen
hocheffizient heizen und kühlen!

**FÖRDER-
FÄHIG**

• **Luft/Luft-, Luft/Wasser- und Wasser/Wasserwärmepumpen**
mit Heizleistungen von 3,20 bis 1.200,00 kW

• **Multifunktional und nachhaltig**
Heizen, Kühlen, Entfeuchten, Brauchwassererzeugen, Luftreinigen, auch Wärmerückgewinnung oder Kombination mit RLT-Anlagen möglich

• **Spitzenwerte bei der Energieeffizienz**
mit Jahresarbeitszahlen SCOP bis 6,19

• **Hochtemperatur-Wärmepumpen**
mit Vorlauftemperaturen bis + 80 °C

• **Intelligente Kaskadenregelung**
für bis zu zehn Wärmepumpen in einem System

• **Große Betriebsbereiche**
mit Außentemperaturen bis -28 °C im Heizbetrieb

• **Staatliche Förderung**
mit Quoten aktuell von bis zu 35 %

Profitieren auch Sie von unserer jahrzehntelangen Erfahrung. Gerne beraten wir Sie persönlich vor Ort.

02 02 /26 82 - 300 | kaltundwarm@kaut.de | www.kaut.de

Additive Fertigung

SCHICHT FÜR SCHICHT

Im Städtedreieck wird intensiv zum Thema 3D-Druck geforscht. Der konkrete Nutzen dieser wissenschaftlichen Arbeit für die bergischen Unternehmen ist groß.

Prof. Arne Röttger ist sich sicher, dass nahezu jede Branche vom 3D-Druck profitieren könnte.

Gute 3D-Drucker zur Anwendung in der Industrie gibt es heute schon für rund 5.000 Euro. Für exklusive Modelle bezahlen Unternehmen auch schon mal über 100.000 Euro. Sie können die Fertigung von Endteilen und die Herstellung von Prototypen für eine Vielzahl von Anwendungen für die additive Fertigung in unterschiedlichen Industrien optimieren. Die meisten der Drucker zeichnen sich durch eine hohe Geschwindigkeit, Präzision und Vielseitigkeit aus.

Das Problem: Mancher Unternehmer, der sich ein solches teures Gerät gekauft hat, ist schnell am Ende mit seinem Latein. Und sucht „jemanden, der sich damit auskennt“. Hier kommt Evgeniy Khavkin ins Spiel, Technologiemanager bei Solin-

gen Business und Leiter des Tech Campus, der auf dem Gelände des Solinger Gründer- und Technologiezentrums angesiedelt ist. Seit 2018 unterstützt er das Team der Solinger Wirtschaftsförderung und berät die zahlreichen Mitglieder des „3D-Netzwerks“, Deutschlands größtem unabhängigen Anwendernetzwerk für 3D-Technologien. Innerhalb dieses Netzwerks findet ein reger Austausch von Erfahrungen statt, und es werden gemeinsam neue Technologien entwickelt. Er vernetzt Lieferanten und Technologiepartner und unterstützt bei Bedarf auch selbst operativ mit dem breiten Portfolio des Tech Campus. „Die Idee ist“, erklärt Evgeniy Khavkin, „dass sich Unternehmen und Organisationen gegenseitig ihr Konstruktions-CAD-

Know-how, ihre 3D-Technologie-Expertise, 3D-Technologie-Kapazitäten und auch Druckmaterialien zur Verfügung stellen, um die eigenen Kapazitäten auszulasten, Kosten zu senken, Risiken zu vermeiden und die Chancen der Additiven Fertigung möglichst gewinnbringend zu nutzen.“

Erweiterung bisheriger Produktionsverfahren

Die Workshops, die der Experte regelmäßig auch selbst anbietet, werden gut nachgefragt. Im Fokus seines Betätigungsbereichs steht die Weiterentwicklung von 3D-Druckverfahren: „Wir verfügen im Tech Campus neben mehreren kleineren und einem großen 3D-Drucker ebenso über Werkbänke, Werkzeuge und

Durch unsere Forschung ist mehr Nachhaltigkeit machbar. Es geht darum, die Lebensdauer von Produkten zu verbessern.

Prof. Arne Röttger

Maschinen. Vor allem stehen wir aber im ständigen Austausch mit Softwareentwicklern, um auf dem neusten Stand der Technik zu sein.“ Ziel sei es, so Evgeniy Khavkin, die technologische Anlaufstelle im Bergischen Land für Unternehmen und Gründer zu sein, die 3D-Druck anwenden möchten. 3D-Druck, das sei eine Technologie, die neue Dimensionen eröffne, so der Experte, und fügt hinzu: „Gerade in einer Zeit, in der tradierte Lieferketten infrage gestellt werden und viele Branchen nach effektiven Alternativen oder Erweiterungen ihrer bisherigen Produktionsverfahren suchen, sollten die Möglichkeiten, die die 3D-Technologie bietet, nicht außer Acht gelassen werden.“ Gearbeitet wird dabei oft mit einem thermoplastischen Kunststoff, der die Entwicklung von Modellen in der Metallverarbeitung ermöglicht.

Expertise (nicht nur) für die Werkzeugindustrie

Als außeruniversitäre, gemeinnützige Forschungsinstitution wurde auch die Forschungsgemeinschaft Werkzeuge und Werkstoffe (FGW) in Remscheid gegründet. Den Verantwortlichen geht es darum, als F&E-Dienstleister Innovationen für die mittelständisch geprägte Werkzeugindustrie, metallbearbeitende Betriebe, aber auch die Kunststoffindustrie und andere Branchen auszubauen. Geforscht wird zu vier Schwerpunktbereichen: Werkzeuge, Werkstoffe, Künstliche Intelligenz sowie Transformation und Innovation. In bisher mehr als 300 abgeschlossenen Forschungsvorhaben wurden viele anwendungsbezogene, vorwettbewerbliche Lösungen entwickelt. Für den Bereich Transformation und Innovation ist Dr. Robin Roj verantwortlich. Er und sein Team erforschen unterschiedliche metall- und kunststoffbasierte 3D-Druckverfahren und deren technische Anwendung. Etwa Laser Powder Bed Fusion (LPBF), bei dem Metallpulver aufgeschmolzen wird, um zum Beispiel Wolscheiben oder Schmiedegesenke mit

Kühlkanälen als Demonstratoren zu erhalten. Oft geht es dabei um eine möglichst hohe Präzision, Formfreiheit und Verschleißbeständigkeit, aber auch um Kosteneinsparung und neue nachhaltige Werkstoffe. Der Bauraum der hier bereitstehenden Labormaschine für den Metall-3D-Druck kann auf bis zu 800 Grad erhitzt werden. Auftraggeber für die FGW sind auch Unternehmen aus dem Städte-dreieck. Vor Kurzem ist der Remscheider Regenschirm-Spezialist Fare an Robin Roj mit dem Wunsch herangetreten, speziell für die Fertigung der Griffe für die noch zu produzierenden Schirme auf kurzem, schnellem Weg additiv gefertigte Spritzgusswerkzeuge aus Kunststoff herzustellen, um so Griffprototypen zu produzieren, die bereits in einer frühen Phase möglichst nahe an der finalen Großserienfertigung liegen.

Wir beobachten gerade eine verstärkte Nachfrage von Schlüsseltechnologien wie der Additiven Fertigung.

Robin Roj

Lutz Albrecht, Produkt-Spezialist bei Fare, schätzt an der Zusammenarbeit mit der FGW dann auch gerade die kurzen Wege: „Die Ideen, die wir bei uns am Computer entwickeln, können wir in der vertrauensvollen Zusammenarbeit mit der FGW innerhalb kürzester Zeit realisieren und dann auch ausprobieren, einfach anfasen. Die Erforschung der Produkteigenschaften von Prototypen vereinfacht sich für uns dadurch massiv.“ Genauso arbeiten Roj und sein Team auch mit anderen Unternehmen aus dem Bergischen Land in Hand. „Wir beobachten gerade eine verstärkte Nachfrage von Schlüsseltechnologien wie der Additiven Fertigung. Gern stehen wir da mit unserem Know-how zur Seite, auch unter Anwendung von künstlicher Intelligenz und innovativen Technologien aus dem Bereich der Nachhaltigkeit, und unterstützen die Unternehmen, wenn gewünscht, bei der Beantragung von Fördergeldern“, so der Fachbereichsleiter.

Die Eigenschaften der Werkstoffe verstehen

Auch bei den Forschungsaufträgen von Prof. Arne Röttger und seinem Team geht es in erster Linie um die Entwicklung von unterschiedlichen Werkstoffen. „Wir versuchen, den Zusammenhang zwischen Gefüge und Eigenschaften von Werkstoffen zu verstehen, die über die Schmelz- und Pulvermetallurgie sowie über die additive Fertigung erzeugt wurden“, erklärt der Maschinenbauer. Innerhalb der Fakultät Maschinenbau und Sicherheitstechnik der Bergischen Universität Wuppertal hat er den Lehrstuhl für Neue Fertigungstechnologien und Werkstoffe mit Sitz im Solinger Forum Produktdesign inne. Seine Forschungsschwerpunkte liegen im Bereich der Entwicklung metallischer Werkstoffe, metallisch-keramischer Verbundwerkstoffe und Werkstoffverbunde unter Einbeziehung von relevanten Fertigungsverfahren.

Mehr Nachhaltigkeit

„Die dabei betrachteten Werkstoffe reichen von hochlegierten Stählen über Werkzeugstähle, Gusswerkstoffe und Hartlegierungen auf Nickel-, Kobalt- und Eisen-Basis bis hin zu Funktionswerkstoffen, wie sie als Kontaktwerkstoffe oder Hochleistungsmagnete zur Umsetzung der Energiewende Anwendung finden“, erklärt Arne Röttger. Bei der Entwicklung neuer Werkstoffkonzepte und Fertigungstechnologien stehen für ihn und sein Team vor allem Fragen der Ressourceneffizienz, der Bündelung von Wertschöpfungsketten und ein höherer Werkstoff-Ausnutzungsgrad durch verbesserte Materialeigenschaften im Vordergrund. „Das Ziel muss sein, Materialeigenschaften wie die Verschleiß- und Korrosionsbeständigkeit oder die mechanischen Eigenschaften derart zu verbessern, dass die Produktlebensdauer steigt und gleichzeitig der Materialeinsatz sowie die Materialkosten reduziert werden können“, so Arne Röttger. „Genau solche Verbesserungen führen nämlich am Ende zu mehr Nachhaltigkeit. In diesem Kontext beschäftigen wir uns auch mit den so genannten ‚zehn R‘ der Kreislaufwirtschaft wie Reduce, Recycling und Remanufacture.“ Neben der Grundlagenforschung ist ihm die Nutzung der gewonnenen Ergebnisse für die industrielle Anwendung wichtig. „Ich habe den Eindruck, dass nur wenige so ganz genau wissen, was man mit Additiver Fertigung alles machen kann“, so



Lutz Nippes von Pfeilring ist gespannt, ob die Teile aus dem 3D-Drucker mit den traditionell hergestellten standhalten können.

seine These. Dabei könne man auf diesem Weg etwa mit Rapid Tooling kostengünstig Individualbauteile und Werkzeuge erstellen, mit denen dann Produkte erzeugt werden. „Es gibt eigentlich kaum eine Branche, für die unsere Forschung nicht von Nutzen ist“, resümiert er, und lädt gerade die bergischen Unternehmen ein, mutiger zu sein und mit Problemstellungen auf ihn und sein Team zuzukommen. So ist etwa die Solinger Firma Pfeilringwerk Produktions GmbH Nutznießer dieser Forschungstätigkeiten. Über einen Zulieferer nimmt das Unternehmen an einem Feldversuch teil, bei dem parallel Werkzeuge, die gefräst und gehärtet wurden, neben denen, die mithilfe des 3D-Drucks hergestellt wurden, zum Einsatz kommen,

Ich bin gespannt, ob man durch den Einsatz der mit 3D-Druck erstellten Werkzeuge das bestehende Verfahren verbessern kann.

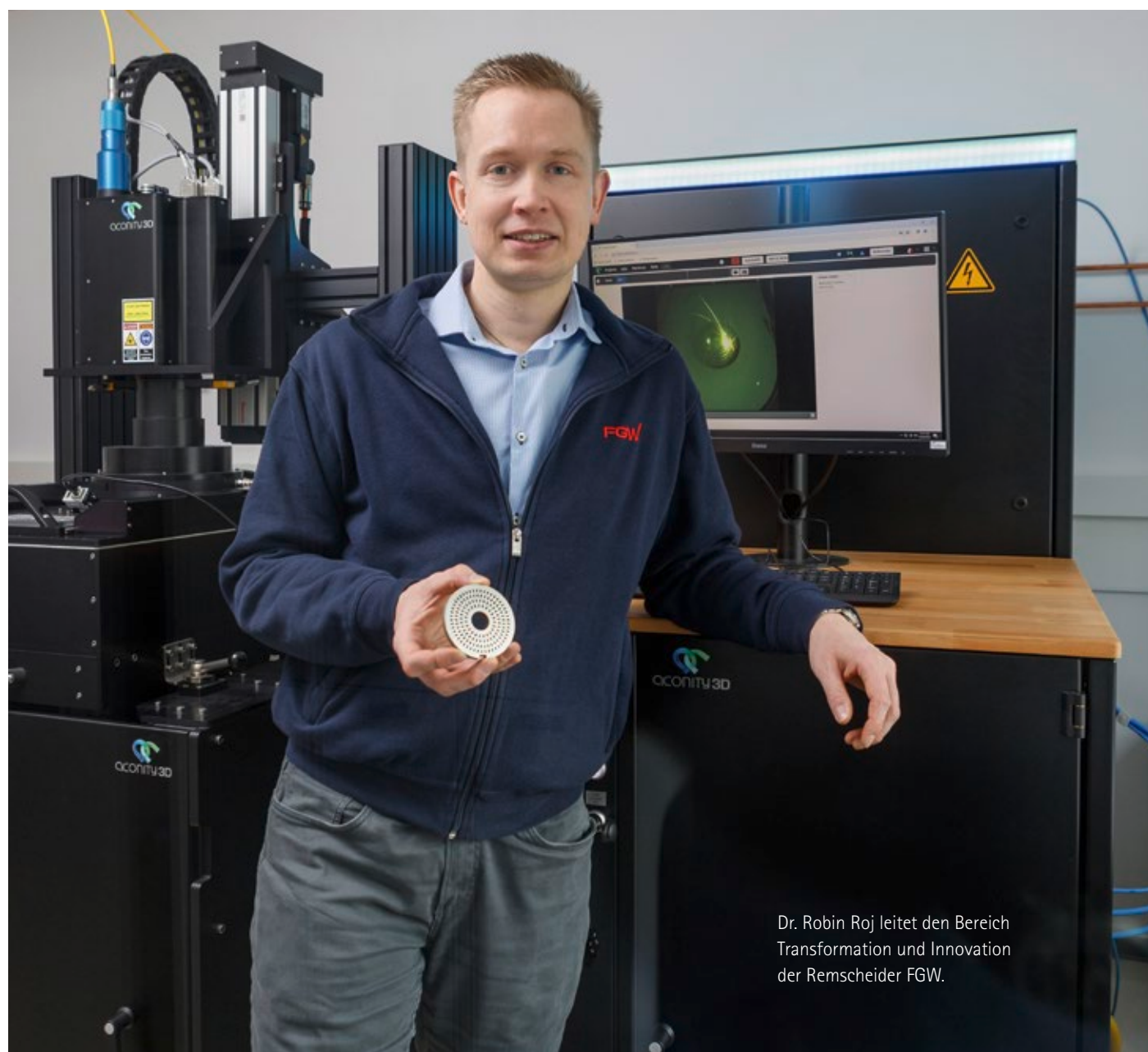
Lutz Nippes

um hochwertige Maniküre- und Pediküre-Artikel wie Scheren, Pinzetten und Zangen zu produzieren. Seit 2018 gehört das Solinger Traditionsunternehmen zur Ravo Group, die ihren Sitz in Ningbo, China hat. Lutz Nippes ist seit 2019 als leitender Manager am Start und war gern bereit, bei diesem Forschungsprojekt mitzumachen:

„Ich bin gespannt, ob man durch den Einsatz der mit 3D-Druck erstellten Werkzeuge das bestehende Verfahren verbessern kann und dies bei gleichzeitiger Kosteneinsparung.“ Auch die Erkenntnis, dass es auf diesem Weg nicht besser funktionieren, sei eine, so der Solinger Manager. Die Kernfragen für Pfeilring seien: Halten die Werkzeuge tatsächlich länger als die bisher verwendeten, wie schnell sind sie zu reproduzieren, und zu welchen Kosten? „Diese Erkenntnisse sind für uns sehr interessant und allein schon der Wissensaustausch mit den Experten bringt uns und unser Geschäft weiter“, so Lutz Nippes.

Text: Liane Rapp

Fotos: Günter Lintl



Dr. Robin Roj leitet den Bereich Transformation und Innovation der Remscheider FGW.

Optimistisch nach vorne schauen.

Mit VR Smart flexibel – dem Unternehmerkredit.



Ganz einfach jederzeit über bis zu 100.000 Euro frei verfügen.

Welchen Herausforderungen Sie sich auch gegenübersehen, VR Smart flexibel bietet Ihnen die finanzielle Flexibilität, auf alles zu reagieren, was kommen mag.

Mehr erfahren Sie unter vr-smart-finanz.de/flexibel



- + Kreditrahmen von **5.000 bis 100.000 Euro**
- + Entscheidung **innerhalb weniger Minuten**
- + Auszahlung i. d. R. **innerhalb von 24 Stunden**
- + Anfrage mit nur **vier Finanzkennzahlen**
- + Flexibel bleiben **ohne Zusatzkosten** mit Ratenpause, vorzeitiger Ablöse, Laufzeitverlängerung und Zusatzliquidität



Genossenschaftliche FinanzGruppe
Volksbanken Raiffeisenbanken



Verlassene Betonbauten

DER BUNKERKÖNIG VON WUPPERTAL

Klaus Stein liebt die alten Schutzräume zwischen Vohwinkel und Langerfeld – und will die Erinnerung daran wachhalten.

Von den Kindern, die nebenan auf dem Bolzplatz spielen, ist drinnen, im „Klotz“, nichts zu hören. Wie auch, bei mehr als zwei Meter dicken Betonwänden, die einen von der Außenwelt abschirmen. Der Hochbunker an der Schusterstraße liegt im Dornröschenschlaf. Ein Mahnmal aus der Zeit, als die Bomben auf Wuppertal

fielen. 3.000 Menschen fanden dort Platz, erzählt Klaus Stein. Zahlen, Fakten, Anekdoten – der 65-Jährige hat alles parat. Seinen Spitznamen „Bunker-Klaus“ hat sich der Wuppertaler redlich verdient. Bunker, Stollen, Schächte – von Vohwinkel bis Langerfeld, die Unterwelt ist seine. „Ich verbringe mehr Zeit unter der Erde als oben“, sagt er und lacht. Bei einer seiner Touren in seinem „Stammobjekt“ am Paradeberg habe ihn ein Kind gefragt: „Wohnst du auch da unten?“ Wobei: Im Bunker an der Schusterstraße ist er ja strenggenommen oberirdisch unterwegs. Doch wer mit Stein einmal dort eine Besichtigung hat, merkt davon nicht viel – es könnten 50 Meter unter der Wupper sein.

Dunkel ist es. Natürlich. Nur der Schein der Taschenlampe schafft ein bisschen Licht. Es riecht etwas feucht. Fast traumwandlerisch sicher bewegt sich Stein durch die Gänge, während der Besucher lieber genauer hinschaut, wo er den nächsten Schritt hinsetzt – und staunt, wenn Stein erzählt, dass er früher an Klaustrophobie litt. Und deshalb testweise vor einigen Jahren die ersten Stollen durchkämte. „Ich glaube, jetzt bin ich therapiert.“ Dann lacht er wieder und geht weiter. Auch nach dem Krieg war der Bunker noch einige Jahre in Betrieb – „als Notunterkunft für die Ausgebombten“, erinnert Stein. Die dort unter oft katastrophalen Bedingungen hausen mussten, wie alte Berichte zeigen.

Nach dem Auszug der letzten Bedauernswerten in den 1950er Jahren hatte sich offenbar nicht mehr viel in dem Bau auf dem Ölberg getan. Im Krieg sei der Bunker doch einmal getroffen worden, weiß Stein. Das Dach wurde beschädigt. Im Laufe der Zeit entwickelte sich ein Feuchtbiotop. Erst der jetzige Eigentümer, der die Ölberger Landmarke vor einigen Jahren kaufte, legte ihn trocken, indem er das Dach sanierte. Viel Besuch gab es aber nicht mehr im Inneren. „Ich habe hier jedenfalls noch nie jemanden getroffen“, sagt Stein augenzwinkernd.

Öffentliche Touren

Während der Bunker an der Schusterstraße für Besucher eigentlich tabu ist, bietet Stein am Paradeberg, seinem „Heimbunker“, öffentliche Touren an. Wenn es geht, lädt er Zeitzeugen ein, lässt sie erzählen. Eindrücklich soll es sein. Die Geschichte der Orte sei es auch gewesen, die ihn dazu brachte, sich mit dem Thema zu beschäftigen. Und Wuppertal, wo der ehemalige KfZ-Mechaniker seit 2014 seine Heimat hat, bietet dahingehend ein weites Betätigungsfeld. Mehr als 100 Bunker und Stol-

Wenn es hart auf hart kommt, werden die Bunker uns nicht mehr helfen.

Klaus Stein

len gibt es hier. Offiziell. Zählt man die kleineren, oftmals privaten Schutzräume dazu, sind es noch einige mehr. Und nur die wenigsten fallen so auf im Stadtbild wie der an der Schusterstraße oder am Rott.

Heutzutage könnten die Bunker sowie so ihre eigentliche Aufgabe nicht mehr erfüllen. „Wenn es hart auf hart kommt, werden die uns nicht mehr helfen“, ist der 65-Jährige überzeugt. Einige sind zudem längst verschwunden, plattgemacht worden im Laufe der Jahrzehnte. Oder umgewandelt, zum Beispiel zu Wohnungen. Wie etwa der an der Schwelmer Straße, wo 2021 die ersten Mieter einzogen. Steins Traum: ein Bunkermuseum in Wuppertal. Das finanziell zu stemmen, „wird vermutlich niemand übernehmen“. Vielleicht ja mit Geld aus dem Bernsteinzimmerfund? Stein grinst. Natürlich kennt

er die Legende, dass die legendäre, millionenschwere Kostbarkeit, deren Spuren sich in den Endwirren des Zweiten Weltkriegs verlieren, angeblich in Wuppertal versteckt worden sein soll. Schließlich war er schon selbst mit Hobby-Schatzsuchern in diversen Stollen unterwegs. „Aber natürlich haben die nichts gefunden. Und ich bin ziemlich sicher: Das Bernsteinzimmer ist längst zerstört worden.“

Text: Manuel Praest

Fotos: Stefan Fries

+ Eine längere Version des Textes finden Sie online auf bergische-wirtschaft.net

TOUREN

Klaus Steins Touren sind im Programm von Wuppertal Touristik zu finden: www.wuppertal-marketing.de

Klaus Stein bietet für Gruppen aber auch Privattouren an. Kontakt unter: klaus-stein@gmx.de

Klaus Stein (rechts) kennt viele Anekdoten, Fakten und Zahlen zu Wuppertals Bunkern.



Name: Henning Denkler
Beruf: Inhaber der Regenbogen-Apotheke im Kaufland
Im Bergischen seit ...: Ich bin 1974 in Lennep geboren.

Wie kamen Sie auf das Projekt „Walking in Remscheid“?

Ich habe immer schon gerne Menschen beobachtet und mich gefragt, wie es ihnen geht. Und wenn ich durch Orte fuhr, habe ich mir vorgestellt, wie hier wohl die Kindheit stattgefunden hat: Könnte nicht da vorne an der Garagenecke der erste Kuss stattgefunden haben? Ich habe also Straßen mit den Augen eines Kindes betrachtet. Hinzu kam, dass mein Freund Ralf Otterbach behauptet hat, er würde jeden Straßennamen in Remscheid kennen. Aus alldem ist dann die Idee entstanden, dass ich einmal in alle

Menschen finden es spannend, von Straßen zu lesen, die sie kennen, in denen sie vielleicht selbst mal gelebt haben.

Henning Denkler

780 Straßen Remscheids laufen möchte und dann natürlich auch die entsprechenden Straßennamen kenne. Inzwischen habe ich wohl so rund 80 Straßen geschafft. Daran arbeite ich seit Oktober 2020 mit langer Coronapause. Eine Einzelwanderung dauert tatsächlich zwischen zwei und fünf Stunden, je nach Plan. Manche Märsche führen mich durch sehr viele, kleine Straßen, wo es viel zu fotografieren gibt. Da dauert es dann länger. Anschließend schreibe ich dazu Texte, die ich dann mit den Fotos auf meiner Homepage veröffentliche.

Warum geht es Ihnen dabei um die Kindheit?

Da muss ich ein wenig ausholen: Ich hatte das Glück, eine wunderschöne Kindheit zu haben. Ich weiß, dass ich in der sechsten Klasse ungefähr ein Bewusstsein dafür entwickelte, wie schön meine Kindheit tatsächlich war. Aus verschiedenen Gründen musste ich mit 20 Jahren in die Eifel umziehen. Ich fühlte mich sehr entwurzelt. Ich hatte alles, was ich liebte, verloren. Sicher ist die Eifel schön, aber ich bin zu sehr Großstädter, als dass ich dort heimisch werden konnte.

Welches Ziel hat „Walking in Remscheid“?

Ich glaube, dass wir das bewusste Erleben der Umwelt verlernt haben. Wenn ich zum Beispiel im Auto nachts an der roten Ampel stehe, kurble ich manchmal die Scheibe runter und nehme so Geräusche wahr, die ich sonst nicht höre. Ich möchte mir gleichzeitig versteckte Ecken in Remscheid anschauen. Wie war es früher wohl dort? Welche Kindheit hat hier wohl stattgefunden?

Was könnte Menschen an „Walking in Remscheid“ interessieren?

Menschen interessieren sich für das, was andere machen. Gleichzeitig finden sie es spannend, von Straßen zu lesen, die sie kennen, in denen sie vielleicht selbst mal gelebt haben. Der Funke springt einfach über. Wer meine Texte liest und die Fotos betrachtet, erinnert sich vielleicht auf einmal an seine eigene Kindheit.

Was machen Sie, wenn Sie wirklich alle Straßen „erlaufen“ haben?

Ich habe mir kein Ziel gesetzt. „It ain't over til it's over.“ Ich mache mir keinen Druck. Für die Zeit danach übrigens habe ich noch keine Idee. Allerdings arbeite ich auch an meinem Pilotenschein und das, zusammen mit Fotografie, wäre dann ja wieder ein Projekt wert: Remscheid von oben.

Was gefällt Ihnen im Bergischen besonders gut?

Das Bergische – was ist das? Alles sieht hier anders aus – Schloss Burg, die Hänge von Wuppertal, es gibt hier so viele Unterschiede. Das Bergische – das ist mir zu allgemein.

Was ist Ihr Geheimtipp im Bergischen?

Ich lade Menschen dazu ein, die Seele Remscheids zu erleben: Wer am Honsberg ganz an die Spitze läuft, wandert durch einen Ortsteil, der zeigt, was Remscheid ausmacht – wie zum Beispiel die Gründerzeithäuser, Hochbunker, Leerstand und eine Kleingartenanlage. Es geht dann durch den Wald zum Ortsteil Ehringhausen bis zur Hasenclever Straße, in der einmal viele Industrielle gelebt haben.

Text: Eva Rütther

Foto: Anna Schwartz

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

Homepage von Henning Denkler:
www.walkinginremscheid.de

„Walking in Remscheid“

BLICKE ZURÜCK IN KINDHEITEN

Henning Denkler ist Remscheider „durch und durch“. Und so sehr ist er dieser Stadt verbunden, dass er vor drei Jahren zu der Idee kam, alle 780 Straßen einmal durchwandern zu wollen. Seine Fotoausrüstung und viele Gedanken sind dabei.

Henning Denkler will alle Straßen seiner Heimatstadt ablaufen und dokumentiert das.



Hanno Rademacher („automotiveland.nrw“/ cH2ance), Corinne Abele (GTAI – German Trade and Invest in Shanghai) und Stephan A. Vogelskamp („automotiveland.nrw“).

automotiveland.nrw

WISSENSBRÜCKE NACH FERNOST

Das Automobilcluster „automotiveland.nrw“ hält seit rund sechs Jahren Kontakt zu Automobilherstellern aus China. Der Erkenntnisgewinn aus dieser Kooperation ist enorm.

Vom 16. bis 25. Oktober waren Vertreter von „automotiveland.nrw“ zusammen mit Delegierten der anderen deutschen Automobilcluster beim 7. Deutsch-Chinesischen Automobilkongress in China zu Gast.

Bei den jährlich stattfindenden Automobilkongressen geht es um den Austausch zu aktuellen technologischen Trends. Sowohl staatliche als auch Vertreter aus Unternehmen, Forschungsinstituten, der Wirtschaftspolitik sowie Entwickler beider Länder sind seit 2017 dabei vertreten. Der erste Kongress fand zur Gründung der Kooperation damals in Wuppertal statt. Durch das Format ist es möglich, die aktuellen Entwicklungen in China frühzeitig zu erkennen – insbesondere das hohe Entwicklungstempo innovativer, preisgünstiger Produkte im Bereich der Elektromobilität in China wird durch „automotiveland.nrw“ laufend beobachtet. Denn neben dem Kongress finden zahlreiche

Unternehmensbesuche statt. Rund 500 Teilnehmer waren in diesem Jahr dabei. Chinesische Partnerin beim Kongress sowie bei anderen Austauschprogrammen ist die China International Investment Promotion Agency (CIIPA), ein Ableger des Handelsministeriums der Volksrepublik China in Deutschland.

Hohe Investitionen in China

Es war ein dezentrales Kongress-Programm, das gezeigt hat, auf welchem hohem Niveau in China derzeit in die Produktion von Elektroautos investiert wird. Erste Station war Changchun im Nordosten Chinas. Die Stadt ist eines der Zentren der chinesischen Automobilindustrie. Beim

Kongress ging es um internationale und inländische Strategien der Automobilindustrie und konkret unter anderem um Schlüsselemente des intelligenten Autos und die Antriebsbatterie. Aufschlussreich war auch ein Delegationsbesuch bei FAW (First Automobile Works) in Changchun. 1953 als erstes Autowerk in China gegründet, gehört das Unternehmen mittlerweile zu den vier größten Automobilunternehmen Chinas. Schwerpunkt heute: Entwicklungen rund um die Elektromobilität der Zukunft.

Innovationen durch Start-ups

Eine der nächsten Kongress-Stationen war Jiading. Die Stadt liegt inmitten des Yangtze Deltas und ist Heimat des Instituts der Tsinghua University. Das Institut wurde von den chinesischen Provinzen und Universitäten gemeinsam gegründet, um den Transfer wissenschaftlicher Forschung in die Industrie zu beschleunigen. Eine Vielzahl von Start-ups arbeitet hier genau an dieser Schnittstelle, übersetzt das Know-how in Produktinnovationen und sucht sich entsprechende Kooperationspartner. „Es ist interessant zu sehen, wie auf diese Weise zukunftsweisende Innovationen entstehen, nämlich dadurch, dass großflächig Talente ‚eingesammelt‘ und ihre Einfälle zu Produktideen verdichtet werden“, erklärt Stephan A. Vogelskamp, Geschäftsführer von „automotiveland.nrw“. Das Automobilcluster ist einer der Initiatoren des Deutsch-Chinesischen Automobilkongresses. Die aktuellen Aktivitäten und Projektbeteiligungen konnte Stephan A. Vogelskamp auf dem Kongress vorstellen.

Unternehmen stellen sich vor

Im Rahmen der Konferenz stand auch ein Besuch bei Saic Motor in der Niederlassung in Zhengzhou auf dem Programm. Saic ist der größte chinesische Hersteller von Autos, Motorrädern und Autoteilen. Zahlreiche weitere Unternehmen stellten sich auf einer zusätzlichen Matchmaking-Konferenz vor.

In Shanghai bekamen die Vertreter von „automotiveland.nrw“ Einblick in das neue Entwicklungsfeld von Huawei. Der globale Anbieter von Informations- und Kommunikationstechnologie ist Partner einer Elektroauto-Produktion geworden, deren Fahrzeuge in den Huawei-Flagshipstores präsentiert und verkauft werden – eine intelligente Vertriebsstrategie zur Eroberung von Exportmärkten.

China auf IAA stark bei E-Autos vertreten

Schon auf der letzten IAA wurde deutlich, wie stark erschwingliche chinesische E-Automobile auf den Markt drängen. Mit 70 Prozent der Aussteller stellte China die größte Ausstellergruppe. Einer der bedeutendsten Anbieter aus Fernost, BYD (Build Your Dreams), hatte die gesamte Bandbreite seiner Elektroautos auf dem wahrscheinlich größten Stand der Internationalen Automobilausstellung präsentiert und nach eigenen Angaben fünf Millionen Elektroautos, einschließlich Hybridfahrzeugen verkauft – so ein Bericht der Tagesschau vom 11. September. Ab nächsten Jahr sollen der BYD Seal ab 45.000 Euro in Deutschland zu kau-

rieren. Die Frage ist: Wann kommen diese Fahrzeuge in großem Stil in Europa an? Und vor allen Dingen: Wie können wir unsere Zulieferer mit den chinesischen Herstellern in Verbindung bringen? „Automotiveland.nrw“ hat sich zur Aufgabe gemacht, diese Kontakte und Verbindungen herzustellen, um Zulieferer in neue Wertschöpfungsketten zu bringen. Dabei hilft das in den vielen Jahren des Austausches aufgebaute Vertrauensverhältnis zu Politik und Wirtschaft in China. So werden zum Beispiel chinesische Unternehmen zur nächsten Polis Mobility in Köln eingeladen. Hier kann auf kurzem Weg Kooperation entstehen. „Wir können uns in Bezug auf den chinesischen Automarkt keine Wettbewerbsstreitigkeiten und keine



Vortrag zu „automotiveland.nrw“ von Stephan A. Vogelskamp in China.

fen sein. „Wir können vor diesen Entwicklungen nicht die Augen verschließen“, so Stephan A. Vogelskamp. „Umso wichtiger ist es, dass wir wissen, was woanders entwickelt wird.“ GTAI – German Trade and Invest als Außenwirtschaftsagentur der Bundesrepublik Deutschland stand in Shanghai daher auch auf dem Besuchsprogramm von „automotiveland.nrw“. Corinne Abele leistet dort mit ihrem Team einen wichtigen Beitrag zur Positionierung der deutschen Industrie in China und stellt laufend wichtige Länderinformationen zur Verfügung.

Staatliche Intervention

China fährt eine deutliche Strategie im Bereich der Elektromobilität. Staatliche Subventionierungen und strenge Zielvorgaben bestimmen den klaren Kurs der Regierung. Dazu muss man sich positionieren. Das heißt in erster Linie, Kontakt auf Augenhöhe zu suchen und belastbaren Austausch auf die Beine zu stellen, um Trends aus Fernost aufzuspüren. Dass hochwertige, erschwingliche Elektro-PKW aus China als Alternativen zu hiesigen Autos existieren, ist nicht mehr zu igno-

Blockaden erlauben“, sagt Stephan A. Vogelskamp. „Es hängen viel zu viele Arbeitsplätze an diesem Industriezweig mit seinen Zulieferunternehmen. Wir sollten eher versuchen, viele davon zu sichern, indem wir uns für Kooperationen öffnen und indem wir schauen, welchen Beitrag wir zum Markterfolg, auch in Joint Ventures, leisten können. Wir können nur noch vernetzt arbeiten, eine globale Entkoppelung ist nicht mehr möglich.“

Text: Anette Kolkau
Fotos: BSW

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.

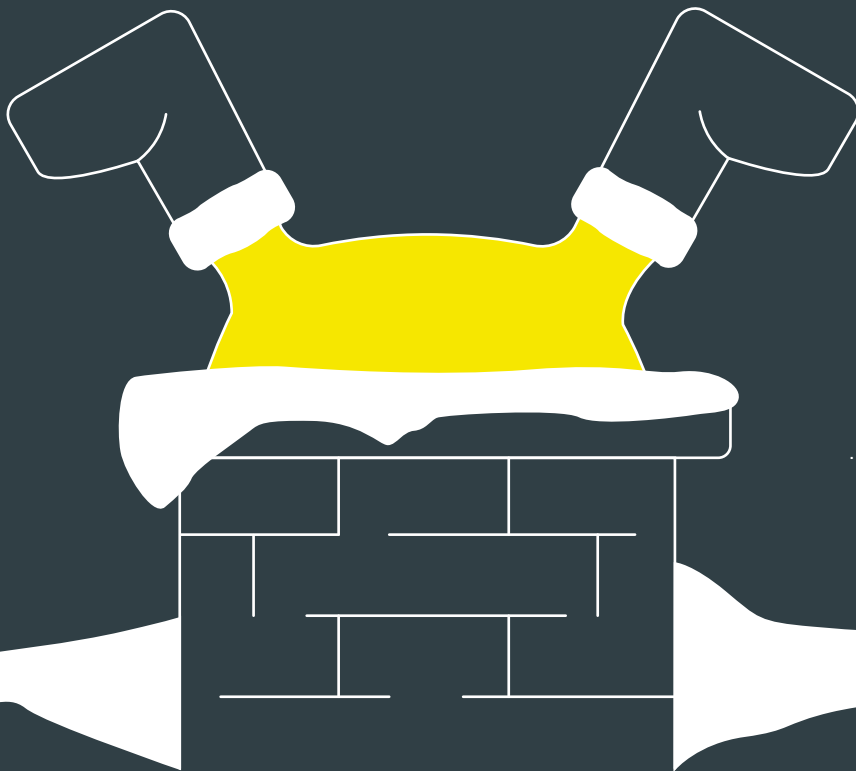


Goldener Herbst mal anders – am Wuppertaler Von-der-Heydt-Platz

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: Kundenmagazine, Webdesign, Radiospots, Google-Suchanzeigen, City-Lights und mehr.

Fachkräfte zur richtigen Zeit am richtigen Ort



Wir wünschen Ihnen
eine besinnliche
Weihnachtszeit

... und freuen uns darauf, auch 2024
wieder knifflige Aufgaben zu
lösen und spannende Projekte
mit Ihnen umzusetzen.

Ihre Expert:innen
für HR-Software und
Zutrittskontrollen

www.fourtexx.de

FOURTEXX®