

bergische WIRTSCHAFT

IHK-Magazin für Wuppertal, Solingen und Remscheid

Nachgefragt
HENNER PASCH
ZUR IT-AUSBILDUNG

Typisch bergisch
FRANK PETZOLD

Einblicke
KABELPRODUKTION BEI
MUCKENHAUPT & NUSSELT

NEUE FÜHRUNG

Regional verwurzelt, international verbunden.



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

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



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



Foto: Sabine Rosenplanzer



Kaufleute für Digitalisierungsmanagement werden dringend gesucht – wir sollten genügend davon ausbilden.

LANGFRISTIG ERHALTEN

Liebe Leserinnen und Leser,

61, 65 oder gar 70 Jahre – viele Babyboomer kommen allmählich ins Rentenalter. Doch was macht ein Unternehmer, wenn dann kein Familienmitglied für die Nachfolge bereitsteht? Und wer kann in so einer Situation helfen? In unserer Titel-Story stellen wir Beispiele vor, in denen Unternehmer ganz unterschiedliche Lösungen für ihre Nachfolge gefunden haben. Experten erläutern dabei, wo die Knackpunkte liegen und wie lange so ein Nachfolgeprozess dauert. Was bei einer Übergabe oder einem Verkauf alles bedacht werden sollte, lesen Sie ab Seite 14.

Kabel, die genau auf die individuellen Erfordernisse der Kunden zugeschnitten sind, produziert das Unternehmen Muckenhaupt & Nusselt in Langerfeld in vierter Generation. Für die High-Tech-Kabel sind erfahrene Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter nötig. Viele arbeiten schon lange und oft gemeinsam mit Angehörigen für das Unternehmen. Wie die Herstellung dieser Spezialkabel erfolgt und welche Materialien dafür nötig sind, können Sie in unserer Reportage ab Seite 50 verfolgen.

Alle brauchen sie, doch niemand möchte sie ausbilden: Kaufleute für Digitalisierungsmanagement (früher Informatik-kaufleute) werden schon heute dringend gesucht und sind absehbar in Zukunft Mangelware. Trotzdem bieten so wenig Unternehmen im Bergischen Städtedreieck diese Ausbildung an, dass die Gefahr besteht, dass die schulische Ausbildung in

Wuppertal eingestellt wird. IHK-Präsident und IT-Unternehmer Henner Pasch animiert ab Seite 10 Unternehmen dazu, mehr IT-Fachleute auszubilden.

Spannende Naturerfahrungen für Kinder und Erwachsene bietet die Station Natur und Umwelt auf den Wuppertaler Südhöhen. Jetzt wird das Außengelände barrierefrei umgebaut. Ab Seite 58 erfahren Sie, wie nun auch Menschen im Rollstuhl oder mit anderen Handicaps die Natur vielfältig erleben können. Auch Frank Petzold, Experte für visuelle Filmeffekte und für den Oskar nominiert, schätzt das Bergische Land wegen seiner Natur. Er zog mit seiner Familie aus Kalifornien zurück in seine Heimatstadt. Warum er den Standort Wuppertal auch beruflich gut findet, verrät er ab Seite 56.

Ich wünsche Ihnen viel Freude bei der Lektüre,

Ihr

Michael Wenge
Hauptgeschäftsführer

INHALT

KURZ NOTIERT

- 06 Auszeichnung für Frauen mit Profil
- 07 Förderung für E-Autos
- 08 Netzwerk für Wasserstoffmobilität
- 09 Unterstützung für pflegende Angehörige

NACHGEFRAGT

- 10 Kaufleute für Digitalisierungsmanagement

KULINARISCHES

- 12 Ganesh

TITELTHEMA

- 14 Strategien für die Unternehmensnachfolge
- 20 Experteninterview: Prof. Dr. Peter Witt

PORTRAIT

- 26 Buscher Service GmbH
- 28 Pusax GmbH
- 30 Otto Schnell GmbH & Co. KG
- 32 Küchenprofi GmbH
- 34 Dovo Stahlwaren GmbH
- 36 Touchmore

IHK-NEWS

- 38 Bewerberdating bei der IHK
- 39 Bundesweite Azubikampagne
- 40 Ehrung für Ausbildungsbotschafter
- 41 Bergische Expo
- 42 Lehrstellenbörse wieder online
- 43 IHK begrüßt Interessent für Shopping-Center
- 44 Schließung von Galeria in Wuppertal

EINBLICKE

- 50 Kabelproduktion bei Muckenhaupt & Nusselt

REGIONAL

- 56 Typisch bergisch – Frank Petzold
- 58 Auf einen ... Spaziergang in die Station Natur und Umwelt
- 60 K3: Digitales Marketing fürs Bergische Land

KNOW-HOW

- 42 Konjunkturelle Entwicklung

STANDARDS

- 07 Insolvenzen
- 42 Jubiläen
- 66 Ausblick

VERLAGSVERÖFFENTLICHUNG

- 45 Bergisch Power – pme Familienservice Wuppertal
- 46 Bauen, Energie und Umwelt

Beilagenhinweis:

Wortmann AG
TREND Service GmbH
Wir bitten um freundliche
Beachtung.

Titelbild:

Süleyman Kayaalp
Abgebildet:
Christoph Rickerl und
Erich Colzman (von links)



14 Titelthema – die Suche nach Nachfolgern für die Unternehmensführung erfordert Zeit und Einfühlungsvermögen



58 Regional – Auf einen Spaziergang in die Station Natur und Umwelt



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



28 Portrait – Pusax vertreibt Industriestaubsauger und Werkstattzubehör



50 Einblicke – Kabelproduktion bei Muckenhaupt & Nusselt



56 Typisch Bergisch – Filmemacher Frank Petzold spricht über Kalifornien und das Bergische Land



12 Kulinarisch – Essen aus Ceylon im Ganesh

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 2490110 · t.waengler@bergische.ihk.de · Eike Rüdebusch · T. 0202 2490115
e.ruedeusch@bergische.ihk.de

Verlag, Gesamtherstellung, Anzeigenverwaltung, Layout: wppt:kommunikation GmbH · Treppenstraße 17-19
42115 Wuppertal · T. 0202 429660 · www.wppt.de · Verantwortlich: Süleyman Kayaalp (Geschäftsführung) · Projektleitung:
Kinga Kolender · T. 0202 4296613 · k.kolender@wppt.de · Anzeigenleitung: Simone Schmidt · T. 0202 4296624 · s.schmidt@wppt.de
Druck: Silber Druck oHG · 34253 Lohfelden · Verbreitete Auflage: 14.240 Exemplare Erscheinungstermin: 6. April 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

Bergische Wirtschaft 05.2023
erscheint am 8. Mai 2023

Anzeigenschluss:
14. April 2023

Druckunterlagenschluss:
20. April 2023

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



Auszeichnung für drei „Frauen mit Profil“

Martina Zsack-Möllmann, Natalie Schaffert und Janina Wisniewski wurden als „Frauen mit Profil“ ausgezeichnet. Foto: Kompetenzzentrum Frau und Beruf

Drei strahlende Preisträgerinnen, 120 gut gelaunte Gäste und eine Ministerin, deren mitreißende Rede vom Publikum gefeiert wurde: Der zehnte Empfang für Frauen in Führung und die neunte Verleihung des Preises „Frau mit Profil“ des Kompetenzzentrums Frau und Beruf waren ein voller Erfolg.

Ein wichtiges Thema an diesem Abend war die Vereinbarkeit von Familie und Beruf. So betonte Natalie Schaffert, ausgezeichnet als „Vorbildhafte Unternehmerin“, welches Potenzial dem Arbeitsmarkt verloren geht, weil Kinder bei Frauen immer noch viel zu oft als Karrierehindernis gesehen würden. Bessere Betreuungsmöglichkeiten, mehr Akzeptanz und Unterstützung, das wünschte sie sich für die Zukunft. Janina Wisniewski, Preisträgerin der Kategorie „Kreative Lösungen zur eigenen Existenzsicherung“, zeigte auf, welche Potenziale nicht nur für Menschen mit Behinderung in guter mentaler Unterstützung stecken. Martina Zsack-Möllmann wurde

in der Kategorie „Leitung eines nachhaltigen Projekts für Frauen“ für ihre Arbeit als Geschäftsführerin des Frauenhauses Solingen geehrt. Sie machte deutlich, wie wertvoll gegenseitige Unterstützung von Frauen für Frauen sein kann.

Josefine Paul (Grüne), NRW-Ministerin für Kinder, Jugend, Familie, Gleichstellung, Flucht und Integration, verwies auf die wichtige Arbeit der Kompetenzzentren: „Es gibt in NRW viele tolle Frauen, die jeden Tag Unglaubliches leisten. Vieles davon wird zu wenig gewürdigt, bleibt unsichtbar. Das muss sich ändern.“

Für die drei Preisträgerinnen hielten die Oberbürgermeister der Städte Wuppertal, Solingen und Remscheid die Laudationen, dazwischen sangen die „Women of Wuppertal“ (WOW). Beim anschließenden Get Together ergaben sich viele Gespräche, Netzwerke wurden geknüpft und Kontakte geschlossen.

GEWERBLICHE INSOLVENZEN IM KAMMERBEZIRK

Über die Vermögen folgender Unternehmen wurden Insolvenzverfahren eröffnet:

12.02.2023 **Quattrogatti GmbH**, Nüller Str. 98, 42115 Wuppertal. Insolvenzverwalter Rechtsanwältin Marion Rodine, Wuppertal.

17.02.2023 **Rolf Quest**, Werléstr. 53, 42289 Wuppertal
Entrümpelungen, Haushaltsauflösungen, Pflasterarbeiten, Hausmeisterservice, Gartenpflege. Insolvenzverwalter Rechtsanwältin Michaela Benninghoven, Wuppertal.

13.02.2203 **Oliver Schmitz GmbH**, Nibelungenstr. 47a, 42653 Solingen. Insolvenzverwalter Rechtsanwalt Robert Fliegner, Solingen.

14.02.2023 **PKal.Handelsgesellschaft UG (haftungsbeschränkt)**, Nöllenhammerweg 9, 42349 Wuppertal. Insolvenzverwalter Rechtsanwalt Dr. Jens Schmidt, Wuppertal.

14.02.2023 **Frank Lontzek**, Ronsdorfer Str. 45, 42855 Remscheid. Schank- und Speisewirtschaft. Insolvenzverwalter Rechtsanwalt Sven Bader, Remscheid.

27.02.2023 **Schuhhaus Klauser GmbH & Co. KG**, Wasserstr. 29, 42283 Wuppertal. Sachwalter Rechtsanwalt Dr. Christian Holzmann, Düsseldorf.

27.02.2023 **Salamander Deutschland GmbH & Co. KG**, Wasserstr. 29, 42283 Wuppertal. Sachwalter Rechtsanwalt Dr. Christian Holzmann, Düsseldorf.

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.

BERGISCHE KARTONAGENFABRIK Fredy Maurer

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



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

Campuszeitung sucht Berufsanfänger

Wie verlief der Übergang vom Studium zum Beruf und was hat dabei geholfen? Das möchte die Campuszeitung „Blickfeld“ der Bergischen Universität beleuchten. Dafür sucht sie Menschen, die an der Bergischen Universität studiert und vor kurzem in Wuppertal, Solingen oder Remscheid den Berufseinstieg geschafft haben. Gleichzeitig geht es auch darum, die beruflichen Möglichkeiten der bergischen Region zu präsentieren. Selbstständige und Gründer werden ebenfalls gesucht für die Serie.

Infos gibt es unter redaktion@blickfeld-wuppertal.de.

Förderung zur Anschaffung von E-Autos

Noch bis 20. April 2023 können Unternehmen Anträge für eine Bundesförderung für Elektrofahrzeuge stellen. Gefördert werden die Mehrkosten, die beim Kauf eines Elektrofahrzeugs im Vergleich zu einem Referenzfahrzeug mit Verbrennungsmotor anfallen, mit bis zu 50 Prozent (inkl. KMU-Bonus). Zusätzlich wird die Ladeinfrastruktur, die für den Betrieb des jeweiligen Fahrzeugs notwendig ist, gefördert. Voraussetzung ist, dass die Fahrzeuge zu 100 Prozent mit Strom aus erneuerbaren Energien betrieben werden. Gefördert werden Vorhaben bis zu 1 Million Euro (netto) pro Unternehmen.

www.ptj.de/fri-elektromobilitaet/invest

taso Bürsten Solingen

TECHNISCHE BÜRSTEN FÜR INDUSTRIE UND HANDWERK

Fritz Thaler jun. GmbH
Kleinenberger Str. 14-16
42719 Solingen

Telefon 0212 100 10
Telefax 0212 200 133
info@taso.de - www.taso.de

Poschen & Giebel seit 1919
Rohr- & Kanalreinigung | Kanal TV | Entsorgung

Schnell
Preiswert
Kompetent

Zuverlässig seit 1919

Reinigung
Entsorgung
Dichtheitsprüfung

Auch im Notdienst

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

seit 1874

OTTO FÜHRER
STAHLHANDEL - STAHLSERVICE

Otto Führer · Schüttendelle 20 · 42857 Remscheid
Tel.: 0 21 91 - 7 40 35 e-Mail: mail@otto-fuehrer.de
Fax: 0 21 91 - 7 47 32 Internet: www.otto-fuehrer.de

Nachhaltige Displayproduktion

digitale Lösungen für Großformatmedien

solith
kreativ medien

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

Vaillant investiert in Wärmepumpen-Geschäft

Die Vaillant Group mit Sitz in Remscheid weitet ihr Wärmepumpengeschäft aus. Bis 2030 möchte das Unternehmen bis zu zwei Milliarden Euro in den Ausbau von Produktions- und Entwicklungskapazitäten sowie die Erweiterung des Dienstleistungsangebots investieren. In einem neuen Werk in Senica, Slowakei, werden ab Mai 2023 ausschließlich Wärmepumpen gefertigt. Die Megafabrik ist auf eine jährliche Produktionskapazität von 300.000 Wärmepumpen ausgelegt. Damit verdoppelt Vaillant die Fertigungskapazitäten auf mehr als 500.000 Wärmepumpen pro Jahr. Bei der Entwicklung konzentriert sich das Unternehmen auf Wärmepumpen, die mit umweltfreundlichen Kältemitteln arbeiten und in allen Gebäudetypen eingesetzt werden können.



Um die Nachfrage nach umweltfreundlichen Wärmepumpen zu bedienen, eröffnet Vaillant in der Slowakei ein neues Werk. Foto: Vaillant Group

ch2ance – Neues Netzwerk für Wasserstoffmobilität

Wasserstoff erfüllt eine Schlüsselfunktion in der Energie- und Mobilitätswende. Das NRW-Cluster automotiveland.nrw mit Sitz in Solingen ist nun Teil des bundesweiten Transformations-Hubs für Wasserstoffantriebe in der Automobil- und Zulieferindustrie. In dem Netzwerk kommen Wasserstoff-Innovationscluster, Forschungsinstitutionen und Automobilnetzwerke zusammen. In NRW ist auch das renommierte Zentrum für Brennstoffzellentechnik (ZBT) aus Duisburg beteiligt.

KMU werden bei der Adaption bestehender Produkte und Verfahren an die neu entstehenden Wertschöpfungsketten der Wasserstoffmobilität unterstützt. ch2ance fungiert als Transferplattform und fördert den Markthochlauf neuer Wasserstoff-Technologien. Aktuell wird mit einer Zielgruppenbefragung die Marktlage und Bedarfshaltung des Mittelstands untersucht. Die Ergebnisse werden am 18. April offiziell auf der Hannover-Messe präsentiert. Interessierte Unternehmen können sich direkt an automotiveland.nrw wenden.

4. Kohorte von Circular Valley stellt sich vor

Schon die vierte Kohorte hat in den vergangenen drei Monaten das Accelerator-Programm von Circular Valley durchlaufen. Beim großen Demo Day stellten sich die 14 jungen Unternehmen aus der ganzen Welt in der Historischen Stadthalle Wuppertal vor. Sie haben innovative Ideen für Wasseraufbereitung, Plattformen für industrielle Abfälle, erneuerbare Energien, grünes Bauen sowie Transport.

Gleich zwei Unternehmen präsentierten Lösungen für nachhaltige Verpackungen und Abfallmanagement. So analysiert das französische Start-up Lixo per KI Müll in Echtzeit, während er übers Fließband läuft. Die Gründer von Rhinopaq aus Essen wollen verhindern, dass immer mehr Bäume als Rohstoff für Verpackungen dienen. Deshalb entwickelten sie Mehrwegverpackungen aus recyceltem Polypropylen. Andere Start-ups beschäftigen sich mit nachhaltiger Wasserstoffproduktion, der Umwandlung von CO₂ in Ethanol oder dem Recycling von Photovoltaikanlagen. Viele bergische Unternehmer ließen sich anschließend die Konzepte noch persönlich erklären.

Bornemann unterstützt pflegende Mitarbeiter

Wie bekomme ich meinen Job und die Betreuung pflegebedürftiger Angehöriger unter einen Hut? Das Unternehmen Bornemann-Etiketten hat sich aktiv mit diesem Thema beschäftigt und bietet den Mitarbeitern konkrete Unterstützung an. So qualifiziert das Unternehmen Pflegeguides, die andere Mitarbeitende beraten können, und stellt einen betrieblichen Pflegekoffer mit aktuellen Informationen zu gesetzlichen Regelungen und den richtigen Ansprechpartnern zur Verfügung. Dabei nimmt Bornemann-Etiketten am Landesprogramm Vereinbarkeit von Beruf und Pflege teil und hat als eines der ersten Unternehmen in der Region auch dessen Charta unterschrieben.

Angestoßen wurde das Projekt von Personalleiterin Heidi Volkmann. Sie war überrascht, als sich durch zufällige Gespräche herausstellte, wie viele Kolleginnen und Kollegen direkt oder indirekt Angehörige pflegen oder betreuen. Die Auswirkungen auf Privat- und Berufsleben sind immens und kaum alleine zu bewältigen.



Heidi Volkmann (links) und Sandra Bornemann finden die Vereinbarkeit von Beruf und Pflege wichtig. Foto: Bornemann-Etiketten

Jetzt kann sie Mitarbeitenden Hilfen und Ansprechpartner vermitteln und sich in Netzwerkveranstaltungen mit anderen Unternehmen austauschen.

Umweltschonende Maurerkelle aus Remscheid

Eine Maurerkelle, die in der Produktion wenig Energie verbraucht und den Grundsätzen des Circular Design gehorcht, hat das Remscheider Unternehmen Maurerfreund GmbH auf den Markt gebracht. Wichtigen Input gab dabei die Effizienz-Agentur NRW (EFA) aus Duisburg. „Klassischerweise werden die Kellen aus einem Aluminiumwerkstoff, einem Eisenkern sowie mehreren Stahlblechen und einem Kunststoffgriff gefertigt“, erklärt Geschäftsführer Dominik Limbach. Ziel der Zusammenarbeit mit der EFA war es, Umweltbelastungen zu reduzieren und Recycling zu ermöglichen. Als Ergebnis ging „Super Prof Pure Comfort Trowel“ 2022 an den Markt.



„Bei der neuen Kelle werden die einzelnen Produktkomponenten nicht mehr automatisiert geschweißt, sondern energiesparend und teilautomatisiert mit einem Hochleistungskleber mit dem Blatt verbunden“, erklärt Limbach. Ein mit der Zeit verschlissenes Kellenblatt kann einfach gewechselt und der hochwertige Griff mit einem neuen Kellenblatt weiter genutzt werden. „Diese Austauschmöglichkeit einzelner Komponenten verlängert die Produktlebenszeit und senkt so maßgeblich den Ressourcenverbrauch – ganz im Sinne des Circular-Design-Ansatzes“, betont Stefan Alscher, Ressourceneffizienz-Berater der EFA.

Das Griffkonzept vereint darüber hinaus die sonst einzeln gefertigten Komponenten Handgriff und Stütze in einem integrierten Bauteil, was Produktionsschritte einspart. Bei den Aluminium-Komponenten der Kelle setzt das Unternehmen auf Sekundäraluminium. Insgesamt senkt die ausgewählte Materialzusammensetzung den Stahleinsatz um jährlich rund 4,3 Tonnen und führt zu einer Treibhausgas-Reduktion von 28 Prozent pro Jahr.

ANZEIGEN

ANZEIGEN

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

Konzeption und Gestaltung von Produkten und Kommunikation
<https://coellncompanydesignagentur.de>

H.W. CREMER
Schrottgroßhandel

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

- Schrott- und Metallgroßhandel
- Rohstoffverwertung
- Containerdienst
- Entsorgungsfachbetrieb

BUCHEN SIE JETZT IHRE ANZEIGE!

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

IMMER IM BLICKFELD BLEIBEN

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

Kaufleute für Digitalisierungsmanagement

FACHKRÄFTE AUSBILDEN

Henner Pasch ist IHK-Präsident, Unternehmer und gelernter Informatikkaufmann – heute Kaufleute für Digitalisierungsmanagement. Warum diese Ausbildung wichtig, aber im Bergischen Land in Gefahr ist, erklärt er im Interview.

Warum bilden Sie Kaufleute für Digitalisierungsmanagement aus?

Digitalisierung ist das Thema, das uns als Gesellschaft und Wirtschaft am meisten verändern wird und bereits verändert. Wir sind mitten in einer Revolution. Und jeder sollte sich darauf vorbereiten, so gut er kann, um nicht abgehängt zu werden. Das gilt vor allem für die Unternehmen jeder Größenordnung. Kürzlich wurde ein Glasfaserkabel in Frankfurt durch einen Bagger beschädigt, in der Folge konnten weltweit keine Lufthansa-Maschinen mehr abheben, weil das Boarding ausgefallen war – die Infrastruktur auf allen Ebenen der Gesellschaft ist bereits digital vernetzt und von Daten abhängig. Wir sind schon an einem Punkt, an dem Institutionen wie die IHK oder Unis von Cyberattacken betroffen sind, ebenso wie Firmen und Privatleute. Warum? Weil die Digitalisierung schon so weit vorangekommen ist, dass sie das Rückgrat vieler Prozesse bildet. Aber in vielen Firmen ist das noch nicht deutlich genug angekommen. Dabei sollten diese dem Thema die entsprechende Relevanz einräumen. Nicht nur in Sachen Sicherheit, sondern generell, was Strategie und Anpassung angeht. Etwa durch die Ausbildung im Bereich Kaufmann/-frau für Digitalisierungsmanagement.

Tun sie das nicht?

Ich glaube nicht. Denn wenn die Unternehmen nicht genügend ausbilden, besteht die Gefahr, dass der Ausbildungsberuf am Berufskolleg Barmen – Europaschule nicht mehr beschult wird. Die Mindestanzahl an Schülern von 22 je Jahrgang muss dafür erreicht werden, sonst wird die Beschulung von Seiten der

Bezirksregierung im Städtedreieck eingestellt. Das würde Wege bis nach Düsseldorf für die Auszubildenden bedeuten. Und das sollte uns bei der aktuellen Debatte um Fachkräftemangel nicht passieren. Klar, ich bin IT-Unternehmer, ich habe leicht reden. Natürlich bilde ich diesen Beruf aus. Aber für die Firmen anderer Branchen wird es wichtig sein, dass jemand in Sachen Digitalisierung Fachwissen hat und entweder selbst etwas beitragen kann oder das Bindeglied zu externen Fachkräften sein kann. Genau das bringt dieser Ausbildungsberuf mit sich.

Es besteht die Gefahr, dass die Beschulung in Wuppertal eingestellt wird.

Henner Pasch

Was lernt ein Kaufmann/-frau für Digitalisierungsmanagement?

Die Ausbildung umfasst die Bereiche IT-Strategie, Datenmanagement, Prozessoptimierung, Cybersecurity und Change-Management. Die ausgebildeten Kaufleute für Digitalisierungsmanagement verstehen, wie Technologie die Geschäftsprozesse beeinflusst, und wie sie die technologischen Veränderungen in die Geschäftsstrategie integrieren können. Sie beschaffen IT-Systeme und sind Schnittstelle zwischen dem kaufmännischen und dem IT-Bereich. Und ich glaube, dass solche Personen unverzichtbar sein sollten in fast jedem Betrieb.

Welche Unternehmen können ausbilden?

Die Hürden sind bewusst niedrig gehalten. Im Detail informieren da die Fachleute der IHK. Sicher ist aber: Nicht nur in der IT-Branche selbst werden Kaufleute für Digitalisierungsmanagement gebraucht. Sondern überall, wo Digitalisierung eine Rolle spielt. Die Ausbildung ist gedacht für Unternehmen nahezu aller Wirtschaftsbereiche sowie für Organisationen und für den Öffentlichen Dienst. Angesichts der Dringlichkeit des Themas und der bereits jetzt fehlenden IT-Fachkräfte sollten Unternehmen sich um die Ausbildung eigener Fachkräfte bemühen, auch wenn sie selbst keine IT-Firmen sind.

Gibt es die Möglichkeit, die Ausbildung mit einem Studium zu kombinieren?

Ja, die Ausbildung ist auch Teil des ausbildungsintegrierten dualen Studiengangs Bachelor of Arts (B.A.) Management und Digitalisierung an der FOM in Wuppertal.

An wen kann ich mich wenden, wenn ich ausbilden möchte?

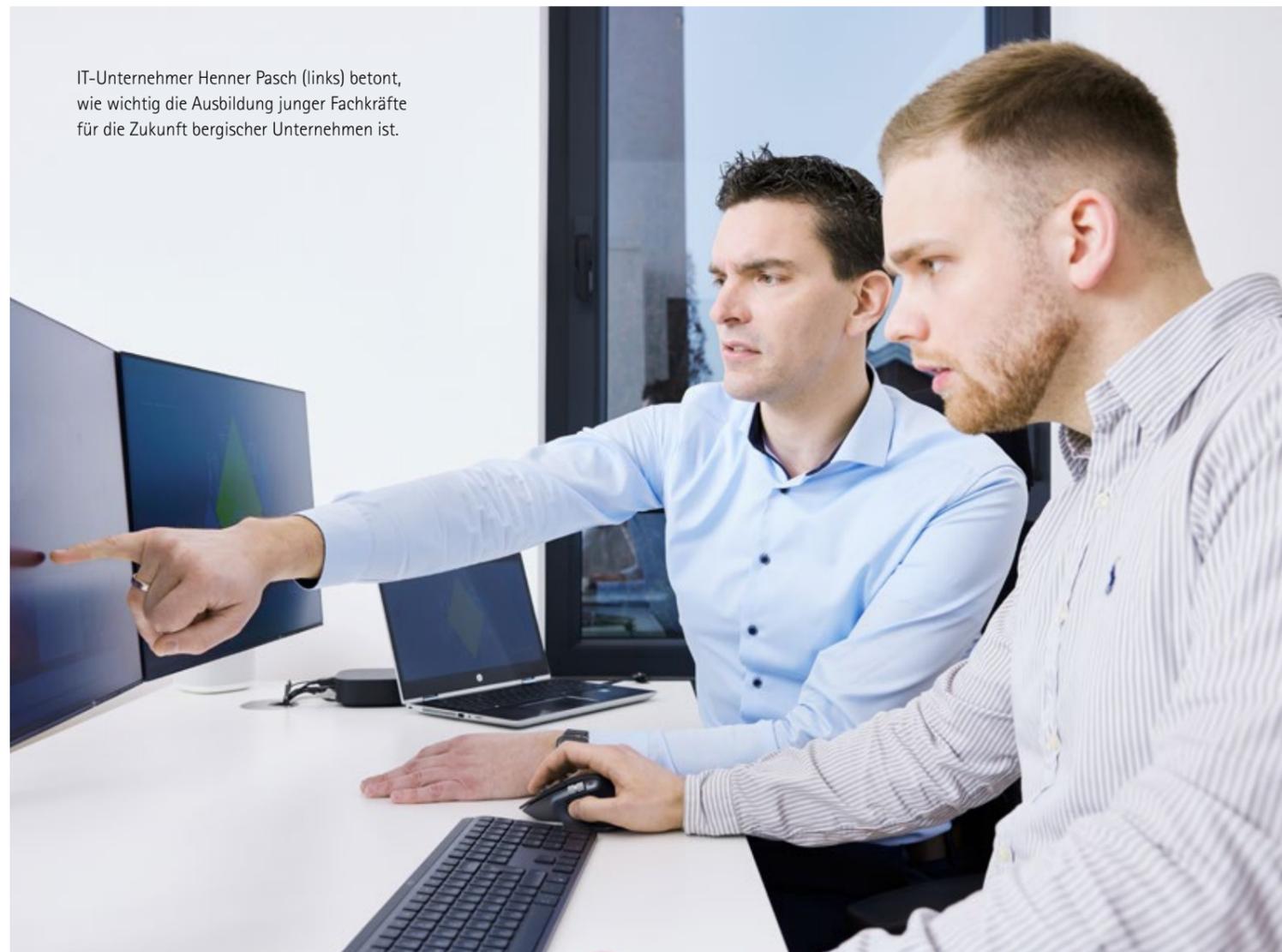
Unsere IHK-Ausbildungs- und Fachkräfteteberaterin Monika Schwoll steht den Interessenten mit Rat und Tat zur Seite.

Das Gespräch führte Eike Rüdibusch
Foto: Leon Sinowenka

KONTAKT

Ansprechpartnerin bei der IHK:
Monika Schwoll
T. 0202 2490812
m.schwoll@bergische.ihk.de

Weitere Informationen zum Beruf
unter: www.bergische.ihk.de,
Dokumentenummer 4740540
(in die Suchmaske eingeben)



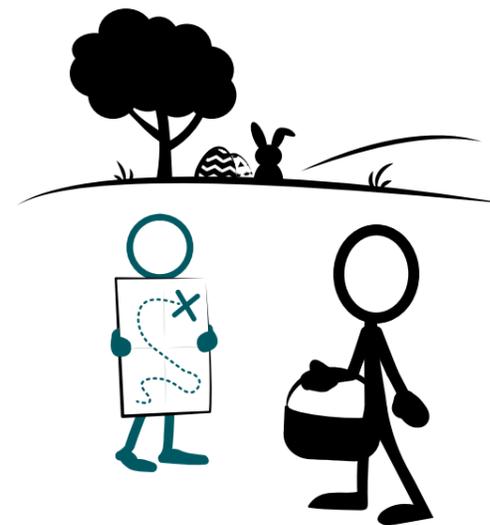
IT-Unternehmer Henner Pasch (links) betont, wie wichtig die Ausbildung junger Fachkräfte für die Zukunft bergischer Unternehmen ist.



Sicherheit für Ihren Erfolg

WPK Beratung
Unternehmensberatung
Steuerberatung
Rechtsberatung

w-pk.de



ANZEIGE

Ceylonische Küche

HERZ, HEIMAT UND HÄHNCHEN-CURRY

Im Ganesh in der Wuppertaler Nordstadt mischen sich Herzlichkeit, ceylonische Küche und ein denkmalgeschützter Altbau zu einer ganz besonderen Atmosphäre.



Hinter der historischen Holztür an der Wülfrather Straße 17 versteckt sich eine echte Erfolgsgeschichte. Sie riecht nach Sandelholz, Jasmin und exotischen Gewürzen. Es ist die Geschichte von Ari Arumugam und seiner Frau Selvi. Gemeinsam betreibt das aus Sri Lanka stammende Paar dort seit 2010 das Restaurant Ganesh.

Als Ari Arumugam 1985 nach Deutschland kam, war er 22 Jahre alt. Er verließ seine Heimat nach dem Anti-Tamilen-Pogrom des „Schwarzen Juli“ als Journalist. Er kam als mittelloser Geflüchteter nach Wuppertal. Heute ist er nicht nur Betreiber des etablierten Restaurants am Ölberg, sondern Inhaber der gesamten Immobilie, in deren Erdgeschoss sich sein Lokal befindet. „Dafür haben wir hart gearbeitet“, sagt er. Und sie tun es weiterhin – jeden Tag. Ruhetage gibt es in dem ceylonischen Restaurant nicht. Das Ganesh öffnet seine Küche jeden Tag von 17.30 bis 22.30 Uhr. Der Weg zum erfolgreichen Restaurantbetreiber war nicht leicht. Als Küchenhilfe in einem vegetarischen Restaurant nahm für Ari Arumugam in den 1980er-Jahren alles seinen Anfang. Nach mehreren Stationen in gastronomischen Betrieben im Stadtgebiet, eröffnete er ein kleines ceylonisches Restaurant an der Friedrich-Ebert-Straße. 2010 zog er schließlich mit dem Ganesh an den Ölberg. „Die ersten drei Jahre hier am Standort waren schwer“, erinnert er sich. Nach und nach etablierte sich sein Restaurant. Heute ist es aus dem Viertel nicht mehr wegzudenken.

Ari Arumugam und Selvi Aravindan (Mitte) haben ihr Restaurant nach dem elefantenköpfigen Gott Ganesha benannt. Heute hilft die ganze Familie mit.

Alles, was wir für unsere Gäste zubereiten, basiert auf alten Familienrezepten.

Ari Arumugam

Einziger Biergarten am Ölberg

Ari Arumugam steht im Hinterhof des mehrstöckigen Altbaus mit der bemalten Fassade. Im Sommer treffen sich seine Gäste hier im einzigen Biergarten am Ölberg. „Etwa 100 Sitzplätze können wir draußen anbieten“, sagt er. Aus der Restaurantküche hört man das Klappern von Geschirr. Küchenchefin Selvi Aravindan bereitet gerade ein Mango-Chutney nach Art des Hauses zu. Das Ganesh ist ein echter Familienbetrieb. Auch die beiden Söhne des Paares sind Teil des zwölfköpfigen Teams und arbeiten im Service mit. „Wir sind stolz auf unsere Mitarbeiter und dankbar für die langjährige Treue.“ Alle Gerichte, die auf der Ganesh-Karte stehen, kocht das Küchen-Team nach traditionellen Rezepten. „Wir haben beide keine Koch-Ausbildung gemacht. Alles, was wir für unsere Gäste zubereiten, basiert auf alten Familienrezepten“, sagt Ari Arumugam. Über Generationen wurden die Rezepte für Tandoori Chicken, Linsen-Tomatensuppe oder vegetarisches Byriani in der Familie weitergegeben. Bei den Gästen kommen sie gut an. So gut, dass man am Wochenende ohne Reservierung nur schwer einen Platz im Ganesh ergattert.

Große Elefanten-Sammlung

Das Restaurant lebt nicht nur von der ceylonischen Küche, sondern auch vom herzlichen Service und der Atmosphäre des historischen, unter Denkmalschutz stehenden Domizils. „Das Haus ist 123

Jahre alt. Früher war das hier eine Apotheke“, sagt Ari Arumugam. Hinter der Theke erinnert noch ein uriger Apothekerschrank an diese Vergangenheit. Heute lagert in den Schubladen keine Medizin, sondern Bierdeckel, Strohhalme und Cocktail-Schirmchen. Gleich neben der Theke präsentiert das Ganesh die wohl größte Elefanten-Sammlung der Stadt. In einem großen Wandregal stehen Dutzende der majestätischen Tiere aus unterschiedlichen Materialien. Viele von ihnen haben die Restaurant-Inhaber von Reisen mitgebracht. Andere haben ihnen ihre Gäste vermacht. Die Sammlung ist eine Hommage an den Namensgeber des Restaurants: Ganesha, der elefantenköpfige Gott im Hinduismus. Warum das Restaurant gerade nach dem Elefantengott benannt wurde? „Ganesha liebt gutes Essen“, sagt Ari Arumugam. Mehr Erklärung braucht es nicht.

Text: Hannah Blazejewski
Foto: Süleyman Kayaalp

KONTAKT

Ganesh
Wülfrather Str. 17
42105 Wuppertal
T. 0202 312202
www.ganesh-wuppertal.de

Peter Alex von Gesco findet ein gutes Verhältnis zu abgebenden Unternehmensinhabern wichtig.



Nachfolge-Regelung **WIE GEHT'S WEITER?**

Viele Firmen suchen neue Eigentümerinnen und Eigentümer. Denn nicht immer steht ein Familienmitglied zur Verfügung.

Carsten Limberg kennt die mit der Nachfolge verbundenen Herausforderungen sehr gut. Der Wuppertaler hat selbst 1996 sein erstes eigenes Unternehmen, eine Handelsfirma für Brillenfassungen, verkauft. „Im Laufe der Jahre kamen dann noch zwei weitere eigene Nachfolgeregelungen hinzu“, erzählt er. Mit seiner Unternehmensberatung hilft er seit über 25 Jahren anderen bei der Nachfolgeplanung. Mehrere hundert Transaktionen habe er begleiten dürfen. „Und in vielen Fällen war mehr Psychologie als kaufmännisches Verständnis gefragt.“ Nachfolge sei eben ein komplexes Thema. „Ein großes Problem besteht darin, dass viele Chefs schon jenseits der 60 sind und der gesamte Nachfolgeprozess gut und gerne fünf bis sieben Jahre dauern kann.“ Man brauche Geduld und zudem Einfühlungsvermögen, um die Nachfolger – wie auch Übergeberseite zu verstehen. „Diese Empathie ist bei manchem Firmenpatriarchen Mangelware und auch nicht jeder Nachfolgeinteressent stellt sich geschickt an“ – Limberg ist ein Freund offener Worte.

Er weiß: „Der Mittelstand sucht zunächst am liebsten in seinem direkten Umfeld, sprich: in der eigenen Familie oder der Belegschaft.“ Und wenn diese zumeist langgehegte Option plötzlich wegfalle, „hat man ein ernstes Problem“. Gerade erst habe er wieder zwei Mandate übernommen, wo genau das der Fall sei. „Sie suchen händeringend Nachfolger.“ Grundsätzlich ist Carsten Limberg bei jedem

Es geht darum, ein Vertrauensverhältnis aufzubauen – das braucht Zeit.

Peter Alex

Mandat zuversichtlich, wenn ihm alle Karten mit absoluter Ehrlichkeit offen gelegt werden. Wichtig ist seiner Erfahrung nach, die Emotionen weitestgehend außen vor zu lassen. „Ich habe meine erste Firma damals verkauft, weil viele Wettbewerber auf den Markt drängten. Hätte ich gezögert, hätte mein Unternehmen sicherlich stark an Wert verloren.“ Zwar habe er nach seiner Unterschrift unter

den Kaufvertrag „geheult wie ein Schlosshund“. „Aber ich habe eine Entscheidung gefällt und es durchgezogen.“

600.000 Unternehmen suchen neue Eigentümer

Es ist ein gewaltiges strukturelles Problem für die deutsche Wirtschaft: Die Babyboomer gehen in Rente – und das hat nicht nur einen Mangel an Arbeitskräften zur Folge, sondern auch, dass viele Firmen neue Eigentümerinnen und Eigentümer suchen. Laut einer vor gut einem Jahr veröffentlichten Analyse von KfW Research sollen mittelfristig insgesamt 600.000 Unternehmen an eine Nachfolgerin oder einen Nachfolger übergeben werden – zirka 120.000 im Jahresdurchschnitt. Der KfW-Gründungsmonitor zeigt jedoch, dass es im Durchschnitt der letzten Jahre tatsächlich nur etwa halb so viele Übernahmegründungen gab. Immer weniger Menschen möchten selbst Unternehmer sein

oder werden. Das geht aus dem DIHK-Report 2022 zur Unternehmensnachfolge hervor, für den rund 18.000 Kontakte von IHK-Beraterinnen und -Beratern mit Alt-Unternehmerinnen und Alt-Unternehmern sowie Nachfolgeinteressierten ausgewertet wurden. Demnach informierten sich bei ihrer Industrie- und Handelskammer (IHK) im Jahr 2021 im Vergleich zum Vorkrisenjahr 2019 nur noch halb so viele Personen, die ein Unternehmen übernehmen möchten (2.159 im Jahr 2021 zu 4.302 in 2019). Das Nachfolgeinteresse hat insbesondere in den von Lockdowns betroffenen Branchen Handel und Gastronomie sowie bei kleinen Dienstleistungsunternehmen gelitten.

Auf drei suchende Unternehmer kommt nur ein Interessent

Nicht so stark, aber dennoch deutlich ist die Zahl der beratenen Alt-Inhaberinnen und Alt-Inhaber auf Nachfolgesuche gesunken (um knapp 1.000 auf nunmehr 6.021 Beratungen, 2019: 7.227). Damit verzeichnen die IHKs in ihren Beratungen mittlerweile fast dreimal so viele Alt-Inhaberinnen und -Inhaber auf Nachfolgesuche wie Personen, die ein solches Unternehmen übernehmen möchten. Der DIHK-Report aus dem vergangenen Jahr nimmt auch die Finanzierungsfrage unter die Lupe. 41 Prozent der potenziellen Nachfolgerinnen und Nachfolger nennen entsprechende Schwierigkeiten bei der Unternehmensübergabe. Beim klassischen Bankkredit berichten aus ihrer Erfahrung 26 Prozent der IHKs von Verschlechterungen, nur sechs Prozent von Verbesserungen. Damit ist der Saldo aus „Verbessert“- und „Verschlechtert“-Anteilen mit nunmehr minus 20 Punkten gegenüber dem Vorkrisenjahr 2019 deutlich ins Negative gefallen.

Auch der Einsatz von Eigenmitteln fällt den Nachfolgekandidatinnen und -kandidaten nach IHK-Berichten deutlich schwerer als vor der Corona-Pandemie. Gerade in typischen Nachfolgebranchen wie Handel und Gastronomie seien die Eigenkapitalpolster vieler Betriebe aufgezehrt. Auch beim Einsatz von Darlehen der Alt-Inhaber als Finanzierungsbaustein sieht inzwischen eine Mehrheit der IHKs Verschlechterungen, wenngleich nicht in gleichem Maß wie bei Eigenmitteln der Übernehmenden. Auch der Einsatz von Mezzanine-Kapital als Mischform zwischen Eigen- und Fremdkapital ist schwieriger geworden. Verbessert haben sich die Zugänge bei Bürgschaften und bei der Nachfolgefinanzierung via Beteiligungskapital. Insgesamt, so heißt es vom DIHK, hatte sich das Marktklima in den zurückliegenden Jahren für Venture Capital stetig verbessert, unterstützt vor allem durch das Niedrigzinsumfeld, das Investments in rendite-trächtige Start-up-Projekte begünstigt.

Wir müssen beim Thema Unternehmensnachfolge zusätzliche Möglichkeiten schaffen.

Erich Colsman

Der Koalitionsvertrag der Ampel-Koalition sowie die Start-up-Strategie der Bundesregierung enthalte weitere Maßnahmen, um Beteiligungskapital zu akquirieren – mithilfe von öffentlichem Kapital als Anker. Wie ist die Lage vor Ort? Auch hier machen sich die globalen Krisen natürlich bemerkbar. Die Gemengelage aus Corona-Pandemie, Ukrainekrieg und den daraus resultierenden Folgen wie etwa gestörte Lieferketten, hohe Energiepreise und Inflation haben in vielen betroffenen Branchen für Verunsicherungen auf beiden Seiten gesorgt: „Angesichts rückläufiger Umsätze bei steigenden Kosten sehen Abgebende den Zeitpunkt einer Übergabe derzeit als weniger attraktiv, während potenzielle Übernehmer aufgrund geringerer Planungssicherheit bei wachsenden Finanzierungskosten zunächst in Wartestellung bleiben“, sagt Andre Scheifers von der Bergischen IHK, Gründungsberater im Startercenter NRW Wuppertal-Solingen-Remscheid.

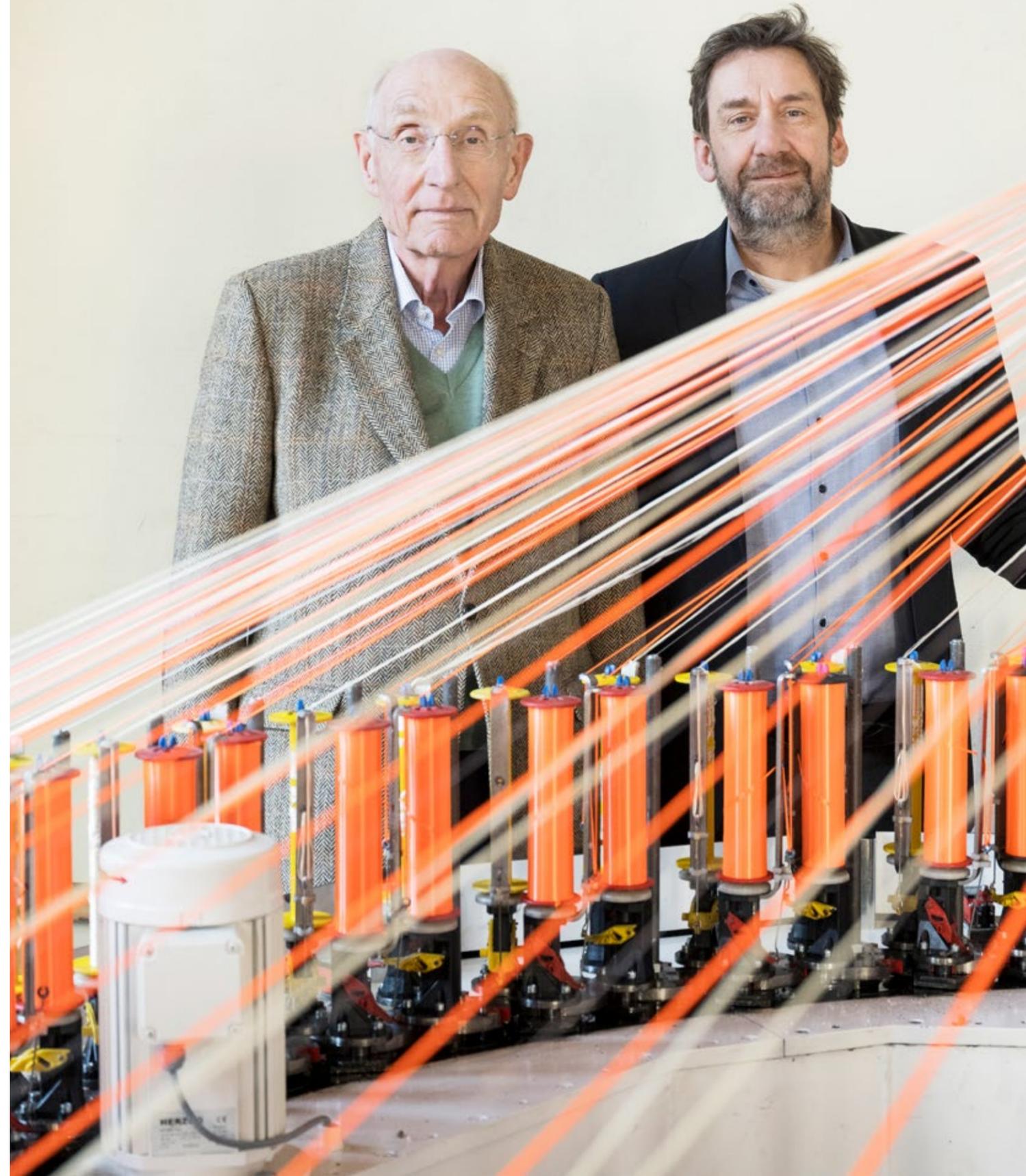
„Fakt ist auch, dass nicht immer alle Geschäftsmodelle weiterhin zukunftsfähig sind. So schmerzhaft das im Einzelfall ist, eine Marktberingung ist manchmal notwendig für die Weiterentwicklung innovativer Ideen und Technologien.“ Der optimale Zeitpunkt für eine Übernahme sei in den seltensten Fällen planbar. „Flexibilität und unternehmerischer Gestaltungswille auf beiden Seiten sind unentbehrlich für einen erfolgreichen Übernahmeprozess“, so Scheifers.

Investoren können neben Geld auch Know-how einbringen

Der Kaufpreis ist laut Berater Limberg selten ein großes Hindernis. „Man verhandelt und wird sich letztlich meist einig.“ Auch für die Finanzierung ließen sich fast immer Lösungen finden. „Neben dem klassischen Weg über die Bank kann man ja auch Investoren ins Boot holen. Mitunter können sie als Finanzierungspartner zusammen mit einem natürlichen Nachfolger sogar die besseren Perspektiven für das Unternehmen bieten, da diese meist auch noch ein gutes kaufmännisches Know-how mitbringen. Das sind ja nicht alles die berühmten-berühmten ‚Heuschrecken‘“, meint Carsten Limberg augenzwinkernd. Er betätigt sich auch gern selbst neben der Beratung als Investor, wenn es passt.

Als „Der Langfrist-Investor“ für den industriellen Mittelstand hat sich die 1989 gegründete Gesco in Wuppertal positioniert. Derzeit hat sie zehn Tochtergesellschaften in verschiedenen Branchen. Darunter befinden sich eine Reihe von Weltmarktführern, die so unterschiedliche Produkte wie Papierstäbchen, Verlader für Energieträger (LNG, Wasserstoff) und flüssige Chemikalien bis hin zu Richtmaschinen und Radsatzpressen, ohne die kaum ein Zug in Europa fahren würde, herstellen.

Erich Colsman (links) hat sich ein besonderes Konstrukt mit einer Stiftung ausgedacht, damit sein Nachfolger Christoph Rickerl nicht so viel Geld investieren muss.





Die Holding hat 20 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die bundesweit verstreut sitzenden Töchter beschäftigen insgesamt mehr als 1.800 Menschen. „Gesunde, industrielle Mittelständler erwerben, halten und weiterentwickeln – das ist unsere Strategie“, sagt Gesco-Sprecher Peter Alex. Er nennt zwei klassische „Motivationsstränge“ beim Verkauf eines Unternehmens an den Investor. „An erster Stelle stehen Altersgründe: Inhaber im fortgeschrittenen Alter möchten ihr Lebenswerk übergeben.“ Die zweite Gruppe bestehe aus jüngeren Unternehmern. „Diese haben etwas aufgebaut, sind noch voller Tatendrang und wollen womöglich ein neues Projekt starten. Oder auch nur das Leben genießen. Hier steht dann häufig das monetäre Motiv im Vordergrund.“

Langer Prozess bis zur Übergabe

Doch wie finden Unternehmerinnen und Unternehmer mit Verkaufsabsichten und Investoren zusammen? Bei Gesco setzt man vor allem auf die Direktansprache – und vermeidet so „Bieterschlachten“ mit vielen Konkurrenten. „Unser M&A-Team hat den Markt stets im Blick und hält Ausschau nach möglichen Kandidaten für unser Portfolio“, erklärt Peter Alex. Zwar würden nur die allerwenigsten Firmeneigner schon beim Erstkontakt in Verkaufsverhandlungen treten wollen. „Aber durch unsere Anfrage wird ein Prozess angestoßen.“ Es gehe darum, ein Vertrauensverhältnis aufzubauen. Das braucht seine Zeit. „Mit ein bis drei Jahren muss man schon rechnen. Und manchmal kommt es natürlich auch gar nicht zu einem Verkauf.“

Für die Unternehmensfolge brauche es viel Geduld und Einfühlungsvermögen, sagt der darauf spezialisierte Unternehmensberater Carsten Limberg.

Mit der Übernahme tritt eine angestellte Geschäftsführung an die Spitze. „Diese kommt entweder aus dem Unternehmen selbst oder wird extern geworben.“ Vier spezialisierte Investment-Manager der Holding kümmern sich als „Sparringspartner“ um die Tochtergesellschaften. „Einen Tag pro Woche sind sie vor Ort und halten auch sonst engen Kontakt“, so der Sprecher. „Mit den Excellence-Programmen arbeitet man an der kontinuierlichen Weiterentwicklung des jeweiligen Unternehmens zum Hidden Champion.“

Es ist wichtig, Emotionen weitgehend außen vor zu lassen.

Carsten Limberg

Stiftung als Nachfolger

Eine der bundesweit sicherlich ungewöhnlichsten Nachfolgeregelungen haben die Verantwortlichen der Barthels-Feldhoff GmbH & Co. KG gefunden. Mitte der 1990er-Jahre beginnt Erich Colzman mit seinen Geschwistern, Firmeneigner in fünfter Generation, seine Nachfolge zu gestalten. Aus seiner Familie steht niemand zur Verfügung. Und ein Verkauf des Textilspezialisten mit Standorten in Wuppertal und Polen an einen Wettbewerber steht nicht zur Diskussion. „Das hätte, nach dem Herauspicken der Rosinen, zu einer Zerschlagung geführt“, ist er sich sicher. „Damit wäre die 1829 begonnene Geschichte von Barthels-Feldhoff zu Ende gegangen.“ Die dritte Option ist das Management-Buy-out. Mit Christoph Rickerl wäre auch ein potenzieller Kandidat vorhanden. „Dafür hätte ich jedoch sehr viel Geld mitbringen müssen“, sagt der heutige Geschäftsführer. „Und das Darlehen hätte ich nur durch Erträge aus der Firma bedienen können.“ Durch diesen Liquiditätsabfluss wären viele wichtige Investitionen auf der Strecke geblieben. Was also tun? Nach einigem Grübeln kommt Erich Colzman auf die Idee einer Stiftung. Diese hält einen nennenswerten Anteil am Unternehmen, die wesentlichen Gewinne fallen ihr zu. Dafür stellt sie den operativen Einheiten die Liquidität zur Verfügung. Allerdings: „Eine Stiftung kann sich nicht an einer Personengesellschaft beteiligen, nur an der Kapitalverwaltung“, erklärt Colzman.

Um dem geltenden Rechtsrahmen in Deutschland zu entsprechen, habe man noch eine GmbH „zwischengeschaltet“. Es sei ein kompliziertes Konstrukt, das ihn viel Zeit und Geld gekostet habe, berichtet der 80-jährige Unternehmer. „Es brauchte allein Jahre, bis ich einen Anwalt und Notar fand, der dieses Konstrukt denken konnte und Willens genug war, sich diesem Thema zu widmen.“ 2004 wurde die Stiftung ins Leben gerufen und 2017 noch einmal modifiziert. Christoph Rickerl ist seit 2003 Gesellschafter und vertritt darüber hinaus die Stimmanteile der GmbH in der Personengesellschaft. „Ich musste dafür aber deutlich weniger Geld in die Hand nehmen, als es bei einem Management-Buy-out der Fall gewesen wäre.“ Erich Colzman setzt sich dafür ein, dass das GmbH-Recht um eine GmbH mit gebundenem Vermögen ergänzt wird. „Zum Glück steht eine Anpassung ja bereits im Koalitionsvertrag. Das Thema hat eine hohe gesellschaftliche Relevanz.“ Seiner Ansicht nach muss man den tausenden Unternehmen ohne familiäre Nachfolge zusätzlich Möglichkeiten schaffen, damit sie selbständig und ungeschwächt weiter existieren können.

Text: Daniel Boss

Fotos: Süleyman Kayaalp

ERFAHREN SIE MEHR

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



Leitung und Eigentum

ATTRAKTIVE OPTION

Prof. Dr. Peter Witt vom Lehrstuhl für Technologie- und Innovationsmanagement der Bergischen Universität spricht über die Risiken und Chancen einer Unternehmensnachfolge.

Der Fachkräftemangel ist in aller Munde – beim Thema Unternehmensnachfolge sieht das anders aus. Woran liegt das Ihrer Einschätzung nach?

Der Fachkräftemangel betrifft fast alle Unternehmen jeden Tag, deshalb ist er in aller Munde. Unternehmensnachfolgen kommen im Lebenszyklus eines Unternehmens nur sehr selten vor, vielleicht alle 30 Jahre. Wenn sie ansteht, dann ist die Unternehmensnachfolge zwar ein wichtiges und drängendes Thema, aber sie betrifft zu einem bestimmten Zeitpunkt immer nur einen kleinen Teil aller Unternehmen. Zudem ist es ein Thema, über das Unternehmer nicht so gerne öffentlich sprechen. Sie wollen vor allem nicht, dass Kunden, Mitarbeiter und Lieferanten von möglichen Nachfolgeproblemen erfahren und dem Unternehmen den Rücken kehren.

Täuscht der Eindruck, dass die Nachfolge jahrzehntelang mehr oder weniger reibungslos funktioniert hat und nun ein Bruch eingetreten ist?

Ja, der Eindruck täuscht auf jeden Fall! Das Nachfolgeproblem besteht gerade bei mittelständischen Unternehmen schon seit Jahrzehnten. Der Markt hat aus meiner Sicht noch nie reibungslos funktioniert. Er ist sehr intransparent: Für die beteiligten Parteien ist es schwer, sich gegenseitig zu finden. Hinzu kommt das Problem der Unternehmensbewertung. Nachfolge bedeutet ja nicht nur die Übernahme der Unternehmensleitung, sondern auch die Übernahme der Eigentümerfunktion. Und das gelingt nur, wenn sich beide Parteien auf einen angemessenen Kaufpreis einigen können. Das war noch nie leicht.

Was macht eine Nachfolge für Interessenten attraktiv – und wo liegen die größten Hürden?

Bei Nachfolgen geht es um die Kombination von Leitung und Eigentum eines Unternehmens. Als angestellte Führungskraft können Sie das nicht erreichen. Sie können zwar Geschäftsführerin oder Vorstand werden, aber nicht in die Eigentümerrolle kommen. Gründer eines neuen Unternehmens erreichen vom ersten Tag an die Kombination von Eigentum und Leitung, das Unternehmen muss aber erst aufgebaut werden. Bei der Nachfolge ist schon ein „richtiges“ Unternehmen da, es hat schon Produkte, Kunden und Mitarbeiter. Das macht die Unternehmensnachfolge interessant, stellt aber gleichzeitig auch die größte Hürde dar. Interessenten können zwar nach der Übernahme strategische oder operative Änderungen vornehmen, aber sie müssen das Unternehmen erst einmal so übernehmen, wie es ist. Das birgt viele Risiken.

Zum Beispiel?

Möglicherweise wurden erforderliche Instandhaltungen unterlassen. Vielleicht ist der Mitarbeiterstamm überaltert. Es besteht die Gefahr, dass Kunden abspringen, sobald die Nachfolger das Management übernehmen. Nachfolgeinteressenten müssen also zunächst einmal eine Unternehmensbewertung vornehmen, was ohne detaillierte Kenntnisse des Unternehmens und seiner Marktstellung sicherlich sehr schwierig ist.

Braucht es eigentlich bestimmte „Typen Mensch“ zur Nachfolge?

Wer sich entscheidet, die Nachfolge in einem mittelständischen Unternehmen anzutreten, sei es als Nachfolger aus der Familie oder als familienfremder Nachfolger, der sollte schon ein „Unternehmertyp“ sein. Damit sind keine angeborenen Eigenschaften wie ein „Unternehmer-Gen“ gemeint, sondern Kenntnisse der Unternehmensführung und eine gewisse unternehmerische Risikobereitschaft. Beides kann man durchaus erlernen. Deshalb ist es auch günstig, wenn Nachfolger oder Nachfolgerinnen schon Berufserfahrung in Leitungsfunktionen anderer Unternehmen vorweisen können.

Blicken Sie bei diesem Thema eher optimistisch oder pessimistisch in die Zukunft?

Ich blicke grundsätzlich optimistisch in die Zukunft und tue das auch beim Thema Unternehmensnachfolge. Zum einen bilden wir an Universitäten laufend Unternehmer- und Führungsnachwuchs aus. Da sehen wir genug intelligente und leistungsbereite Menschen, die zunächst eine Karriere als Angestellte oder Angestellter machen und dann auch ein Unternehmen übernehmen können. Zum anderen handelt es sich bei der Unternehmensnachfolge, wie bereits gesagt, um eine sehr attraktive berufliche Option. Die Unternehmerrolle ist dieselbe, aber das unternehmerische Risiko ist geringer als bei einer Unternehmensgründung.

Das Interview führte Daniel Boss
Foto: Süleyman Kayaalp

Prof. Peter Witt sieht bei der Übernahme eines Unternehmens Risiken, aber auch Chancen.

VERWURZELTE IDEE?

Gemeinsam mit ihrem Ehemann führt Georgia Räder die Familientradition von Otto Reinshagen erfolgreich fort. Das bekannte Geschäft in Ronsdorf ist heute auf unterschiedlichste Motorgeräte für die Garten- und Bodenbearbeitung spezialisiert. Die begeisterten Kundinnen und Kunden kommen aus Wuppertal und Umgebung: Kommunen, Garten- und Landschaftsbauer – oder eben auch Privatleute.

reinshagen-gartentechnik.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

FÜR LANDSCHAFTSPFLEGE, FORSTWIRTSCHAFT ODER DEN PRIVATEN GARTEN.

Otto Reinshagen in Ronsdorf bietet alles für die landschaftliche Bodenbearbeitung. Georgia und Thomas Räder leben hier Familientradition erfolgreich weiter – mit grünem Daumen, konsequentem Blick nach vorn und ungewöhnlichem Motto: „Partnerschaft + Kompetenz = Freude“.

Der Name Reinshagen ist in Wuppertal tief verwurzelt ...

Georgia Räder: ... Menschen mit dem Namen waren und sind in unserer Stadt unternehmerisch tätig. Unser „Reinshagen-Zweig“ ist seit 185 Jahren im landwirtschaftlichen Bereich aktiv. Den Anfang machte Thomas' Ururgroßvater mit einem Landhandel. Dessen Enkel Otto Reinshagen schaffte den großen geschäftlichen Sprung: Er baute Landwirtschaftsmaschinen und war sogar auf der Hannover Messe vertreten. Durch ihn entstand die starke Verwurzelung hier auf dem Heidet ...

Thomas Räder: ... er hat damals die Heidter Feuerwehr gegründet. Einerseits um sein Unternehmen zu schützen, aber auch, um der Gesellschaft etwas zurückzugeben. Leider ist mein Großvater früh verstorben. So haben meine Mutter und ihre Schwester das Unternehmen weitergeführt. Zwischenzeitlich war ein Autohandel dazugekommen. So wuchs mit den Jahren das, was wir heute sind – immer mit Bezug zur Landwirtschaft.

Was macht Ihr Geschäft einzigartig – was ist der Unterschied?

Thomas Räder: Wir sind der einzige Motorgeräteeinzelhandel in der Region, der sich zu 100% auf Garten- und Bodenbearbeitung fokussiert.

Georgia Räder: Es geht hierbei nicht nur um Maschinen für den Hausgebrauch, sondern um Motorgeräte für Kommunen

sowie Garten- und Landschaftsbauer. Wir gehören zu den ältesten Familienunternehmen Wuppertals.

Gibt es weitere Dinge, die Otto Reinshagen besonders machen?

Georgia Räder: Was uns ausmacht, ist die gelebte Partnerschaft. Das fängt bei uns selbst an. So wusste ich von Beginn an, dass es unsere Ehe nicht ohne die Firma geben würde. Ich komme aus einer preußischen Angestelltenfamilie, habe keinen kaufmännischen Background und auch nur wenig technisches Verständnis. Trotzdem arbeite ich nun seit über 20 Jahren in unserem Geschäft. Und dabei ist ganz klar: Bei allem, was mit Technik zu tun hat, gibt mein Ehemann den Ton an. Wir verlassen uns zu 100% aufeinander. Unsere eigene Beziehung und die zu unserem Team ist sehr eng.

Thomas Räder: Mitarbeitende sind für uns Kolleginnen und Kollegen – nicht Angestellte. Fluktuation findet praktisch nicht statt. Der Begriff Partnerschaft spiegelt sich auch in unserer Vernetzung wider. Diese haben wir auch meinem Großvater zu verdanken, der das aufgebaut hat. Mit einigen Zulieferern arbeiten wir seit über 60 Jahren zusammen.

Eine intern gelebte Partnerschaft mit Ihren Mitarbeitenden, eine nach außen gelebte Partnerschaft mit Ihren Zulieferern – lässt sich der Begriff auf die Zusammenarbeit mit der Sparkasse übertragen?

Georgia Räder: Zu 100%, denn mit der Sparkasse Wuppertal pflegen wir eine sehr enge und ebenfalls sehr langfristige Zusammenarbeit.

Thomas Räder: Auch jetzt, in Zeiten



des Liefermangels, unterstützt uns die Sparkasse, da wir viel in Vorkasse treten müssen. Die Welt hat sich leider auch in unserem Geschäft gedreht. Plötzlich verlangt der Markt mehr Geld als in Vorkrisenzeiten. Unser Ansprechpartner bei der Sparkasse hat sein Bestes gegeben, um uns nachhaltig zu unterstützen.

Er gibt uns ein gutes Gefühl, sodass wir mit voller Überzeugung sagen können: Wir haben den richtigen Finanzpartner. **Georgia Räder:** Weil wir ein Handwerksunternehmen sind, haben uns andere Kreditinstitute in den frühen Jahren teilweise nicht ernst genommen. Die Sparkasse war damals das einzige Finanzdienstleistungsunternehmen, das den Mut hatte, zwei Frischlingen wie uns Unterstützung anzubieten. Die Beziehung wurde mit den Jahren immer enger und vertrauenswürdiger – genau das nenne ich Partnerschaft.

Ihr Produkt- und Leistungsspektrum ist sehr breit. Wie war hier die Entwicklung?

Thomas Räder: Als ich das Geschäft übernommen habe, hatte mein Vater die Landmaschinen auf das Minimale reduziert – einfach, weil das nicht sein Ding war. Zusätzlich gab es den Autohandel, den man nach 20 Jahren hätte neu ausrichten müssen. Wir begannen stattdessen auf kleiner Basis Gartengeräte zu verkaufen und hatten z. B. Friedhofskipper mit im Programm. Das sind Kleingeräte für den Einsatz in Friedhofsgärten. So wurde die Palette immer breiter – auch weil unsere Zulieferer ihr Portfolio regelmäßig erweiterten. Mit den Rasenrobotern, die etwa 10 Jahre später kamen, fand dann ein Boom für unsere Branche statt. Ungefähr zum gleichen Zeitpunkt begannen wir, uns auch stärker auf den Geräteverleih zu konzentrieren. In dieser Phase haben wir die richtigen unternehmerischen Weichen gestellt – und profitieren bis heute davon.

Georgia Räder: Wir konzentrieren uns auf Spezialgeräte und Nischenprodukte, die dem Garten- und Landschaftsbauer für einen Kauf meist zu teuer sind. Durch diese haben wir ein Alleinstellungsmerkmal erlangt. Unser Landmaschinen-Know-how hinsichtlich Wartung und Technologie passt zum Kundenstamm.

Wer sind Ihre Kundinnen und Kunden?

Georgia Räder: Das sind zum einen viele städtische und kommunale Einrichtungen wie Schulen oder Kindergärten. Aber auch zunehmend Privatleute mit kleinen und großen Gärten.

Gibt es in Wuppertal eigentlich so etwas wie eine Gartenkultur?

Thomas Räder: In Wuppertal gibt es über 100 Kleingartenanlagen. Dabei stellt uns die Topographie vor besondere Aufgaben.

Georgia Räder: Weil wir schweren, steinreichen Boden haben und nur wenig gerade Fläche, benötigen wir viele Motorgeräte. Die Hanglagen verlangen nach speziellen Lösungen – insbesondere im Winter. Ich denke da gerade an eine Schneefräse, die meiner Meinung nach die Einzige ist, die für Wuppertal geeignet ist – davon haben wir in einem Jahr 400 Stück verkauft.



Gibt es Trends innerhalb der Branche, die Sie bedienen? Oder gibt es sogar Maschinen, die Sie als Erster in unserer Region anbieten?

Thomas Räder: Es gibt tatsächlich eine Entwicklung, die wir mitforcieren. Innerhalb des E/D/E, das damals von meinem Opa mitgegründet wurde, haben wir einen Pool eröffnet, der die Motorgerätebranche mit der Mietorganisation des E/D/E verbindet. Dazu muss man wissen, dass Motorgeräteeinzelhandel aktuell unter starkem Druck stehen. Der Grund resultiert aus der Vertriebsstruktur über den Einzelhandel und der hierfür wachsenden Bedeutung des Internethandels. In unserem Pool vereinigen wir Mietgeräte mit dem Verkauf und können bestimmte Kundengruppen so doppelt erreichen. Hierbei erweitern wir unsere Serviceleistung – also Verkauf, Reparatur und Wartung über das Mietgeschäft. Das ist eine interessante Marktentwicklung, die wir mitgeprägt haben und von der alle profitieren.

Georgia Räder: Vermietung war vielen Herstellern von Gartenmotorgeräten ursprünglich fremd. Letztendlich ist durch diese Zusammenarbeit, in die Thomas dank unserer Vermietung schon im Vorhinein viel Erfahrung einbringen konnte, das Mietgeschäft in dieser Branche erst populär geworden. Mit unserer Erfahrung konnten wir Geräte, die sich zur Vermietung eignen, empfehlen. Also das ist ein echter Markttrend, den wir hier von Wuppertal aus maßgeblich begleitet, wenn nicht sogar mit ins Leben gerufen haben.

Was dürfen wir in der Zukunft von Otto Reinshagen erwarten?

Thomas Räder: Meine Vorstellung ist, dass wir noch mehr in den Beratungs- und Dienstleistungsbereich gehen, denn der Handel wird immer vergleichbarer. Der Service ist eine regionale Geschichte, die weiterhin Zukunft hat.

Georgia Räder: Das Geschäft von Otto Reinshagen bleibt beratungsintensiv. Wir sind regional und vor Ort. Wir sind da: mit unserer Erfahrung und gewachsenem Know-how. Der Online-Trend, wie er in anderen Branchen üblich ist, passt nicht zu uns – und auch nicht zu unserer Branche.

Thomas Räder: Wir bleiben nicht stehen. Deshalb werden wir uns digital in Richtung Informationsbeschaffung weiterentwickeln, aber kein Online-Geschäft aufbauen.

Georgia Räder: Außerdem macht uns der persönliche Kontakt viel Spaß. Dies spiegelt sich auch in unserem Unternehmensmotto wider: Partnerschaft + Kompetenz = Freude.

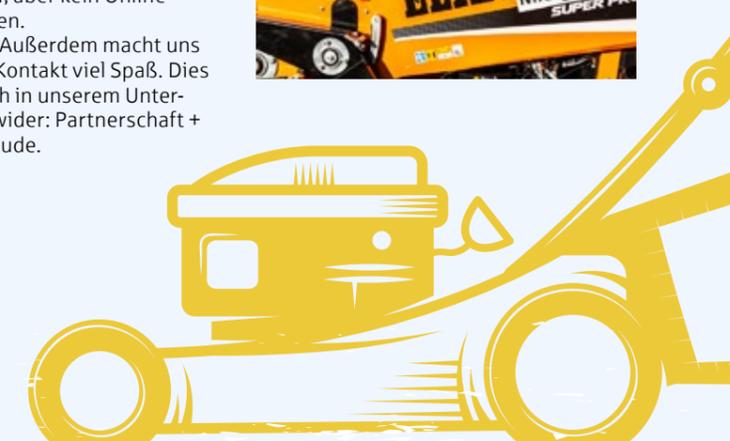
Was genau steckt hinter diesem Satz?

Georgia Räder: Wir glauben an die Freude im und am Unternehmen. Das Ziel ist die Zufriedenheit bei allen Beteiligten. Dies ist der Maßstab und auch die Basis für unseren Unternehmens-Erfolg.

Wie sieht denn Ihr eigener Garten aus?

Thomas Räder: Da hatten wir Glück, dass der Opa damals ganz viel Land gekauft hat. Georgias Vater ist Architekt und Gärtner. Das war eine großartige familiäre Voraussetzung für das, was – auch im Privatleben – unsere größte Leidenschaft ist.

Georgia Räder: In der Tat: Thomas' Großvater hat sehr vorausschauend gekauft und dieses Land ist nun Landschaftsschutzgebiet. Mein Vater hat das gesehen und zusammen mit meinem Schwiegervater etwas Wundervolles geschaffen. Auf dem Gelände weiden Schafe, manchmal kommen Rehe vorbei und wir haben auch einen Teich – Natur pur!



Saubere Autos sauber geladen – Achim Buscher betreibt das Familienunternehmen in dritter Generation.



Familienunternehmen

TECHNOLOGIEOFFENE ENERGIEWENDE

Energie und Mobilität – diese zwei Begriffe prägen den Arbeitsalltag von Achim Buscher. Als Teil eines Familienunternehmens in dritter Generation sorgt er für saubere, vollgetankte oder -geladene Autos, sowie für warme Häuser und deren Energieversorgung. Mit Optimismus blickt er auf 2023 und 2024.

Der gut frequentierte Waschpark an der Staubenthaler Straße in Wuppertal Ronsdorf, betrieben durch die Buscher Service GmbH, lässt nicht nur das eigene Auto strahlen. Je nach Antriebsart kann das Fahrzeug entweder an einem der insgesamt vier Ladepunkte im Waschpark geladen oder in der unternehmenseigenen Tankstelle schräg gegenüber vollgetankt werden. Für diese ist die Ernst Buscher GmbH & Co. KG verantwortlich, die in puncto Elektromobilität den notwendigen Strom zum Teil selbst produziert, wie Achim Buscher erklärt: „2019 haben wir das Dach unseres Waschparks mit einer Photovoltaikanlage ausgerüstet, die rund ein Drittel des gesamten Energiebedarfes deckt.“ Die Akzeptanz der Ladepunkte wächst stetig: „Während wir 2019 und 2020 lediglich 15 bis 20 Transaktionen in diesem Bereich hatten, lagen wir 2022 bereits bei 450.“

E-Ladeinfrastruktur in Nordrhein-Westfalen

Deshalb plant das Familienunternehmen, sein Engagement in der E-Mobilität auszubauen. Zu den Details erklärt Achim Buscher: „Wir mieten in Nordrhein-Westfalen geeignete Stellflächen an, um die Anzahl unserer öffentlichen Ladepunkte zu erweitern. Im idealen Fall verbinden wir diese direkt mit einer Photovoltaikanlage. Wir beschränken uns nicht nur auf Industrie- und Gewerbestandorte, sondern planen auch innerhalb von Wohnbebauung, also dort, wo eine eigene Wallbox womöglich nicht realisiert werden kann.“ Wer Flächen zur Verfügung stellt, erhält eine umsatzabhängige Pacht. Das Ausbauziel bis Ende 2024 liegt laut Buscher bei 50 AC- und vier DC-Ladepunkten. Auch möchte das Unternehmen sein Waschgeschäft vergrößern und ein bis zwei weitere Waschparks mit eigener E-Ladeinfrastruktur errichten. „Hierzu suchen wir noch nach geeigneten Standorten“, so Buscher.

Kopfschmerzen bereiten ihm weniger der tatsächliche Aufbau von E-Ladestandorten, sondern mehr die bürokratischen Hürden: „Die Prozesse sind einerseits langwierig und die Anforderungen an weiterführende Unterlagen stark von der adressierten öffentlichen Stelle abhängig. Andererseits lassen Entscheidungen lange auf sich warten und sind, beispielsweise im Falle einer Ablehnung, selten nachvollziehbar.“

Synthetische Kraftstoffe (GTL) als Brückentechnologie

Laut der Bundesnetzagentur waren deutschlandweit zum 1. November 2022 rund 60.000 Normal- und 12.000 Schnellladepunkte in Betrieb. Diese Zahl soll laut Ankündigung des Bundesverkehrsministeriums auf insgesamt eine Million Ladepunkte steigen. Als Brückentechnologie während des Ausbaus sieht Achim Buscher die Nutzung von synthetischen Kraftstoffen auf Erdgasbasis (GTL), bis die sogenannten (klimaneutralen) E-Fuels in ausreichendem Volumen zur Verfügung stehen: „Bei Nutzfahrzeugen, Baumaschinen, im Nahverkehr und kommunalen Fuhrpark oder in der Schifffahrt stellt die Nutzung von GTL Fuel eine Möglichkeit dar, die Emissionsbelastung erheblich zu reduzieren. Diesel-Fahrzeuge können ihn sofort nutzen, ein Umbau ist nicht erforderlich. Die Preisdifferenz zu handelsüblichem Diesel ist gering.“ Zudem könnte dieser Kraftstoff dazu genutzt werden, die im Gesetz über die Beschaffung sauberer Straßenfahrzeuge festgelegte Quote im öffentlichen Sektor für emissionsarme und -freie PKW sowie leichte und schwere Nutzfahrzeuge einzuhalten. „Vor diesem Hintergrund setzen auch kommunale Abfallentsorgungsgesellschaften auf GTL und stellen ihre Betriebstankstellen um“, so Buscher. Entwarnung gibt es laut Achim Buscher auf dem Strom- und Wärmemarkt. Die Ernst Buscher GmbH & Co. KG beliefert

Privat- und Gewerbekunden und hat die damit verbundenen Beschaffungen für das kommende Jahr nahezu abgeschlossen. „Aus der aktuellen Sicht wird Energie ab 2024 wieder günstiger, vor allem im Gasbereich – doch hängt die Entwicklung weiterhin von der weltpolitischen Lage ab.“ Für 2023 empfiehlt er hingegen, auf bestehende Verträge zu setzen und sich nicht von vermeintlich günstigen Angeboten locken zu lassen. „Preisgarantien haben kaum einen Wert und damit verbundene Verträge können von Lieferantenseite schnell gekündigt werden. Kunden fallen dann in die teure Grundversorgung oder gar Ersatzbelieferung. Wir empfehlen für 2023 Preisgarantien verbunden mit Vertragsbindungen bis zum 31. Dezember 2023.“

Text: Martin Wosnitza
Foto: Malte Reiter

KONTAKT

Buscher Service GmbH
SchönerWaschen Wuppertal & PunktLadung
T. 0202 2467022
autopflege@buscher-energie.de
wuppertal-waschpark.de

Ernst Buscher GmbH & Co. KG
T. 0202 246700
info@buscher-energie.de
www.buscher-energie.de

Postanschrift (beide):
Staubenthaler Straße 17
42369 Wuppertal

Gaetana Scherber (links) wollte schon immer einen Betrieb aufbauen, Tochter Liza Laria-D'Aquino arbeitet gerne mit.



Im Umfeld der metall- und holzverarbeitenden Industrie war es ein mutiger Schritt. Schließlich ist die Branche nicht gerade für ihren hohen Frauenanteil bekannt. Insbesondere Geschäftsführerinnen sind hier nach wie vor rar. Gaetana Scherber ließ sich davon kein bisschen beeindrucken. Anfang 2022 wagte die 48-Jährige den Schritt in die Selbstständigkeit und gründete ihr Unternehmen Pusax. Die Firma vertreibt Hochleistungsindustriesauger, professionelle Arbeitskleidung, DIN- und Normteile, Befestigungsmaterial, Werkzeugtechnik, Werkstattausstattung, Büroausstattung sowie Produkte für den sicheren Umgang mit Gefahrstoffen. Nach etwas über einem Jahr konnte der Kundenkreis bereits deutlich erweitert werden. Ehemann Thomas Scherber kümmert sich als Betriebsleiter um das operative Geschäft sowie um die Entwicklung neuer Gerätetechnik und Arbeitsverfahren. Tochter Liza Laria-D'Aquino hat das Marketing und den kaufmännischen Bereich übernommen. Mit großem persönlichem Einsatz ist der Familienbetrieb auf Wachstumskurs.

Etwas Eigenes aufbauen

Für Gaetana Scherber ging mit der Gründung der Firma ein Traum in Erfüllung. Schon lange ist die ehemalige Friseurin durch ihren Mann intensiv mit der Arbeit in der Industrie und der Sanierung vertraut. Thomas Scherber kann als gelernter Maschinenschlosser auf eine über 30-jährige Vertriebs- und Entwicklungserfahrung bei bekannten Unternehmen

zurückblicken. Zwei Jahrzehnte sei er bei der Adolf-Würth GmbH beschäftigt gewesen und habe danach über zwölf Jahre Verbrauchsartikel für die Sanierungsbranche importiert. Seine Frau unterstützte ihn bei der Büroarbeit und der Erstellung von Präsentationen. Diese Arbeit im Hintergrund reichte ihr am Ende aber nicht mehr aus. „Ich wollte mich schon immer selbstständig machen und etwas Eigenes starten“, berichtet Gaetana Scherber. Ganz bewusst übernahm sie und nicht ihr Mann im neuen Unternehmen die Leitung. Von ihrer Familie wird sie dabei voll unterstützt. „Wir haben das gemeinsam entschieden“, betont die Geschäftsführerin.

„Man fängt besser in schweren Zeiten an“

Gerade die Anfänge waren nicht nur aufgrund der noch laufenden Pandemie eine Herausforderung. Die Gründung fiel genau mit dem Beginn des Angriffskriegs von Russland auf die Ukraine zusammen. In der Folge sorgten hohe Energiekosten und Lieferschwierigkeiten in der Branche für Unruhe. Das bedeutete für Pusax alles andere als optimale Startbedingungen. Bei Gaetana Scherber verstärkte das nur ihre Motivation. „Man fängt besser in schweren Zeiten an“, lautet ihre Devise. Diese Entschlossenheit habe sie von ihren Eltern übernommen. Diese seien als Gastarbeiter aus Italien ins Land gekommen und hätten sich hier mit viel Fleiß eine Existenz aufgebaut. „Deutschland hat uns viel gegeben, aber wir haben auch immer hart gearbeitet“, betont Gaetana Scherber.

Schauen, wohin die Reise geht.

Mittlerweile hat sich die Situation wieder beruhigt und Pusax konnte das Geschäft weiter ausbauen. Das Unternehmen hat neben Büroflächen ein Lager für seine speziellen Industriehochleistungsauger angemietet. Letztere sind ein wichtiger Schwerpunkt des Unternehmens. Die meisten anderen Artikel werden vom Großhändler direkt zum Kunden geliefert. Wenn es gut läuft, sollen weitere Lagerflächen dazukommen. „Wir schauen, wohin die Reise geht“, sagt Gaetana Scherber. Das bestätigt auch Tochter Liza Laria-D'Aquino. Die 22-Jährige ist nach einer kaufmännischen Ausbildung in den elterlichen Betrieb eingestiegen. „Ich bekomme jeden Tag neue Eindrücke“, erzählt sie. Regelmäßig ist Liza Laria-D'Aquino mit ihrem Vater bei den Kunden unterwegs und lernt so das Geschäft von der Pike auf. „Etwas Besseres konnte mir gar nicht passieren“, betont sie.

Text: Eike Birkmeier

Foto: Günter Lintl

KONTAKT

pusax GmbH c/o codeks
Moritzstr. 14
42117 Wuppertal
T. 0202 51561701
M. 0152 53966794
info@pusax.de

Industrie-Start-up

AUSBAU IST GEPLANT

Das Wuppertaler Unternehmen Pusax ist Spezialist für Produktions- und Sicherheitsartikel. Geschäftsführerin Gaetana Scherber hat das Start-up im vergangenen Jahr gegründet.

TAW.

Weiterbildung schafft Perspektiven.

Die Technische Akademie Wuppertal bietet Top-Seminare, Lehrgänge, Studiengänge und Inhouse-Schulungen in vielfältigen Themenfeldern an.

Vom Grundlagenseminar für Einsteiger:innen bis hin zum berufsbegleitenden Masterstudium. In Präsenz, Online oder Hybrid.

Jetzt schlau machen und Erfolgsgeschichten schreiben.

taw.de



Metallverarbeitung aus Wuppertal

MIT DEM RICHTIGEN DREH ZUM ERFOLG

Das Drehen, Fräsen und Bohren von Metallen und Kunststoffen ist das Kerngeschäft der Otto Schnell GmbH & Co. KG aus Wuppertal. Unternehmerischer Weitblick und mutige Investitionen zeichnen das Familienunternehmen seit mehr als 100 Jahren aus.

„Das voll automatische Be- und Entladungssystem ist seit 2008 das Herzstück unserer Produktion“, erklärt Geschäftsführer Gerhard Schnell. Daran angeschlossen: mehrere computergesteuerte Bearbeitungszentren. Mit Hilfe einer ausgeklügelten MMS Software (Manufacturing Management System) könne die Fertigung so in Echtzeit geplant, gesteuert, überwacht und die Fertigungsauslastung laufend optimiert werden. Ein integriertes Werkzeug-Managementsystem greift zudem auf fast 600 Werkzeuge und die dazugehörigen Fertigungsprogramme zu. „Dies versetzt uns in die Lage, Just-in-time nach Kundenauftrag zu fertigen und zu liefern – vom einzelnen Bauteil bis hin zur Großserie“, erklärt Gerhards Bruder Peter Schnell.

Die Brüder führen das Familienunternehmen seit 1996 in dritter Generation. Die Expertise der Wuppertaler ist in unterschiedlichsten Branchen gefragt: Für den Bergbau fertigen sie Hydraulikzylinder, die einer Druckbelastung von bis zu 400 bar standhalten müssen und für Wartungsaufzüge von Windrädern Getriebegehäuse, bei denen quasi keine Toleranzen erlaubt sind. Ein weiterer Kunde: die Deutsche Bahn AG. Hier entwickelte und produziert Otto Schnell einen Tankdeckel für deren Triebwagen, der bei Kurvenfahrten oder einem Unfall der hohen Druckbelastung standhält. „Die meisten unserer Kunden kommen jedoch aus dem Mittelstand – viele davon aus Nordrhein-Westfalen“, erläutert Gerhard Schnell.

Investitionen in die Zukunft

Als sich Anfang 2000 die Möglichkeit bot, den Produktionsstandort innerhalb Wuppertals zu verlegen und Raum für Expansion zu schaffen, da zögerten die beiden Geschäftsführer nicht lange. Auf einem 9.000 Quadratmeter großen Grundstück entstanden moderne Produktions- und Büroflächen. „Man muss mit der Zeit gehen, kluge Investitionen tätigen und einen Schritt weitergehen, wo andere vielleicht stehen bleiben“, bringen Gerhard und Peter Schnell die Unternehmensphilosophie auf den Punkt. Großvater Otto Schnell hatte im Jahr 1919 in Velbert-Langenberg zunächst eine Fabrik für landwirtschaftliche Maschinen und Geräte gegründet und sie durch Wirtschaftskrise und 2. Weltkrieg geführt. In den 1950er-Jahren investierte er dann in neueste Dreh- und Fräsmaschinen, mit denen der Landmaschinenbetrieb in das Zeitalter der Lohnfertigung einstieg und sich so nach und nach neue Branchen erschloss. Auch sein Nachfolger, Sohn Gerhard Wilhelm Schnell, war seiner Zeit voraus und kaufte bereits Anfang der 1970er-Jahre zunächst NC- und später CNC-Drehmaschinen und setzte damit früh auf die computergestützte Konstruktion und Fertigung.

Qualitätsnorm öffnet Türen

„Das A und O einer guten Kundenbeziehung sind eine hohe Produktqualität sowie Termintreue“, betont Gerhard Schnell. Das Unternehmen ist gemäß Industrienorm EN ISO 9001:2015 auch

nach der Qualitätsmanagementnorm IATF 16949:2016 der Automobilbranche zertifiziert. „Die Tatsache, dass wir diese anspruchsvolle Norm erfüllen, erleichtert uns den Einstieg in andere Industriebereiche. So haben wir aktuell einen großen Auftrag aus der Baumaschinenindustrie erhalten“, berichtet Peter Schnell. Ein Schweißfachbetrieb und ein Unternehmen der Blechbearbeitung ergänzen das Unternehmensportfolio. So könne man für Kunden auch ganze Baugruppen fertigen. Mit den Söhnen Christian und Michael Schnell arbeitet bereits die vierte Generation im Unternehmen. „Diese Firma ist unser Leben“, gesteht der Mittsiebziger Gerhard Schnell. Er möchte sich nach und nach aus dem Tagesgeschäft zurückziehen und seinen reichen Erfahrungsschatz als Berater an die nächste Generation weitergeben – so wie es bereits sein Vater und sein Großvater gehalten haben.

Text: Karin Hardtke
Foto: Günter Lintl

KONTAKT

Otto Schnell GmbH & Co. KG
Neuer Weg 30–34
42111 Wuppertal
T. 0202 277110
F. 0202 2771130
info@otto-schnell.de
www.otto-schnell.de

Gerhard und Peter Schnell (von links) setzen bei der Fertigung auf hohe Qualität und Termintreue.

Haushaltswaren

ALLES ZUM KOCHEN

Seit 100 Jahren beschäftigt sich Familie Schmitz aus Solingen mit Küchenutensilien. Heute exportieren die „Küchenprofis“ rund 2.500 Artikel in 60 Länder.

Nach zwei Pandemie-bedingten Absagen der Konsumgütermesse „Ambiente“ in Frankfurt konnte auch das Team des Solinger Unternehmens Küchenprofi im Februar dort endlich wieder sein Portfolio zeigen. Auf rund 500 Quadratmeter war deren Messestand gewachsen, weil andere Firmen den Weg zur Messe scheuten und so mehr Platz für die Präsentation der Küchenprofi-Produkte blieb. Sehr zur

Freude des 30-köpfigen Teams rund um die Geschäftsführer Stefan Schmitz und Björn Weißmeier-Dörste. Denn im Jahr des 100. Firmenjubiläums wollte Stefan Schmitz die zahlreichen Qualitätsprodukte seiner mittlerweile vier Marken – neben der Kernmarke Küchenprofi auch Zassenhaus, Spring und Cilio – nicht nur „einfach“ ausstellen. Die hochwertigen Pfannen, Edelstahl-Töpfe, Schnei-

debretter, Schneebesens, Gewürzmöhlen, Messer und all das, was gutes Kochen, Braten und Backen ausmacht, sollten auch vor Ort zum Einsatz kommen. So reiste auch der Solinger Koch Dominic Gerberding mit an und brutzelte, kochte und dampfte am Stand von Küchenprofi warme Mahlzeiten für die Fachbesucher. „Wir setzen auf unsere Partner im Handel und finden den persönlichen Austausch nach wie vor wichtig“, betont Stefan Schmitz (62), der das Unternehmen in dritter Generation führt; mit seinen Kindern Lisa und Philipp Schmitz steht schon die nächste Generation bereit.

„Stay at home“ brachte Rekordumsatz

2021, so bekennt er freimütig, sei das umsatzstärkste Jahr in der Firmengeschichte gewesen, und auch 2022 konnte man das hohe Niveau halten. Kein Wunder in Zeiten, da „stay at home“ Millionen Menschen auch an die Kochtöpfe brachte. Dennoch ist der Erfolg nicht selbstverständlich, fortlaufend hat sich das Traditionsunternehmen weiterentwickelt.

„Mein Großvater Artur Schmitz hatte 1923 damit begonnen, Produkte der Solinger Schneidwarenindustrie zu vertreiben. Nach dem Zweiten Weltkrieg übernahm mein Vater Alfred Schmitz und wandte sich zunächst der aufstrebenden Gastronomie zu, unter anderem an Rhein und Mosel, denn da wurden nicht nur Messer und Besteck gebraucht, sondern auch Pfannen und Töpfe. So erlangte er ein großes Know-how in Sachen Küche und Kochen, das er auch gern selbst am Wochenende anwandte, wenn er bei uns zu Haus – sehr untypisch für die damalige Zeit – in der Küche stand. Jedenfalls führte das auch dazu, dass er im weiteren Verlauf auch Haushaltswaren an Fachhändler und Warenhäuser verkaufte“, erklärt Stefan Schmitz.

Spezialist für das Besondere

So etablierte sich Küchenprofi mit rund 2.500 Artikeln als „Spezialist für das Besondere“ beim Handel und lebt heute vor allem, so Stefan Schmitz, von „der Breite des Sortiments“. Neben dem B2B-Geschäft betreibt das Unternehmen auch einen

Wir setzen auf unsere Partner im Handel.

Stefan Schmitz

Werksverkauf am Firmensitz am Höhscheider Weg sowie neun Filialen seiner Kochshop Solingen GmbH, unter anderem in der Elberfelder City. „Wir wollen den Markt nicht kannibalisieren“, betont Stefan Schmitz, „teils kamen die Fachhändler persönlich auf uns zu, weil sie keine Nachfolger fanden. Insofern verstehen wir dies als Ergänzung, um Lücken in Innenstädten zu füllen – mit Fachpersonal, das die Ware auch erklären kann.“ Zum Jubiläum werde es kein großes „Brimborium“ geben, so Stefan Schmitz. Geplant sei lediglich eine erweiterte Vertriebstagung im Mai am Firmensitz in Solingen. Auf einer Fläche von 10.000 Quadratmetern arbeiten hier 120 Mitarbeitende in Verwaltung und im Lager. Den

großen Erfolg seines Familienbetriebs erklärt der Inhaber so: „Wir bleiben stets in Bewegung, sehen auch den Online-Handel als eine große Chance. Dennoch werden wir auch zukünftig ein verlässlicher Partner für unsere Geschäftskunden sein, sind stolz auf unsere Tradition und gleichzeitig sehr froh, dass nun die nächste Generation unserer Familie in die Führung des Unternehmens hineinwächst.“

Text: Liane Rapp
Foto: Leon Sinowenka

KONTAKT

KÜCHENPROFI GmbH
Höhscheider Weg 29
42699 Solingen
T. 0212 65820
verkauf@kuechenprofi.de
www.kuechenprofi.de

Werksverkauf: Mo. 14–18 Uhr,
Di. bis Fr. 10–18 Uhr, Sa. 10–14 Uhr

Lisa Schmitz, Björn Weißmeier, Stefan Schmitz und Philipp Schmitz wollen das Jubiläum von Küchenprofi feiern.



Jens Grudno konzentriert sich voll auf hochwertige Rasiermesser und deren Zubehör.



Vor der Insolvenz gerettet

DAS WESENTLICHE FREILEGEN

Vor fast 120 Jahren wurde Dovo Stahlwaren als reine Rasiermesserfabrik gegründet. Nach wirtschaftlich schwierigen Zeiten konzentriert sich der Traditionsbetrieb wieder auf seine Kernkompetenz – hochwertige und stilvolle Rasurwaren liegen voll im Trend.

Es darf auch in diesen schnelllebigen Zeiten mal etwas länger dauern. Für die Rasur nehmen sich immer mehr Männer bewusst Zeit. Dabei wird die Bartpflege ausführlich zelebriert. „Das ist wie ein kleiner Urlaub und kann einen meditativen Zustand erreichen“, erläutert Jens Grudno, Geschäftsführer von Dovo Stahlwaren. „Male Grooming“ lautet hier der Modebegriff. Das Solinger Unternehmen liefert die Produkte für den besonderen Anspruch der wählerischen Kundschaft. Dazu gehören unter anderem hochwertige Rasiermesser aus gehärtetem Premiumstahl mit edlen Griffmaterialien. Für die Herstellung der stilvollen Rasierwerkzeuge sind bis zu 110 Arbeitsschritte und das handwerkliche Können von zehn Mitarbeitenden notwendig. Das hat seinen Preis. Zwischen 120 und 350 Euro müssen in ein Messer des Solinger Herstellers investiert werden. Das speziell gefertigte Designerstück „Straight Edge“ schlägt sogar mit knapp 2.000 Euro zu Buche. Die Konzentration auf das Luxussegment kommt an. Mit seinem klar umrissenen Konzept und einem abgestimmten Marketing verzeichne das Unternehmen ein jährliches Wachstum zwischen 15 und 20 Prozent. „Wir haben unsere Nische gefunden“, sagt Jens Grudno.

Von der Insolvenz zum Branchenprimus

Als der Geschäftsführer die Firma vor rund zwei Jahren übernahm, sah die Situation allerdings noch düster aus. 2020 musste Dovo Insolvenz anmelden. Das Unternehmen hatte sich an vielen Stellen verzettelt.

„Die Produktpalette der Schneidwerkzeuge war durch mehrere Übernahmen viel zu groß geworden, gleichzeitig fehlte das Marketing“, erläutert Jens Grudno. Zudem sei versucht worden, mit den Preisen aus Fernost mitzuhalten. „Das konnte nicht funktionieren“, urteilt Grudno. Er wurde über einen Bekannten auf den Traditionsbetrieb aufmerksam und erkannte dessen Potenzial. „Das hat mich sofort gereizt“, erzählt der 36-Jährige. Eigentlich kommt er als Portfoliomanager aus einem anderen Bereich. Durch seine frühere Tätigkeit sowie langjährige Erfahrungen in der Berliner Start-up-Szene ist Grudno es gewohnt, die Stärken und Schwächen von

Bartpflege ist wie ein kleiner Urlaub.

Jens Grudno

Firmen zu beurteilen. „Dovo ist ein Unternehmen mit Substanz, es galt, ähnlich wie bei einem Rohdiamanten, das Wesentliche freizulegen“, erläutert der Geschäftsführer seinen Ansatz. Mit der Konzentration auf das Rasiersegment hat er das konsequent umgesetzt. Heute ist Dovo in seiner Sparte weltweit führend. Ein wichtiger Faktor dafür ist die Handwerkskunst der übernommenen Mitarbeiter. „Um etwa Rasiermesser in dieser Qualität herstellen zu können, braucht es eine jahrelange Ausbildung und spezielle Kenntnisse“, berichtet Jens Grudno. Es gebe nur noch wenige Beschäftigte mit diesen Fähigkeiten.

Neue Heimat

Zur neuen Ausrichtung gehörte auch der gerade abgeschlossene Umzug vom angestammten Standort an der Böcklinstraße in neue Räume an der Norbertstraße. In einer ehemaligen Schmiede hat sich der Betrieb deutlich verkleinert. „Wir haben uns gesundgeschrumpft und können jetzt deutlich effizienter produzieren“, sagt der Geschäftsführer. Der alte Standort sei viel zu groß und sehr verwinkelt gewesen. Gleichwohl war es gerade für die älteren Dovo-Angestellten ein emotionaler Abschied. Dafür haben die heute 17 festangestellten Beschäftigten nun einen sicheren und zukunftsfähigen Arbeitsplatz.

Moderne Ausrichtung und Bewahrung der Tradition

Bei allen Veränderungen pflegt Dovo die Solinger Tradition. Alles wird vor Ort produziert. Auch die Rohlinge stammen von einem Betrieb aus der Klingentadt. Neben Rasiermessern ergänzen Rasierhobel und Bartpflegeprodukte das Sortiment. Auf der Internetseite können sich Kunden ausführlich über den richtigen Umgang mit den Produkten informieren. „Wir sind Rasur“, fasst Jens Grudno das Motto der Firma zusammen.

Text: Eike Birkmeier

Foto: Stefan Fries

KONTAKT

DOVO Stahlwaren GmbH
Norbertstr. 3
42655 Solingen
T. 0212 230010
F. 0212 2300142
info@dovo.com
www.dovo.com

Werbung

DIE MAGIE DER HAPTIK

Das Unternehmen Touchmore in Remscheid ging in den 90er-Jahren in der Werbebranche neue Wege. Entgegen dem Trend zum Digitalen setzte Firmengründer Olaf Hartmann auf Produkte zum Anfassen. Faltwürfel, Faltflyer und Endlosfaltkarten wecken spielerische Entdeckerfreude.

Wie lassen sich Inhalte transportieren, die abstrakt oder komplex sind? Wie zum Beispiel acht Tipps zum klimafreundlichen Verhalten im Büro. Durch Texte, Grafiken und Bilder, würden die meisten sagen. Nur gedruckt, werden sie oft ungelesen entsorgt. Sind sie aber verpackt in einen Endlosfaltwürfel, sind Neugier und Entdeckerfreude geweckt. In die Hand genommen, lässt sich der Würfel auf verblüffende Weise aufklappen, weitere Tipps werden enthüllt. Die so geweckte Aufmerksamkeit erzielt größere kommunikative Erfolge mit Langzeitwirkung als ein Stück Papier.

Der Mensch kann sich verheören, aber nicht verfühlen.

Olaf Hartmann

Kein Wunder, dass Firmengründer und Geschäftsführer Olaf Hartmann den Faltwürfel „Magic Cube“ taufte. Denn er weiß um die Magie des Tastsinns: „Das Wort Begreifen stammt nicht durch Zufall von „greifen“. Der Mensch braucht erlebbare Signale wie beim Ertasten, um ein Qualitätsurteil zu fällen. Er kann sich zwar verheören, aber nicht verfühlen.“ Die positive Wirkung der Verkaufshilfen von Touchmore mit Sitz im Gewerbehof Am Bruch beruht auf dem Mehrwert durch Multisensorik – Sehen, Anfassen, Entdecken und Begreifen. Hartmann: „Ich nenne das den Haptik-Effekt. Alles wird intensiver und

schneller im Gehirn abgespeichert.“ Den angenehmen Touch verleiht dem Würfel eine hauchdünne Spezial-Folie. Vier Partnerfirmen sorgen dafür, dass aus Entwürfen der Firma mit ihren 14 Mitarbeitern präzise gefertigte Produkte entstehen.

Ein Jonglier-Set war das erste Produkt

Zu den Verkaufrennern gehört auch der „Logoloop“, ein falt-Flyer mit Überraschungseffekt, der zum Ausprobieren einlädt. „Das ist handgefärbte Wahrnehmung, die unser Unbewusstes anspricht, das elf Millionen Bits pro Sekunde bewältigt. Das System, mit dem wir bewusst nachdenken, verarbeitet nur 40 Bits“, sagt der gebürtige Remscheider. Intensiv hat er sich mit den neuropsychologischen Zusammenhängen beschäftigt, hat zusammen mit dem Konsumpsychologen Sebastian Haupt ein Buch darüber geschrieben und hält Vorträge über Multi-Sensorik in der Markenführung. Die Initialzündung für die Beschäftigung mit haptischer Werbung erfolgte unfreiwillig. Als junger Kollege in der Marketing-Abteilung von Bayer habe er sich mit diesem „Nischen-Thema“ auseinandersetzen sollen. „In einer Zeit, in der alle auf audio-visuelle Kommunikation setzten“, erinnert sich Hartmann. Er entdeckte aber die Stärken haptischer Verkaufshilfen. 1995 machte er sich selbstständig. Als leidenschaftlicher Hobby-Jongleur brachte er zuerst ein Selbstlern-Jonglier-Set auf den Markt und entwickelte eine Didaktik, mit der er Mitarbeitern im Rahmen von Change-Prozessen in 30 Minuten das Jonglieren beibrachte.

Hohe Response-Quoten

Inzwischen gehören neben Würfel und Logoloop weitere Produkte zum Sortiment, mit dem Touchmore viele Kunden erreicht. Geldinstitute, Pharma- und Technologie-Unternehmen, Autohersteller und andere Branchen geben haptische Werbung in Auflagen von 100 bis 100.000 Stück in Auftrag. Sei es, dass es um Marketing, interne Kommunikation oder Rekrutierung neuer Mitarbeiter geht. Schwerpunkt sei die Vertriebskommunikation. Als Touchmore für die Sparkasse Neuss einen Faltflyer entwarf, der die Vorzüge eines Mehrwert-Programms für Konto-Neukunden aufzeigte, war auch Sven Scharr von den Response-Quoten überrascht. „Wir erzielten eine Absatzsteigerung von 300 Prozent“, sagt der ehemalige Sparkassen-Mitarbeiter. Seine Faszination war geweckt, er wechselte zu Touchmore, wo er seit zehn Jahren als Prokurist und Vertriebsleiter arbeitet.

Für die Produkte erhielt die Firma zahlreiche Auszeichnungen, viele Designpreise und auch einen Nachhaltigkeits-Preis. Bereits vor 15 Jahren setzte Olaf Hartmann auf umweltfreundliche Materialien und CO₂-Neutralität. Neuerdings werden Kunststoffe aus Mikroorganismen verwendet, die komplett biologisch abbaubar sind. Zu den Weiterentwicklungen gehört aber auch eine Augmented-Reality App. Über einen QR-Code auf dem Produkt schlägt die Haptik so eine Brücke in die digitale Welt.

Text: Sólveig Pudelski
Foto: Stefan Fries

KONTAKT

Touchmore
Am Bruch 5 (Gebäude 4)
42857 Remscheid
T. 02191 98370
intouch@touchmore.de
www.touchmore.de



In dem aufwendig sanierten ehemaligen Salzlager im Gewerbehof Am Bruch, dem Firmensitz von Touchmore, präsentieren Olaf Hartmann (rechts) und Sven Scharr ihre haptischen Werbe-Produkte mit fühlbarer Wirkung.

BERATUNG MIT HERZ. STEUERN MIT VERSTAND. WWW.STB-KGP.DE

Weil Wachstum treibende Ideen braucht.
Sechs kreative Partner und ein starkes Team.

**KAIB, GALLDIKS
UND PARTNER**
STEUERBERATER &
WIRTSCHAFTSPRÜFER

Rund 200 Interessenten bei Bewerberdating



Henner Pasch, Carmen Bartl-Zorn, Michael Wenge und Michael Ifland freuten sich über viele intensive Gespräche beim Bewerberdating der IHK. Foto: Stefan Fries

Rund 200 Interessenten kamen am 3. März trotz des ÖPNV-Streiks zum 15. Bewerberdating bei der Bergischen IHK. 80 Firmen aus Wuppertal, Solingen und Remscheid und allen vertretenen Branchen waren zu Gast in der Hauptgeschäftsstelle, um gut 600 offene Stellen zu bewerben.

„Aus der Vergangenheit wissen wir, dass unser Format wohl eines der erfolgreichsten in der Region ist bei der Vermittlung von Azubis“, sagte Carmen Bartl-Zorn, IHK-Geschäftsführerin des Bereichs Aus- und Weiterbildung. Und so haben auch dieses

Mal mehrere Firmen schon im Laufe der Veranstaltung von vielversprechenden Begegnungen gesprochen – darunter etwa Knipex und Haribo.

IHK-Präsident Henner Pasch, der die Veranstaltung vormittags besuchte, lobte das Format: „Wir müssen alle Wege bespielen, um Firmen und angehende Azubis zusammenzuführen, digital wie auch die persönlichen Formate.“ Angesichts der demografischen Entwicklung und dem daraus resultierenden Fachkräftemangel seien solche Begegnungen unersetzlich. „Hier

bekommen die angehenden Azubis komprimiert und niederschwellig alle Infos aus einer Hand.“ Er war begeistert von der positiven Stimmung bei allen Beteiligten.

Carmen Bartl-Zorn zieht eine positive Bilanz des Tages. „Wir haben das Haus auf drei Ebenen bespielt und viele Besucher hier gehabt – wir sehen, dass die Firmen und Schüler nach den Corona-Einschränkungen wieder dankbar sind, sich begegnen zu können. Und wir freuen uns, wenn wir erfahren, dass die Gespräche zum Ziel führen. Dafür bieten wir das Format an.“

Wuppertaler Wirtschaftsförderung braucht neuen Chef und klare Perspektive

Die Bergische IHK fordert schnell Klarheit darüber, wer die Wuppertaler Wirtschaftsförderung künftig führt und mit welchem Fokus. „Wir können uns eine Vakanz an dieser wichtigen Stelle nicht leisten. Gerade in einer wirtschaftlich extrem herausfordernden Zeit brauchen wir eine kraftvolle Persönlichkeit, die sich intensiv um die heimischen Unternehmen und deren Anforderungen an den Standort kümmert“, betont Michael Wenge, Hauptgeschäftsführer der Bergischen IHK. Der Verwaltungsrat der Wirtschaftsförderung Wuppertal hat sich jetzt vom bisherigen Vorstand

Eric Swehla, der erst vor einem Jahr die Nachfolge vom langjährigen Vorstand Rolf Volmerig übernommen hatte, mit sofortiger Wirkung getrennt.

Aus Sicht der IHK ist es wichtig, zunächst eine klare Strategie für die die Wuppertaler Wirtschaftsförderung zu entwickeln, um darauf aufbauend eine neue Leitung zu finden. „Wir befinden uns in Zeiten der Krise und der Transformation. Wuppertal muss sich klug positionieren, um in Handlungsfeldern wie der Energiewende, der Idee der Kreislaufwirtschaft und dem

Fachkräftebedarf, insbesondere der Konkurrenz um ausländische Fachkräfte, vorangehen zu können. Wenn Wuppertal – und das gesamte Bergische Städtedreieck – wirtschaftlich weiter erfolgreich bleiben soll, müssen Strategie und Führung besser zusammenpassen als zuletzt“, erklärt Michael Wenge.

Für die Herausforderungen sei eine gute Führungspersönlichkeit wichtig. Die Bergische IHK ist dabei jederzeit bereit, die Stadt und die Wirtschaftsförderung zu unterstützen.

IHKs starten bundesweite Azubikampagne

Junge Menschen für die duale Ausbildung begeistern: Das ist das Ziel der ersten bundesweiten Ausbildungskampagne der Industrie- und Handelskammern (IHKs), die am 9. März gestartet ist. Denn obwohl eine Ausbildung unzählige Karrierechancen bietet, ist das Image – vor allem im Vergleich zum Studium – ausbaufähig. Gleichzeitig suchen viele Unternehmen derzeit händeringend nach qualifiziertem Nachwuchs.

„Das Bergische Städtedreieck bietet viele Ausbildungsmöglichkeiten in verschiedenen Branchen. Dennoch fehlt es in fast allen Berufszweigen an Fachkräftenachwuchs. Umso wichtiger ist es, dass wir mit dieser Kampagne auf die Möglichkeiten einer Ausbildung aufmerksam machen und Betriebe mit potenziellen Auszubildenden zusammenbringen“, so Henner Pasch, Präsident der Bergischen IHK. „Derzeit absolvieren rund 5.600 junge Menschen in 1.800 Ausbildungsbetrieben in gut 160 Berufen ihre Ausbildung“, erklärt Carmen Bartl-Zorn, Geschäftsführerin des IHK-Bereichs Aus- und Weiterbildung. „Diese Betriebe wollen wir gezielt unterstützen.“

Unter dem Hashtag #könnenlernen wurde eine Kampagne generiert, die mit Slogans wie „Statt irgendwas werden: in irgendwas richtig gut“ oder „Was wir mal werden wollen: stolz auf uns“, Jugendlichen, Schülerinnen und Schülern sowie Umsteigern ein neues Bewusstsein für das Thema Ausbildung geben soll.

Interessierte Ausbildungsbetriebe können sich hierzu ab jetzt bei der Bergischen IHK melden. Ansprechpartner ist Michael Ifland, T. 0202 2490805, m.ifland@bergische.ihk.de. Sie erhalten aktuell ein Info-Schreiben und Sticker mit dem Schriftzug „Ausbildungsbetrieb“, um prominent darauf hinzuweisen, dass sie ausbilden. Die IHKs werden den Ausbildungsbetrieben die Möglichkeit geben, die Kampagne auch für die Rekrutierung ihrer Azubis zu nutzen. Gemeinsam mit ihren Ausbildungsbetrieben wollen die IHKs in den nächsten Monaten, unter dem Motto: #könnenlernen, den Berufs-



Mit einer groß angelegten Kampagne will die IHK ihren Mitgliedsbetrieben bei der Suche nach Azubis helfen.

weg Ausbildung bekannter machen. Hierzu werden Auszubildende aus ganz Deutschland auf verschiedenen Social-Media-Kanälen wie <https://www.tiktok.com/@die.azubis> über ihr Leben rund um die Ausbildungssuche und ihren Alltag als Azubi berichten und Tipps für den Berufseinstieg geben. Zahlreiche regionale Aktionen zum Ausbildungsstart, Messen und Beratungsangebote sind geplant.

Die Kampagne ist auf mehrere Jahre angelegt und soll in Zukunft mit weiteren Schwerpunkten ausgebaut werden. Die Bergische IHK gibt Ausbildungsbetrieben die Möglichkeit, sich für verschiedene Tools der Kampagne anzumelden: <https://bit.ly/3FtR8gT>

www.ausbildung-macht-mehr-aus-uns.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



Sie alle engagieren sich als Ausbildungsbotschafter und erreichen damit viel bei jungen Menschen. Dafür dankten Vertreter der IHK.
Foto: Wolf Sondermann

IHK ehrt 73 Ausbildungsbotschafter und 30 Ausbildungsunternehmen mit einer Feierstunde

In einer Feierstunde im Plenarsaal der Bergischen IHK hat IHK-Vizepräsident Dr. Andreas Groß am 10. März 30 Ausbildungsunternehmen und 73 „Ausbildungsbotschafter“ für ihr außerordentliches Engagement im Projekt „Ausbildungsbotschafterinnen und Ausbildungsbotschafter NRW – Unterwegs für Kein Abschluss ohne Anschluss“ geehrt. „Die Bergische Industrie- und Handelskammer ist sehr stolz, dass sich so viele motivierte Auszubildende als Botschafter für die duale Ausbildung engagieren“, so Groß. Er dankte den Ausbildungsbetrieben und deren Azubis für ihr großartiges Engagement im Projekt und betonte, dass auch die Ausbildungsunternehmen im bergischen Städtedreieck davon profitieren. Durch die Ausbildungsbotschafter knüpfen Unterneh-

men Kontakte zu Schulen, und können sich dort frühzeitig als potenzielle Ausbildungsunternehmen präsentieren. Folglich besteht für Ausbildungsunternehmen die Möglichkeit, offenen Ausbildungsstellen entgegenzuwirken und sich gute Nachwuchskräfte zu sichern. Andreas Groß selbst nimmt mit seinem Unternehmen Heinz Berger Maschinenfabrik GmbH & Co. KG am Projekt teil. Umso wichtiger sei die Fortführung des Projektes, appellierte Groß an die Landesregierung.

Ziel des Projekts ist es, die duale Berufsausbildung bei Schülerinnen und Schülern als anerkannten, wichtigen und erstrebenswerten Einstieg in die berufliche Karriere in den Blick zu rücken. Schließlich bieten Ausbildungsberufe vielseitige Möglich-

keiten und langfristig gute Chancen für ein erfülltes Berufsleben.

Auch für die künftigen Einsätze in den Schulen wünschte IHK-Vizepräsident Groß den Ausbildungsbotschaftern viel Freude. Er sei sich sicher, dass durch ihr Engagement vielen Schülern bei der Berufsorientierung geholfen werden kann.

Das Projekt „Ausbildungsbotschafterinnen und Ausbildungsbotschafterinnen NRW“ ergänzt die etablierten Berufsorientierungsangebote der Landesinitiative „Kein Abschluss ohne Anschluss“ (KAoA) und wird von der Landesregierung NRW und dem Bundesministerium für Bildung und Forschung gefördert.

Bergische Expo gegen Fachkräftemangel

Am 1. und 2. September werden sich gut 80 bergische Arbeitgeber auf der bis dato größten regionalen Freilicht-Messe, der Bergischen Expo, in der Elberfelder Innenstadt präsentieren. Nach einer Idee der Bergischen IHK und der IG1 (Interessengemeinschaft der Elberfelder Geschäftswelt) übernimmt das Wuppertaler Stadtmarketing die Organisation. Partner sind die Wirtschaftsförderungen, das Handwerk, das Bergische Fachkräftebündnis sowie die Unternehmens- und Branchenverbände.

Im Fokus der ersten Bergischen Expo steht der steigende Bedarf an Fachkräften. Die teilnehmenden Unternehmen können sich dort präsentieren, um für sich und die Region zu werben. IHK-Vizepräsidentin Katrin Becker, Managerin der City-Arkaden: „Die Unternehmen in dieser Region sind seit teilweise mehr als 100 Jahren aktiv und untrennbar mit ihr verbunden. Diese oft inhabergeführten bergischen Familienunternehmen kennen aber viele nicht mehr.

Wir wollen den Einheimischen und Besuchern die Region und die ansässigen Firmen näherbringen und deren Attraktivität für Fachkräfte sichtbar machen.“ Dazu wird neben einheitlichen Messe-Zelten auf den zentralen Plätzen der Innenstadt auch ein Kommunikationszelt mit Bühne auf dem Döppersberg aufgestellt. Dort sollen etwa Diskussionsrunden stattfinden, ebenso wie die Ehrung der besten Auszubildenden des IHK-Bezirks.

Der Geschäftsführer der Wuppertal Marketing GmbH, Martin Bang, erklärte, dass die Frequenz der Elberfelder Fußgängerzone genutzt werden soll. „Wo sonst können die Betriebe so nah an die Stadtgesellschaft herankommen?“ Immerhin werde es nicht nur um die Akquise von Auszubildenden gehen, sondern auch um die nachhaltige Bekanntheit der Unternehmen, so dass auch Arbeitnehmer Betriebe kennenlernen und als Option wahrnehmen.

Die Unternehmer Jan Wilhelm Arntz (Arntz GmbH + Co. KG, Remscheid) und Eike Sträter (Flügel CSS GmbH & Co. KG + PCM Proficut Messertechnik GmbH, Solingen) werben für die Teilnahme an der Bergischen Expo. Sie kennen die Herausfor-

derung der Firmen, sich auf dem aktuellen Fachkräftemarkt zu positionieren. Jan Wilhelm Arntz weiß, dass die Region Bergisches Städtedreieck vor allem mit Metropolen konkurriert und sich daher deutlich zu ihren Stärken bekennen muss: „Viele junge Fachkräfte bevorzugen es, in größeren Städten zu leben und dort für namhafte Unternehmen zu arbeiten. Das macht die Rekrutierung von Talenten für Unternehmen in der Region schwerer.“ Die Expo bietet Unternehmen die Möglichkeit, sich als innovative Arbeitgeber zu präsentieren. Eike Sträter sieht ebenso Potenzial in dem neuen Format: „Die Bergische Expo ermöglicht es uns, Fachkräften unsere Unternehmenskultur zu zeigen. Das dürften für Arbeitgeber und Arbeitnehmer sehr lohnende Begegnungen werden.“ Daher appellieren beide an die Unternehmen, die Messe als Gelegenheit für das eigene Recruiting zu nutzen.

Carmen Bartl-Zorn und Daria Stottrop sehen in der ersten Bergischen Expo nur den Anfang. „Geplant ist, sie regelmäßig zu wiederholen – eben auch in Solingen und Remscheid.“ Auf der Homepage www.bergische-expo.de gibt es weitere Informationen und können Messestände gebucht werden.



Martin Bang, Katrin Becker, Eike Sträter, Carmen Bartl-Zorn, Jan Wilhelm Arntz und Dr. Daria Stottrop engagieren sich für die Bergische Expo.
Foto: Jens Grossmann

ANZEIGE



Jederzeit Sicherheit!

Alarmverfolgung Revierstreife Wachdienst

Bergische Bewachungsgesellschaft

www.BEWA.de 0212 / 2692-0

seit 75 Jahren



Nichts ist beständiger als der Wandel
Als 1923 in Elberfeld der Grundstein unseres Unternehmens gelegt wurde, ahnte keiner, was sich daraus entwickeln würde. Ein Jahrhundert und hunderte Millionen Druckbögen später haben sich nicht nur die Technologien verändert, auch die Unternehmens-

ziele sind neuen Werten gewichen. Aus höher, schneller, weiter ist besser, smarter, nachhaltiger geworden, aus der »schwarzen Kunst« des Druckerhandwerks eine Zukunftskunst. Unser Engagement für Nachhaltigkeit findet sich in allen Unternehmensprozessen wieder und macht uns zu

einer Vorzeige-Druckerei der Region, ausgezeichnet mit Umweltsiegeln von der Landes- und Bundesregierung. Dabei haben die Faszination, wenn ein frischer Druckbogen die Maschine verlässt, und die dahinter stehende Handwerkskunst auch in 100 Jahren nichts von ihrem Reiz verloren.

KlimaExpo.NRW
Mitarbeiter für den Klimaschutz
www.offset-company.de

100 1923 – 2023
OFFSET COMPANY
Druckereigesellschaft mbH

IHK-Lehrstellenbörse ist wieder online

Die bundesweite Lehrstellenbörse der Industrie- und Handelskammern (IHKs) steht ab sofort wieder online unter www.ihk-lehrstellenboerse.de zur Verfügung. Ausbildungsbetriebe können in der IHK-Lehrstellenbörse ihre freien Ausbildungsstellen präsentieren. Über dieses Online-Angebot finden Interessenten Plätze für ein Praktikum, eine Ausbildung oder ein Duales Studium – in einem frei wählbaren Umkreis oder gezielt nach Postleitzahl.

Nach der Cyberattacke auf die gesamte IHK-Organisation müssen auch alle bereits

registrierten Ausbildungsbetriebe ein neues Passwort festlegen (über die „Passwort vergessen“-Funktion). Als Benutzername gilt die zehnstellige IHK-Identnummer mit der vorangestellten Nummer 181 für die Bergische IHK.

Für Rückfragen oder vor der erstmaligen Anmeldung steht Christine Köhler als Ansprechpartnerin zur Verfügung, T. 0202 2490833, ausbildungsplatz@bergische.ihk.de

 www.ihk-lehrstellenboerse.de



ANZEIGE

Bergische IHK sieht Chance für Remscheid

Die Bergische IHK ist hochofreut über die Nachrichten für Remscheid-Lennep. Die Stadt hatte kürzlich bekanntgegeben, dass es mit der Unternehmerfamilie Dommermuth einen neuen Interessenten gibt, um doch noch ein Shopping-Center zu entwickeln. Zuletzt hatte das Bundesverwaltungsgericht im Januar 2022 die Pläne für das unter vielen Diskussionen geplante Designer Outlet Center (DOC) gekippt.

„Dass nach dem Aus für das DOC weiter Investoren auf Remscheid setzen, zeigt, welches wirtschaftliche Potenzial am Standort gesehen wird“, so IHK-Präsident Henner Pasch. IHK-Hauptgeschäftsführer Michael Wenge sagt, es sei sehr wichtig für die Region, dass ein solches Projekt mit Strahlkraft weit in die Region vorangetrieben werde. „Die Hängepartie nach dem Urteil des Bundesverwaltungsgerichts gegen das DOC hat viel wirtschaftliche Unsicherheit mit sich gebracht.“ Die Nachrichten aus dem Rathaus seien ein Zeichen in die richtige Richtung. Pasch und Wenge loben die Beharrlichkeit der Remscheider Stadtverwaltung, die das Thema offenkundig weiterverfolgt hat.

IHK-Vizepräsidentin Bärbel Beck, Eigentümerin des Modehauses Johann und Lenneperin, sagt, es sei vor allem wichtig, dass es für Stadtgesellschaft und Handel in Lennep eine Perspektive gebe: „Wir brauchen Planungssicherheit und einen Zeitplan für die Realisierung.“ Sie hofft, dass die Ideen, die nach dem vorläufigen Aus für das DOC entwickelt worden sind, Platz in der neuen Planung bekommen.

BEKANNTMACHUNG

Handelsrichter wiederernannt

Norbert Tix, Remscheid, ist durch Urkunde der Präsidentin des Oberlandesgerichts Düsseldorf für die Zeit vom 01.03.2023 bis 28.02.2028 zum Handelsrichter wiederernannt worden.

JUBILÄUM

25 Jahre

CTeC Computer Technik
Inh. Claudia Hassemer e. K.
Kohlfurth Str. 22 c
42349 Wuppertal

MDI Michael Dötsch
Immobilienmanagement GmbH
Emilienstr. 18
42287 Wuppertal

Plan Consult GmbH
Ostpreußenweg 30
42287 Wuppertal

Evertz Hydrotechnik GmbH & Co. KG
Birkenweiher 60–80
42651 Solingen

75 Jahre

Carl Röntgen GmbH
Hammesberger Str. 11
42855 Remscheid

KONJUNKTURELLE ENTWICKLUNG MÄRZ 2023

Industriedaten ¹	Stadt Wuppertal	Stadt Solingen	Stadt Remscheid	IHK	NRW
Industrie-Umsatz (Änderungsraten in %)					
Jan. '23 geg. Jan. '22 ²	+ 9,2	+ 2,6	+ 17,8	+ 11,3	+ 11,2

Die Daten sind nicht preisbereinigt; ohne Berücksichtigung von Energie waren die Erzeugerpreise im Januar 2023 um 10,7 % höher als im Vorjahresmonat.

Exportumsatz der Industrie	Stadt Wuppertal	Stadt Solingen	Stadt Remscheid	IHK	NRW
(Änderungsraten in %)					
Jan. '23 geg. Jan. '22	+ 6,1	-4,0	+ 15,5	+ 8,0	+ 13,3
Exportquote Jan. '23	58,5	47,7	54,6	54,7	46,5

Entwicklung der Industriezweige im IHK-Bezirk	Stadt Wuppertal	Stadt Solingen	Stadt Remscheid	IHK	NRW
(Änderungsraten in %)					
Jan. '23 geg. Jan. '22					
a) Herstellung von Metallerzeugnissen:	+ 14,1				e) Chemieindustrie: -6,3
b) Elektroindustrie	+ 33,9				f) Metallerzeugung: -32,3
c) Maschinenbau	-5,9				g) Fahrzeugbau: + 9,2
d) Kunststoffindustrie:	+ 6,9				h) Nahrungsmittel: + 10,3

Arbeitsmarktdaten	Stadt Wuppertal	Stadt Solingen	Stadt Remscheid	IHK	NRW
Arbeitslosenquote³ Feb.'23 (in %)	9,5	7,7	7,6	8,7	7,2
Arbeitslose, Änderung					
Feb.'23 geg. Vorjahresmonat (in %)	+ 9,4	+ 0,8	+ 5,0	+ 6,6	+ 6,3
darunter: Männer	+ 6,8	-2,8	+ 6,6	+ 4,5	+ 4,6
Frauen	+ 12,6	+ 5,2	+ 3,0	+ 9,2	+ 8,4
Feb.'23 geg. Vormonat	+ 0,8	+ 0,4	+ 0,7	+ 0,7	+ 0,4
darunter: Männer	+ 0,9	+ 1,1	+ 2,2	+ 1,2	+ 0,9
Frauen	+ 0,7	-0,4	-1,2	+ 0,1	-0,2

Verbraucherpreisindex für NRW	IHK	NRW
Februar 2023 gegenüber Vorjahresmonat (in %):		+ 28,5

¹ Vorläufige Angaben; Daten beziehen sich auf Industriebetriebe mit mindestens 50 Beschäftigten; ² Der Januar 2023 hatte einen Arbeitstag mehr als der Januar 2022. ³ bezogen 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.

ANZEIGE

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 Nr. 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.

ANZEIGE

bergische WIRTSCHAFT

Galeria-Schließung – Verlust eines historischen Magneten

Die für Anfang 2024 angekündigte Schließung des Warenhauses Galeria am Wuppertaler Neumarkt ist aus Sicht der Bergischen IHK eine große Herausforderung für den Einzelhandel, aber auch für die Innenstadtentwicklung in Elberfeld.

„Der aktuelle Zustand der Innenstadt, die von Baustellen geprägt ist und noch lange sein wird, war sicherlich nicht hilfreich, um den Standort zu erhalten“, sagt IHK-Vizepräsidentin Katrin Becker (Managerin der City-Arkaden Wuppertal). Eine berechenbare Entwicklung der Umgebung sei zuletzt nicht vorhanden gewesen. Das erschwere unternehmerische Investitionsentscheidungen. Umso mehr gelte es jetzt, für die Unternehmen in der Innenstadt eine klare Perspektive aufzuzeigen und Planungssicherheit zu schaffen.

IHK-Hauptgeschäftsführer Michael Wenge sagt, es sei besonders bitter für die Angestellten. Er gehe aber davon aus, dass diese aufgrund des Fachkräftemangels schnell anderswo in Beschäftigung kommen. „Warenhäuser mit breitem Sortiment haben an Bedeutung verloren. Dennoch ist die Schließung eines historisch verankerten Hauses wie an diesem Standort ein großer Verlust auf vielen Ebenen für Stadt und Wirtschaft. Wir verlieren einen Magneten im bergischen Oberzentrum“, so Wenge.

Das Tietz-Gebäude mit denkmalgeschützter Fassade müsse jetzt auf mögliche Nachnutzungen überprüft werden, so IHK-Handlungsexpertin Dr. Daria Stottrop. „Wir brauchen eine hochwertige Lösung, wie das Gebäude weitergenutzt werden kann. Aus anderen



Die vielen Baustellen im Umfeld wirken sich ungünstig aus auf die Strahlkraft des Kaufhauses Galeria in Wuppertal. Foto: IHK

Städten wissen wir um erfolgreiche kreative Konzepte, die den Trend der Funktionsmischung in der Innenstadt aufgreifen – etwa die Bereiche Wohnen, Kultur, Bildung, Mobilität integrieren.“ Sie hält auch eine Mischnutzung mit dem Weiterbetrieb einer verkleinerten Warenhaus-Filiale für realistisch. Wichtig sei ein Immobilieneigentümer mit mutigen Ideen und langem Atem.

Bärbel Beck, IHK-Vizepräsidentin und Inhaberin eines Modehauses, sieht die Gefahr eines langjährigen Leerstands mit entsprechender Wirkung aufs Umfeld. „Langjährige Leerstände und deren fatale Auswirkungen kennen wir in Remscheid und Solingen bereits. Wir müssen unsere Innenstädte generell neu denken.“ Es brauche einen gemeinschaftlichen Gestaltungswillen, mit einem konstruktiven Arbeiten für die Zukunft.

Die IHK beabsichtigt, alle Beteiligten zeitnah an einen Tisch zu bringen, um dabei zu helfen, Strategien für die Innenstadtentwicklung anzustoßen.

ANZEIGE

WIR LIEBEN
KAFFEE



CHI Rösterei
COFFEE

Friedrich-Ebert-Straße 40, Wuppertal

ANZEIGE



Sophienstraße 1 im Luisenviertel
berthasladen.de

Work, Life und mehr

Das Team des pme Familienservice am neuen Wuppertaler Standort bietet das gesamte Leistungsspektrum der Gruppe.

Seit über 30 Jahren unterstützt die pme Familienservice Gruppe Unternehmen dabei, dass Mitarbeitende ihr berufliches und privates Leben bestmöglich miteinander vereinbaren können. Die Gruppe ist im gesamten Bundesgebiet, in Österreich, der Schweiz und in Tschechien aktiv. Das neue Wuppertaler Büro befindet sich mitten im Elberfelder Luisenviertel, genauer am Deweerth'schen Garten. Insgesamt sechs Mitarbeiterinnen – die weibliche Form ist in diesem Fall korrekt – kümmern sich hier ums Tagesgeschäft, beraten und vermitteln. Beim Rundgang durch die 187 Quadratmeter große Etage fällt auf, dass die verschiedenen Büros und Seminarräume

allesamt nach Wuppertaler Orten benannt sind. Ein klares Bekenntnis zur Heimatstadt.

Der pme Familienservice ist schon seit vielen Jahren in Wuppertal tätig. Bislang beschränkte sich das Angebot allerdings auf Beratungsleistungen. Seit dem Umzug im Februar 2023 ist das Team wesentlich breiter aufgestellt. „Wir bieten hier jetzt das gesamte Spektrum der pme-Leistungen an“, sagt Anke Sundermeier, Leiterin der Geschäftskundenbetreuung in NRW. Seit rund 20 Jahren ist sie für den pme Familienservice tätig.

Hilfe in allen Lebenslagen

Unternehmen können sich aus dem Angebot einfach die passenden Bausteine auswählen und für ihre Mitarbeitenden nutzbar machen. Ein echter Benefit in Sachen Employer Branding. Zu den angebotenen Leistungen gehört auch das große Thema Kindernotbetreuung. Die frisch eingerichteten, farbenfrohen Räume am Wuppertaler Standort warten aktuell darauf, von kleinen Kinderhänden bespielt zu werden. „Hier findet die Ersatzbetreuung statt, wenn die Tagesmutter krank oder die Kita geschlossen ist.“ Für arbeitstätige Eltern sind solche Angebote gerade in Zeiten von krankheitsbedingten Schließungen Gold wert. Die Back-up-Einrichtungen sind auch samstags, an Feiertagen und während der Schulferien geöffnet. Ein Anruf

genügt und die Betreuung ist für den nächsten Tag garantiert.

Mit dem Homecare-Eldercare-Service entlastet der pme Familienservice Berufstätige bei der Organisation und Finanzierung von Pflegedienstleistungen und bietet psychosoziale Unterstützung an. „Wir beraten zu den Leistungen von Krankenkasse, Pflegekasse und Sozialhilfe und unterstützen bei der Beantragung von Pflegegeldern“, sagt Sundermeier.

Auch in Sachen Gesundheitsleistungen ist das Wuppertaler Büro gut aufgestellt. Es gibt Ernährungs- und Sportkurse oder Beratungs- und Präventionsprogramme. „Unser großer Vorteil ist, dass wir eine neutrale Rolle einnehmen“, so Anke Sundermeier. Das sei insbesondere deshalb wichtig, um eventuell vorhandene Hemmnisse abzubauen, zum Beispiel, wenn es darum geht, Therapieplätze zu finden. „Wir sind oft die erste Anlaufstelle in diesen Situationen“, so Sundermeier weiter.

Im Rahmen der pme Akademie werden darüber hinaus regelmäßig diverse Seminare, Workshops und Fortbildungen angeboten, die auch direkt online gebucht werden können. Das Spektrum reicht dabei von Yoga über Stressprävention bis zum betrieblichen Eingliederungsmanagement.

Kontakt

pme Familienservice GmbH
Friedrich-Ebert-Straße 90
42103 Wuppertal

Tel: 0202 28368680
wuppertal@familienservice.de
www.familienservice.de

Das Team in Wuppertal. Hinten (v. li.): Pia Stojkovic, Karin Blume, Anke Sundermeier und Sabine Fluks. Vorne: Julia Schulte und Kathrin Westphal



Das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle fördert zahlreiche Maßnahmen, die die Effizienz von Unternehmen verbessern. Ein Überblick.

Energieeffizienz in Unternehmen ist heute wichtiger denn je. Es gibt riesige Einsparpotenziale in beinahe allen Geschäftsbereichen. Nur ein Beispiel: Rund 70 Terawattstunden Energie könnten deutschlandweit pro Jahr durch die Vermeidung und Nutzung industrieller Abwärme eingespart werden. Der Weg zum energieeffizienten Betrieb ist freilich kein Selbstläufer und erst recht nicht billig. Doch wo fängt man an? Welche Maßnahmen werden gefördert? Mit der „Bundesförderung für Energie- und Ressourceneffizienz in der Wirtschaft“ (EEW) hat das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) ein Programm ins Leben gerufen, um verschiedene Maßnahmen zu fördern, die die Strom- oder Wärmeeffizienz erhöhen und damit zur Senkung des Energieverbrauchs beitragen. Eine erste Anlaufstelle, um sich diesbezüglich einen Überblick zu verschaffen ist die Website des BAFA.

Dort findet sich auch der Förderwegweiser Energieeffizienz. Mit dem Online-Tool lässt sich individuell und mit wenigen Klicks herausfinden, welches der Förderangebote am besten zu den eigenen Plänen passt. Folgende Module stehen für Unternehmen bereit.

Querschnittstechnologien

Das Modul für Querschnittstechnologien richtet sich an Unternehmen, die in den Bereichen Gebäudetechnik, Produktionstechnik oder Mobilität energie- und ressourceneffiziente Technologien nutzen möchten. Gefördert werden dabei insbesondere solche Technologien, die einen hohen Effizienzgrad aufweisen und somit einen großen Beitrag zur Nachhaltigkeit leisten können. Dazu zählen zum Beispiel elektrische Motoren und Antriebe sowie elektrisch angetriebene Pumpen, Ventilatoren, Druckluftzeuger und deren Steuerung, Wärmeübertrager für die Abwärmenutzung bzw. die Wärmerückgewinnung, thermische Dämmung von industriellen Anlagen oder Anlagenteilen sowie zugehörige Komponenten, zum Beispiel Frequenzumrichter und Wärmerückgewinnungseinrichtungen.

Das Modul für Querschnittstechnologien des EEW unterstützt Unternehmen dabei, neue und innovative Technologien einzusetzen. Eine Investition, die langfristig auch die Wettbewerbsfähigkeit sichert. Durch den Einsatz energie- und ressourceneffizienter Technologien können Kosten gesenkt und gleichzeitig die Umweltbilanz verbessert werden. Ein weiterer Pluspunkt ist die Positionierung als Vorreiter in Sachen Nachhaltigkeit.

Das Netto-Investitionsvolumen für Einzelmaßnahmen, einschließlich Nebenkosten, muss bei mindestens 2.000 Euro liegen. Die maximale Förderung beträgt 200.000 Euro bei einer Förderquote von bis zu 40 Prozent der förderfähigen Investitionskosten. Die förderfähigen Nebenkosten sind auf maximal 30 Prozent der Investitionskosten begrenzt.

Prozesswärme aus Erneuerbaren Energien

Im Rahmen dieses Moduls werden der Ersatz oder die Neuanschaffung von Anlagen zur Bereitstellung von Wärme aus Solarkollektoranlagen, Wärmepumpen oder Biomasse-Anlagen gefördert. Bedingung ist, dass deren Wärme zu über 50 Prozent für die Herstellung, Veredelung oder Weiterverarbeitung von Produkten oder zur Erbringung von Dienstleistungen verwendet wird.

Gefördert werden dabei zum Beispiel Maßnahmen zur Umstellung von konventionellen Wärmeerzeugern auf Erneuerbare-Energie-Anlagen wie beispielsweise Biomassekessel, Wärmepumpen oder Solarkollektoren. Auch die Optimierung von bestehenden Anlagen zur Nutzung erneuerbarer Energien ist förderfähig. Die maximale Förderung beträgt 15 Millionen Euro pro Investitionsvorhaben bei einer Förderquote von bis zu 55 Prozent der förderfähigen Investitionskosten. Nicht förderfähig sind Investitionen in ergänzende Wärmeerzeuger auf Basis fossiler Energieträger sowie die Kosten für Versicherungen, notwendige Prüfungen, Gutachten und Genehmigungen sowie Maßnahmen zur Verbesserungen der Statik am Gebäude.

Umwelt- und Energiemanagement

Energieeffiziente Systeme sind komplex und müssen oft mittels spezieller Software und entsprechenden Sensoren gesteuert werden. Das BAFA fördert den Kauf und die Installation dieser Komponenten. Konkret geht es dabei um Systeme, die zum Monitoring und der Regelung von Energie- und Materialströmen benötigt werden, um diese in ein Energie- oder Umweltmanagementsystem einzubinden. Förderfähig sind sowohl die Anschaffung der Software als auch etwaige Schulungskosten. Auch die Nebenkosten für die Installation und Inbetriebnahme (zum Beispiel Verkabelung durch Dritte) zählen dazu. Nicht gefördert werden beispielsweise Updates bereits vorhandener Software, Lizenzverlängerungen, die Anschaffung von Rechnern, Servern, Monitoren und Druckern sowie anderer Peripheriegeräten, die nicht ausschließlich zum Betrieb der förderfähigen Maßnahmen dienen.

Eine Liste aller geförderten Programme gibt es auf der Website des Bundesamtes. Die maximale Förderung liegt bei 15 Millionen Euro pro Vorhaben bei einer Förderquote von bis zu 40 Prozent der förderfähigen Kosten. Voraussetzung für die Förderung ist die Nutzung einer Energiemanagementsoftware, in der die erhobenen Daten für mindestens drei Jahre gespeichert werden.

Optimierung von Anlagen und Prozessen

Energieeffizienz ist gerade in der Produktion ein großes und wichtiges Thema. Aus diesem Grund fördert das BAFA diverse Optimierungsmaßnahmen von industriellen oder gewerblichen Anlagen und Prozessen. Wichtig ist, dass diese nachweislich zur Erhöhung der Energie- oder Ressourceneffizienz beitragen. Alternativ werden auch Maßnahmen gefördert, die die Senkung des Verbrauchs fossiler Energiequellen oder CO₂-intensiver Ressourcen zum Ziel haben. Förderfähig nach EEW sind zum Beispiel Prozess- und Verfahrensumstellungen oder der Austausch einzelner Komponenten sowie die Optimierung der Prozessführung oder des Verfahrens. Außerdem können diverse Maßnahmen zur effizienten Nutzung von Prozessabwärme wie zum Beispiel die Einspeisung von Abwärme in Wärmenetze oder die Verstromung von Abwärme gefördert werden.

Maßnahmen an Anlagen zur Wärmeversorgung, Kühlung und Belüftung sind nur dann förderfähig, wenn diese ein-

deutig und überwiegend für Prozesse zur Herstellung, Veredelung oder Weiterverarbeitung von Produkten eingesetzt werden. Auch thermische Isolierungen oder die Dämmung von Anlagen mit dem Ziel der Energieeinsparung können gefördert werden.

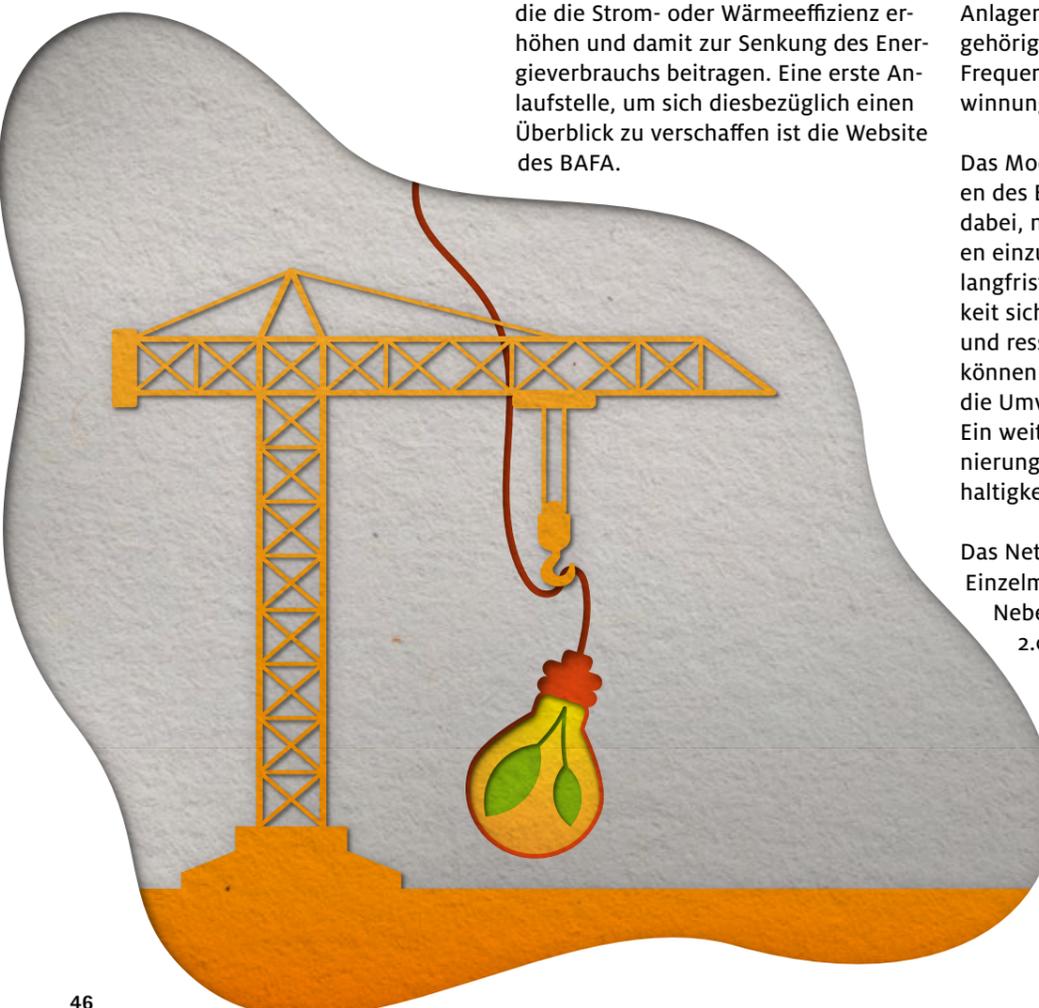
Die Höhe der Förderung über das Modul 4 des EEW-Programms hängt eng von dem CO₂-Einsparpotenzial der Maßnahmen und der Höhe der Investitionen ab. Das zugehörige Merkblatt hält einige Beispielrechnungen bereit und ist über die BAFA-Website abrufbar.

Transformationskonzepte

Die Erstellung eines Transformationskonzeptes hilft dabei, den Unternehmensstandort in Sachen Klimaneutralität auf den Weg zu bringen. Dieser wichtige Schritt wird vom BAFA-Projektpartner VDI/VDE Innovation + Technik GmbH gefördert. Das Ziel der Förderung ist es, Unternehmen bei der Planung und Umsetzung der Transformation zu unterstützen. Zusätzlicher Benefit: Im Zusammenhang mit der Erstellung eines Transformationskonzeptes kann auch die Verlängerung des Zeitrahmens für die Umsetzung von anderen EEW-Investitionsvorhaben beantragt werden.

Gefördert werden 50 Prozent der beihilfefähigen Kosten. Für kleinere und mittlere Unternehmen (KMU) beträgt die Förderquote 60 Prozent. Die maximale Fördersumme beträgt 80.000 Euro. Der Antrag hierfür muss beim Berliner Projektträger VDI/VDE Innovation + Technik GmbH eingereicht werden.

Ergänzend zu den hier aufgeführten Förderungen bietet das Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz eine Vielzahl an weiteren Effizienz-Förderprogrammen für Unternehmen. Zum Beispiel für die Energieberatung, die Gebäudesanierung und die Wärme- und Stromversorgung. Nähere Informationen zu den Fördermöglichkeiten sind auf der Website www.energiewechsel.de (Menüpunkt Förderprogramme / Unternehmen) abrufbar. ☛



Zukunftssicher Wohnen und Leben

In einem Fertighaus lebt es sich besonders gemütlich und nachhaltig

Ein eigenes Haus mit Garten ist der Traum vieler Familien. Wer sich für ein nachhaltiges Holz-Fertighaus entscheidet, leistet darüber hinaus einen wertvollen Beitrag für den Klimaschutz und trägt zu einem zukunftssicheren Gebäudebestand bei. Zukunftssicherheit ist heute eines der ausschlaggebenden Argumente für viele Bauherren. Sie wünschen sich einen nachhaltigen, sicheren und individuellen Lebensmittelpunkt mit niedrigem Energiebedarf und smartem Energiekonzept, um sich unabhängig zu machen vom Wohnungsmarkt mit steigenden Mieten und hohen Energiekosten.

Das Einfamilienhaus ist die beliebteste Wohnform der Deutschen. 45 Prozent der rund 43 Millionen Wohneinheiten hierzulande befinden sich in Ein- oder Zweifamilienhäusern. Neubauten, die hinzukommen, entstehen vor allem rund um die Ballungsgebiete oder in ländlichen Regionen, wo noch Bauplätze ausgewiesen oder Ersatzneubauten realisiert werden können. Hier trägt der Bau von Ein- und Zweifamilienhäusern zur Vitalisierung ländlicher Regionen und Entlastung der Ballungsgebiete bei. In den Metropolen selbst sind freie Bauplätze, sofern sie überhaupt auf den Markt kommen, für private Bauherren leider oftmals unerschwinglich.

Wer im eigenen Haus wohnt, möchte dessen Vorzüge nicht mehr missen. Ein Eigenheim in Fertigbauweise ist ressourcenschonend, mit moderner Haustechnik ausgestattet und verfügt über ein angenehmes und gesundes Raumklima. Einen wertvollen Beitrag leisten Eigenheime auch für die Altersvorsorge ihrer Eigentümer, denn sie verringern die Abhängigkeit von der staatlichen Rente und entlasten den Sozialstaat nachhaltig. Für nachfolgende Generationen und Erben wird eine inflationssichere Vermögensgrundlage geschaffen. Und nicht zuletzt ist die emotionale Bindung zum eigenen Zuhause in einem Eigenheim besonders groß und der eigene Garten dauerhaft ein Erholungsort für Körper und Seele als auch die perfekte Spielwiese für Kinder und Haustiere. Familien fühlen sich daher nirgends so zuhause wie im eigenen Haus mit Garten.

Wer sich selbst von den positiven Eigenschaften und Vorteilen moderner Holz-Fertighäuser überzeugen möchte, für den bietet sich ein Besuch der FertighausWelt Wuppertal an. Die FertighausWelt Wuppertal ist eine von sechs Musterhaus-Ausstellungen des Bundesverbandes Deutscher Fertighaus. In jedem der gezeigten Häuser stehen den Hausbauinteressenten erfahrene Fachberater

Rede und Antwort rund um das Thema Bauen und Wohnen.

Folgende Fertighaushersteller sind in der FertighausWelt Wuppertal ansässig: SchwörerHaus, FingerHaus, Fingerhut Haus, WeberHaus, Partner-Haus, HUF HAUS, Büdenbender, KAMPA, ProHaus, RENSCH-HAUS, Bien-Zenker, ISOWOOD-HAUS, Hanse Haus, allkauf, OKAL, Nordhaus, Schwabenhaus, GUSSEK HAUS und Danhaus.

Die FertighausWelt hat mittwochs bis sonntags, jeweils von 11 bis 18 Uhr geöffnet. Der Eintritt kostet 4,- Euro für Erwachsene und 6,- Euro für Familien. Kinder bis 18 Jahre sind frei. Besuchen Sie uns auch an unseren weiteren Standorten in Günzburg, Nürnberg, Köln, Hannover und im Schwarzwald.

Weitere Infos unter www.fertighauswelt.de.

Kontakt
FertighausWelt Wuppertal
Schmiedestraße 59
42279 Wuppertal
Tel. 0202 26910040
www.fertighauswelt.de

Ostern für Sie geöffnet. Besuchen Sie uns auch an den Feiertagen!



TRAUMHÄUSER
LIVE ERLEBEN

Neues
Musterhaus!
Seit Ende
März 2023



10 | JAHRE
FERTIGHAUSWELT
WUPPERTAL

Besuchen Sie uns in der FertighausWelt Wuppertal.
Schmiedestraße 59 | 42279 Wuppertal-Oberbarmen | www.fertighauswelt.de





Christian Muckenhaupt führt die Firma in vierter Generation.

Kabelproduktion

VON DER ROLLE

Bei Muckenhaupt & Nusselt in Wuppertal-Langerfeld werden jährlich rund 800 Tonnen Kupfer zu Kabeln verarbeitet. Die Firma produziert auftragsbezogen und ist auf die Herstellung von Spezialleitungen fokussiert – Produkte von der Stange gibt es hier nicht.

Kein Lager, kein Katalog – wer bei dem Kabelhersteller Muckenhaupt & Nusselt ein Kabel bestellt, braucht etwas Spezielles, etwas, das auf seine Anwendung zugeschnitten ist. Die Firma nahe der B7 in Wuppertal-Langerfeld ist Spezialist für „bewegte Leitungen“, wie Inhaber Christian Muckenhaupt erklärt. Was in der Firma hergestellt wird, muss sich bewegen lassen – oft unter großer Last und widrigen Bedingungen. Es geht um Kabel für Automation und Robotik, für Kräne – die mitunter in eisiger Kälte stehen – oder Aufzüge, sowie Leitungen für den Maschinenbau, Agrartechnik und Veranstaltungsindustrie. Die Firma kann flache und runde Kabel und Leitungen mit Querschnitten von 0,14 Quadratmillimeter bis 185 Quadratmillimeter herstellen. Muckenhaupt führt den Betrieb in vierter Generation. „Mein Urgroßvater Paul war Kabeldreher bei Reinshagen in Ronsdorf. Er hat sich selbstständig gemacht – mit seinem Freund und Bäckermeister Hans Nusselt.“ Der sei nach einem Jahr wieder ausgestiegen, so Muckenhaupt. Den Namen habe man beibehalten. Und das bereits seit 1926. Bis in die 1950er-Jahre stand das Werk in Wichlinghausen – wo es vom Krieg weitgehend verschont geblieben ist.

Neue Produkte auf bewährten Maschinen

Wer durch die Hallen der Firma geht, denkt an alte Zeiten. Sieht teils mannshohe und meterlange Maschinen. Und fühlt sich erinnert an die Ära, als Wuppertal eine bedeutende Textilstadt war. Denn die Arbeitsschritte und Maschinen erinnern mitunter an die Herstellung von Seilen. So wird das Zusammendrehen der Adern auch Verseilen genannt. Muckenhaupt sagt: „In Wuppertal behauptet man deswegen auch, die Kabelherstellung sei hier erfunden worden.“ Die Produktion ist nichtsdestotrotz hochmodern und erfordert sehr detaillierte Kenntnisse der Materialien. Die Kabel sind High-Tech-Produkte, produziert und verarbeitet auf traditionelle Weise. Am Anfang der Produktion steht der Besucher zwischen Dutzenden Kabelspulen aus Holz oder Kunststoff. Auf ihnen ist

der Kernbestandteil der Kabel aufgewickelt – Kupferlitzen, blank oder verzinkt. „Wir beziehen das Kupfer fast ausschließlich von deutschen Lieferanten. Der Rohstoff Kupfer kommt natürlich von weiter weg, aber die Quellen sind alle zertifiziert“, sagt Muckenhaupt. Die Kupferlitzen, die feinen Kupferleiter im Kern der Kabel, bestehen teils aus Hunderten Einzeldrähten. „Die Kabel müssen teilweise bis zu 20 Millionen Biegezyklen schadenfrei überstehen“, sagt Muckenhaupt. Das gehe nur, wenn die Kupferlitzen feinstdrähtig sind.

Die Isolation muss den Leiter zentrisch umhüllen

Die Spulen werden in den Ablauf eines sogenannten Extruders gespannt. Der Leiter wird hier abgewickelt – in so schnellem Tempo, dass das Auge nicht einmal sieht, was passiert. Der Leiter wird hier mit geschmolzenem Kunststoff zentrisch umhüllt und es entsteht eine elektrische Ader. In der Fabrik stehen Kunststoffbehälter aus der Gastronomie – in denen

Die Kabel müssen teilweise bis zu 20 Millionen Biegezyklen schadenfrei überstehen.

Christian Muckenhaupt

sonst etwa Haferflocken aufbewahrt werden – voll mit farblich sortierten Farbgranulaten. „Wir können alle Farben der RAL-Skala herstellen – und alle anderen auch“, sagt Muckenhaupt. Die Farbkonzentrate werden beim Aufschmelzen dem naturfarbenen Grundmaterial beigemischt. Das Gemisch wird durch eine Kompressionsschnecke über zehn Heizzonen auf bis zu 240 Grad Celsius aufgeheizt, gepresst und als zähflüssige homogene Masse auf die Kupferlitze aufgetragen. Direkt danach geht das Kabel in ein Abkühlbecken mit etwa 65 Grad. „Wenn es kälter würde, würde der Kunststoff zu schnell schrumpfen“, erklärt der Chef. Dabei müssen die Adern einen definierten Durchmesser einhalten und ihre Spannungsfestigkeit wird in einem Hochvolt-Tester im kontinuierlichen Durchlauf geprüft. „Die Kunst ist, dass der Leiter genau zentrisch in der Isolation positioniert wird“, sagt Muckenhaupt.

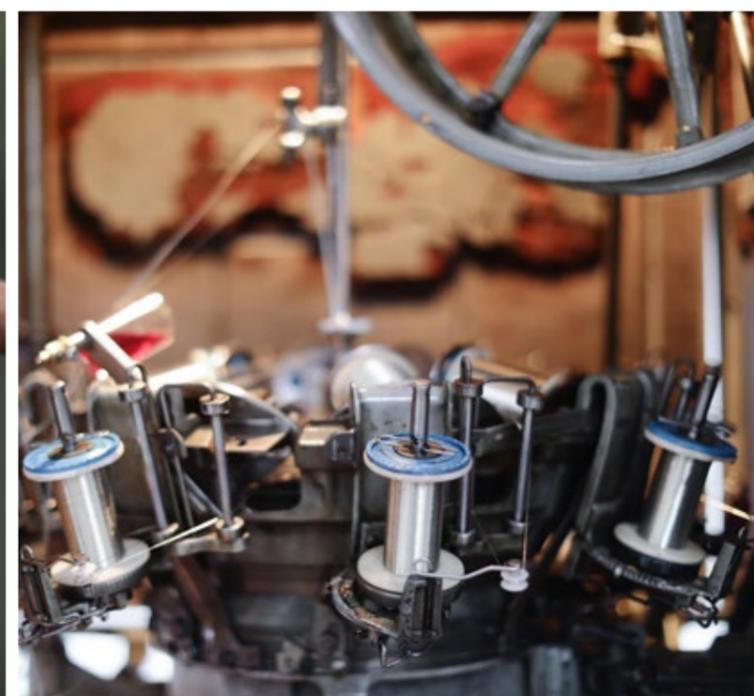
Kabel ist nicht gleich Kabel. Bevor eine Ader isoliert, zusammen mit anderen zu einem dickeren Kabelbündel verseilt wird, beginnt die Arbeit der Kabelwerker. „Je besser die späteren Nutzer uns erklären, wofür sie das Kabel brauchen, desto genauer und besser können wir es konstruieren“, sagt Muckenhaupt. Das Problem sei, dass ein Kabel für viele erst einmal ein C-Teil sei, also von geringer Relevanz. „Bis es nicht das tut, was es soll oder zu schnell ausfällt.“ Auch wenn fast alle Kabel erst einmal sehr ähnlich aussehen, erkennen selbst Laien die Varianten – an der Anzahl der Adern, der Dicke der Adern, der Richtung, in die die Adern verseilt sind und wie fest sie verseilt sind. „Das macht große Unterschiede für die Lebenserwartung“, sagt Muckenhaupt.

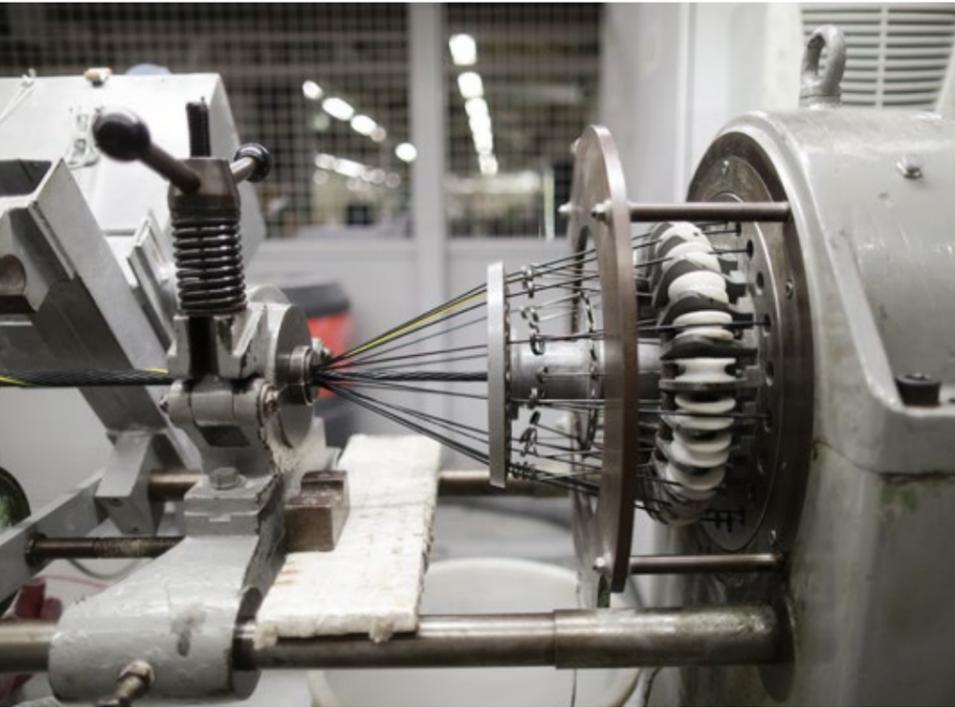
Dank guter Strategie gestärkt durch die Pandemie

Bei den Kabelspezialisten in Langerfeld kann man derzeit kaum von einer Halle in die andere gehen, ohne auf Kabeltrommeln und Rohmaterialien zu stoßen. Muckenhaupt sagt, dass die Firma gut durch die Pandemie gekommen sei. Zuletzt habe sie gut 22 Millionen Euro Umsatz gemacht. Gerade weil viele italienische Firmen wegen der Lockdowns nicht produzieren konnten, seien Aufträge dazu gekommen. „Wir haben in der Zeit Energiekontingente gesichert und Material gekauft, so viel wir konnten. Wer Material hat, ist lieferfähig, wer lieferfähig ist, bekommt den Auftrag.“ Aber ohne großes Lager stehen die Spulen und Oktabins eben dort, wo gerade Platz ist. Generell sei die Branche klein, noch 1962 habe es in Wuppertal 14 Kabelhersteller gegeben, heute gibt es keine Handvoll mehr. Wer bei Muckenhaupt lernt, wird sehr speziell ausgebildet – und laut Muckenhaupt auch gerne noch spezieller weitergebildet. Das führe auch zu großer Betriebstreue. „Wir haben aktuell 105 Mitarbeitende. Teilweise sind mehrere Menschen aus einer Familie hier, teilweise sind Familien über Generationen Teil der Firma.“ Und Muckenhaupt hat Personalbedarf: Aktuell suche er Maschinenführer, Schlosser und Elektriker.



Im Uhrzeigersinn: 1: Werkstoffprüferin Tanja Koenen nimmt Proben von allen Kabeln genau unter die Lupe. 2: Nach dem Verseilen werden die Kabel in einem Extruder mit Kunststoff überzogen. 3: Christian Muckenhaupt (r.) zeigt BW-Redakteur Eike Rüdibusch die Hallen der Firma. 4: Die Kabel werden mit Stahl- oder verzinkten Kupferfäden umflochten. 5: Die Kunststoffreste werden noch in der Firma wiederverwertet.





V. o. l.: 1: Die Kabel werden auf große Trommeln aufgewickelt. 2: Die Farbgranulate für die verschiedenen Farben der Kabel werden in Behältern aus der Gastronomie aufbewahrt. 3: Die Verseilmachine dreht die Kabelstränge zusammen. 4: Die Spulen mit Kabeln wirken beinahe wie große Nähgarnspulen – sie liegen an vielen Stellen im Betrieb und warten auf Weiterverarbeitung oder Auslieferung. Ein Fertigwarenlager hat die Firma nicht. 5: Christian Muckenhaupt erklärt, wie der sogenannte Extruder funktioniert. Dort wird eine Kunststoffhülle auf die Kupferlitze aufgetragen.



Die bereits isolierten Adern kommen nach dem Abkühlen in die Verseilmachines. Hier wird erstmals die Nähe zur Textilindustrie richtig sichtbar. Mehrere Adern werden in eine mannshohe Trommel gespannt, an deren Ende die Kabel zusammengeführt werden. Dadurch, dass die Trommel sich dreht, werden die Adern verseilt. Das kann links- oder rechts herum passieren, mit verschiedenen vielen Strängen und in unterschiedlichen Zugspannungen. Wie eng die Adern verseilt sind, ist über die Schlaglänge definiert. Wenn verschiedene Aderfarben verseilt werden, kann man die Schlaglänge daran erkennen, dass sich eine Aderfarbe nach 360° Drehung wieder an der gleichen Position befindet. Je kürzer der Abstand, desto fester ist das Kabel gebunden. „Für dauerbewegte Schleppkettenanwendungen verseilen wir die Kabel eher mit kurzer Schlaglänge und für gelegentlich bewegte Anwendungen eher mit langer Schlaglänge“, sagt Muckenhaupt. Es ist eine Frage der Belastung und Bewegungsrichtung.

Kein Kunststoff wird weggeworfen

Die Maschine, auf der im Erdgeschoss der Firma verseilt wird, sei eine der ältesten im Unternehmen. Von 1952. Es gebe immer wieder neue Anschaffungen – aber eben auch immer wieder mal gebrauchte Maschinen, die bestimmte Dinge für die Produktion eben am besten können, sagt Muckenhaupt. Die Kollegen aus der Wartung hätten neben den konventionellen Beschaffungskanälen immer ein Auge auf Ebay-Angebote und würden dort nach Ersatzteilen schauen. Kunststoffreste aus der Produktion werden gesammelt und im eigenen Werk geschreddert. Dieses recycelte Granulat kann der Produktion wieder zugeführt werden. „Aus diesem Regranulat fertigen wir unsere Blindadern, sie dienen als Füller in den Leitungen, damit wir symmetrische Verseilkörper produzieren. Wir sind seit 1998 umweltsertifiziert“, sagt Muckenhaupt. Im Hof steht eigens eine Anlage zum Schreddern der Reste.

Kabel mit Stahl oder Kupfer beflochten

Verseilte Adern sind nicht gleich fertige Kabel. Zum einen, weil sie noch einmal mit Kunststoff ummantelt werden müssen – zum anderen, weil die Kabel teilweise noch mit Stahl- oder verzinnnten Kupferdrähten beflochten werden müssen. Das passiert unter der Verseilung, ein Stockwerk unter der Verseilung, stehen große Flechtmaschinen. Mehrere Spulen mit dünnen, gefachten Stahl- oder verzinnnten Kupferfäden sind dort eingespannt – hinter Sicherheitsglas. Die Maschine dreht mit 120 Umdrehungen in der Minute, das ist zu schnell als dass der Beflechtungsprozess vom Auge verfolgt werden kann. Muckenhaupt erklärt: „Zwei drüber, einen drunter“, klassisches Flechten eben. Je nachdem, wie steil oder

Wir haben aktuell 105 Mitarbeitende. Teilweise sind mehrere Menschen aus einer Familie hier, teilweise sind Familien über Generationen Teil der Firma.

Christian Muckenhaupt

flach der Flechtwinkel ist, ändert sich die Flechtdauer für eine Leitungslänge. Auch das hängt an den gewünschten Eigenschaften der Kabel. Ebenso das Metall, welches für den Flechtprozess genutzt wird – je nachdem, ob eine Abschirmung gegen elektromagnetische Felder benötigt wird oder die Kabel nur einen zusätzlichen mechanischen Schutz erhalten sollen.

Zwei Stockwerke drüber, im ersten Stock, steht das Labor der Firma. Hier sitzt Tanja Koenen, Werkstoffprüferin, und schaut sich unter dem Mikroskop den Querschnitt einer jeden isolierten Ader an – überprüft, ob die Isolationswanddicke gleichmäßig dick aufgebracht und der Außendurchmesser eingehalten wurde. Sie spannt die Isolierhüllen der Adern in ein Spannungsmessgerät ein, welches diese dehnt bis sie reißen. Hierbei wird produktionsbegleitend Zugfestigkeit und Dehnung der Isolationswerkstoffe überprüft – in diesem Fall 419 Prozent Dehnung und 35 Newtonmeter Zugfestigkeit. Werte, die in der Realität nicht erreicht werden sollten. Im Raum nebenan stehen Klimaschränke.

Die Kabelproben werden in verschiedenen Öle getränkt und dann verschiedenen Temperaturen ausgesetzt. Etwa 121° Celsius oder -70° Celsius. „So werden Alter und Betriebsstunden simuliert“, erklärt Muckenhaupt. Nach einer definierten Zeit in solchen Schränken werden die Kabelproben bei Koenen untersucht. Von jeder Charge würden Proben genommen, sagt der Geschäftsführer. Alles werde genau dokumentiert. Falls es zu Reklamationen komme, könne man alles genau nachvollziehen.

Kunden in Deutschland und der EU

Damit es gar nicht erst dazu kommt, werden alle Kabel vor der Auslieferung in der Endkontrolle nochmal getestet – nach allen gängigen und selbst definierten Vorschriften. „Wenn es Fehler gibt, wollen wir sie bemerken. Das soll auf keinen Fall beim Kunden passieren“, sagt Muckenhaupt. Auf Wunsch werden die Leitungen bedruckt. Bedruckungstexte können einerseits durch Vorschriften definiert werden oder andererseits nach Kundenwunsch ausgeführt werden – etwa Kundennamen oder Kundenlogo. In den seltensten Fällen mit dem Label von Muckenhaupt & Nusselt. Meist mit dem Namen der Auftraggeber, wie Muckenhaupt erklärt. „Dass Muckenhaupt die Kabel hergestellt hat, wissen am Ende nur wir und der Kunde. Aber davon gibt es reichlich. 50 bis 60 Prozent der Kabel verbleiben in Deutschland“, sagt Christian Muckenhaupt, „den Rest liefern wir in die EU.“

Text: Eike Rüdebusch
Fotos: Anna Schwartz

ERFAHREN SIE MEHR

Weitere Bilder und ein Video finden Sie in der Onlineversion der Bergischen Wirtschaft unter www.bergische-wirtschaft.net

Muckenhaupt und Nusselt:
www.munu-kabel.de



Experte für visuelle Filmeffekte

UNSER MANN IN HOLLYWOOD

Bei der Netflix-Produktion „Im Westen nichts Neues“ war Frank Petzold für die visuellen Computereffekte verantwortlich. Für diese Arbeit wurden er und sein Team bereits mit dem Filmpreis der Europäischen Filmakademie ausgezeichnet.

Frank Petzold lebte in Kalifornien, kehrte aber nach Wuppertal zurück. Er schätzt hier die Bodenständigkeit.

Name: Frank Petzold
Beruf: Supervisor für Visual Effects
Im Bergischen seit: In Wuppertal 1968 geboren, hier gelebt bis 1995, nun wieder seit 2007.

Von Wuppertal nach L.A. – war das ein weiter, beschwerlicher Weg? Im Grunde nicht. Ursprünglich wollte ich Fotograf werden. Dass ich dann zum Film kam, ergab sich während eines Schülerpraktikums in einer Filmbude in Wuppertal. Da wusste ich plötzlich, dass ich genau das machen möchte. Nach dem Abitur durfte ich bei denen gleich an die Kamera, wir haben die Filme auch selbst geschnitten und irgendwann habe ich meine Liebe für eine Trickkamera entdeckt. Ab dem Moment war mir klar, dass ich Visual Effects machen möchte.

Als ich von der Arbeit von Phil Tippett hörte, habe ich alles daran gesetzt, mit ihm in San Francisco arbeiten zu können. Ich hab ihn dann quasi mit Faxen „bombardiert“ – E-Mails gab es noch nicht,

so dass ihm offensichtlich nichts anderes übrig blieb als mich zu einem Gespräch einzuladen. Die Kurzform: Ich durfte bleiben, wurde Teil des Teams. Und als Erstes habe ich gleich bei der damals teuersten Hollywood-Produktion mitgemacht, bei „Starship Troopers“. Das war mein Einstieg in Amerika. Ursprünglich wollte ich sechs Monate bleiben, daraus wurden dreizehn Jahre.

2001 waren Sie schon einmal für den Oscar nominiert, was war dieses Mal anders? Wir saßen weiter vorne (lacht). 2001 waren wir für den Film „Hollow Man“ als Vfx-Team von Phil Tippett nominiert, verloren aber gegen Gladiator. Dieses Mal war tatsächlich ich namentlich nominiert für die Kategorie Best Achievement in Visual Effects, quasi stellvertretend für mein 200-köpfiges Team. Meine Frau und ich saßen mit der ganzen Crew zusammen und haben mitgefiebert. Wir beide hatten uns fest vorgenommen, ein Foto, das wir

2001 schon mal vor den Academy Awards gemacht haben, genauso wie damals nachzustellen, das hat auch geklappt. Bridget hatte sich extra ein neues schwarzes Kleid gekauft, ich einen Smoking.

War die Produktion von „Im Westen nichts Neues“ eine besondere Herausforderung?

Für uns als Team, die für die Visual Effects zuständig waren, galt es in erster Linie, die Balance zu finden zwischen drastischen Szenen mit grausamer Wirkung, dabei aber nicht zu übertreiben, also authentisch und nah dran zu bleiben am Geschehen von damals.

Jetzt hat es mit dem Oscar für Sie „wieder“ nicht geklappt, enttäuscht?

Nein, gar nicht, ich habe wirklich auch nicht damit gerechnet, allein schon, weil das Budget von Avatar mehr als das Zehnfache von unserem war. Für mich ist die Nominierung wichtig, nun bin ich in der Akademie aufgenommen, was mir

wirklich was bedeutet. Außerdem hatten wir eine tolle Zeit, viele interessante Empfindungen und Co, unter anderem von Netflix organisiert. Und wir durften sehr luxuriös reisen, das war schon ein großer Spaß, andererseits natürlich insgesamt auch ziemlich anstrengend.

2007 kamen Sie zusammen mit Ihrer US-amerikanischen Frau zurück nach Wuppertal, ein Kulturschock oder Heimatgefühl?

Naja, wir wussten ja, worauf wir uns einlassen, denn wir haben uns hier in Deutschland kennengelernt. Sie arbeitete damals als Choreografin und Dozentin für das Tanzhaus NRW. Nach dieser langen Zeit in Kalifornien wollten wir wieder zurück nach Europa, auch wegen unserer zwei Kinder. Und, weil ich vermehrt Projekte in Europa bekommen hatte, vor allem in London. In London war es uns aber zu teuer, Berlin kam nicht infrage. Also haben wir uns für Wuppertal entschieden. Schließlich leben hier einige Freunde

und auch Bridget hat hier tolle Projekte. In Vohwinkel leben wir zwar direkt am Waldrand, dennoch bin ich quasi in 20 Minuten am Flughafen.

Haben Sie das Gefühl, hier im Bergischen können Sie besser arbeiten trotz der großen räumlichen Distanz zu Ihren Auftraggebern?

Die Hälfte der Zeit verbringe ich ja in meinem Studio, das ich mir zu Hause eingerichtet habe, und da ist es egal, wo ich bin. Und wie gesagt, wenn ich zum Flughafen muss oder mit der Bahn nach Berlin, geht es ja fix.

Gibt es Projekte in Wuppertal, die Sie unterstützen?

Klar, zum Beispiel die junge Wuppertaler Filmproduktionsfirma Outside the Club. Um in Wuppertal drehen zu können, fehlt mir aber definitiv noch die richtige Infrastruktur, etwa ein Kameraverleih oder das passende Tonstudio. Aber ich unterstütze ein tolles lokales Projekt im Gaskessel.

Zusammen mit der Band Johnny Tupolew planen wird ein 3D-Multimedia-Spektakel für den Sommer. Die Kneipe Locke in Vohwinkel ist quasi unser Produktionsbüro, da bekommt man auch ein leckeres Pils, alles prima, und komplett entspannt.

Was gefällt Ihnen im Bergischen besonders gut?

In erster Linie die hügelige Landschaft. Das ist für mich als Mountainbiker ideales Terrain. Zum anderen mag ich die Leute hier, die Bodenständigkeit. Hier kann ich sein, wie ich bin, muss mich nicht verbiegen.

Ihr Geheimtipp im Bergischen?

Ganz einfach. Auf der Sambatrasse gibt es ein schönes, kleines Restaurant, den „Bahnhof Burgholz“, mitten im Wald. Da gehen wir als Familie gern hin, essen lecker und fühlen uns wie zu Hause.

Das Gespräch führte Liane Rapp.
Foto: Wolf Sondermann

Naturerlebnis

MIT ROLLI INS GRÜNE

Kornelia Heger-Wegmann
und Jan Schulz stecken
viel Herzblut in die Pla-
nung des Außengeländes.



Die Station Natur und Umwelt in Wuppertal baut gerade das Außengelände um. So können nun auch Menschen mit Handicap im Teich keschern oder in der Erde wühlen.

Die Wuppitze werden sich hier bestimmt wohlfühlen. Sie ähneln Hobbits. Wo jetzt noch eine leicht abschüssige Wiese unterhalb des Haupthauses der Station Natur und Umwelt (STNU) liegt, soll die Wuppitzhöhle entstehen. An den Wänden der Erdhöhle sollen Wurzeln einer uralten Eiche zu sehen sein, so die Idee. Mit Mitteln aus dem Förderprojekt „Soziale Integration im Quartier“ wird das Außengelände der STNU komplett umgestaltet. So sollen auch Menschen im Rollstuhl oder mit anderen Handicaps Natur in allen Facetten erfahren können. Schon bisher besuchen 35.000 Menschen pro Jahr die Station Natur und Umwelt

auf den Wuppertaler Südhöhen. Kinder kommen mit ihrer Kindergartengruppe oder Schulklasse, um Molche zu erleben, Erde zu untersuchen oder Schafe zu versorgen. Sie können hier Kindergeburtstag feiern oder eine spannende Ferienwoche verbringen. Teenies können Gewässer erforschen, Insekten fotografieren oder Peelings herstellen. Und Erwachsene sammeln und verarbeiten Kräuter, beschäftigen sich mit Mineralien oder flechten Weiden. Mit den Umbauten möchte das Team der STNU noch eine breitere Nutzergruppe erreichen. Neben eindrucksvollen Erfahrungen vermitteln die Veranstaltungen schließlich Wissen über

die Natur, das heute bei vielen Menschen nicht mehr selbstverständlich ist. Von den sechs Bauabschnitten sind bisher eineinhalb umgesetzt. Corona, Lieferprobleme und Überlastung der Handwerker sorgten auch hier für Verzögerungen. Insgesamt sind 2,5 Millionen Euro für den Umbau bewilligt, von denen die Stadt Wuppertal 250.000 Euro trägt. Allerdings sei schon jetzt absehbar, dass die Kosten deutlich steigen, sagt Landschaftsarchitekt Jan Schulz vom Wuppertaler Ressort Grünflächen und Forsten. Er hofft jetzt auf eine Fertigstellung bis Ende 2025.

Größerer Teich

Schon fertig ist der neue Teich, der rund fünfmal so groß ist wie der bisherige. Von einer Seite können Rollstuhlfahrer direkt an den Teich heranfahren, der dank einer Mauer für sie auf Brusthöhe steht. So können sie bequem Tierchen mit dem Kescher

herausfangen. Daneben sind unterfahrbare Tische in die Begrenzungsmauer eingebaut, auf denen Rollifahrerinnen ihre Ausbeute untersuchen können. Um den Teich herum führt ein Weg aus Holzbohlen. Über eine Seilbrücke gelangen die Besucher auf eine kleine Insel, und über dicke Steine dann auf die andere Seite.

„Mit den Umbauarbeiten wollen wir auch zusätzliche Plätze schaffen, damit mehr Gruppen gleichzeitig im Gelände aktiv sein können“, sagt Kornelia Heger-Wegmann vom Förderverein der STNU. Deshalb sind auch ein großer Weidendom und ein „Wolkenkino“ geplant – eine Art Amphitheater, das sowohl einen gemütlichen Blick in den Himmel erlaubt als auch Gruppengespräche. In den Mauern werden teilweise Steine verbaut, die im Von der Heydt-Park übrig waren. „Wir wollen Dinge sinnvoll wiederverwerten“, erklärt Jan Schulz. Eine Trockentoilette nahe

dem Teich soll die Arbeit mit Kindern und Senioren erleichtern. Außerdem erhalten weite Teile des Geländes Strom- und Wasseranschluss.

Küchengarten kommt ans Haus

Die verschiedenen Bereiche sollen nach Abschluss der Arbeiten auch praktischer verteilt werden. Der Küchen- und Schulgarten, bisher weit entfernt, soll näher ans Haus rücken. Dafür ziehen die Schafe in den entfernten Teil des insgesamt sieben Hektar großen Geländes, wo bisher der Schulgarten war. Die Festwiese unterhalb des Hauses soll flacher und durch einen Felsengarten mit Bewuchs abgestützt werden.

In Kooperation mit dem Bürgerverein Küllenhahn soll ein Barfußpfad entstehen, der auch Möglichkeiten zum Balancieren bietet. Eine Gefühlsdusche (mit verschiedenen herabhängenden Elementen),

Summstein und Beerensträucher vervollständigen die Sinneseindrücke. Zur Straße hin möchte das Team Präriestauden anpflanzen und damit eine Fläche gestalten, die auch heiße, trockene Sommer gut übersteht. „Wir möchten immer etwas zeigen“, erklärt Kornelia Heger-Wegmann.

Text: Tanja Heil
Foto: Malte Reiter

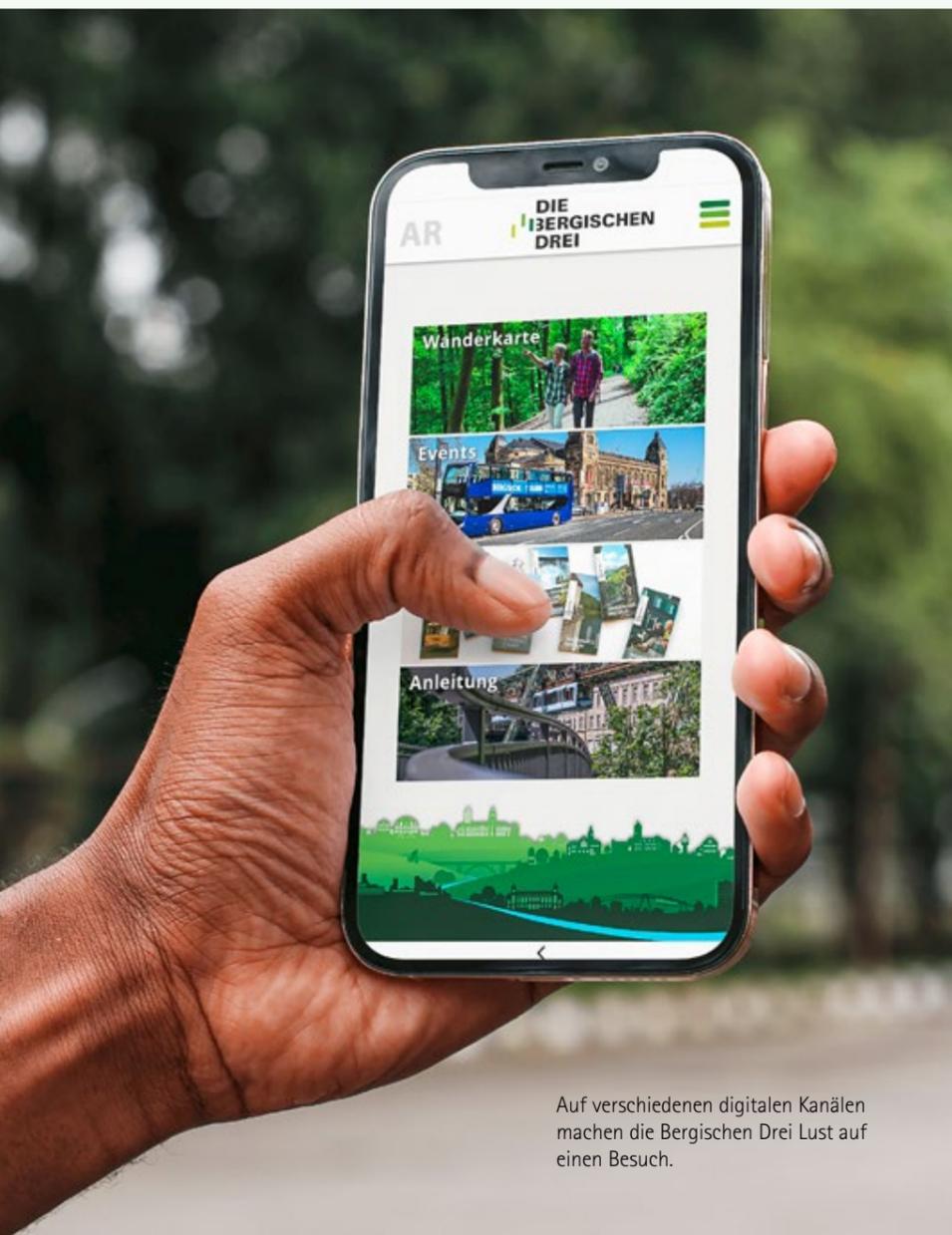
KONTAKT

Station Natur und Umwelt e. V.
Jägerhofstraße 229
42349 Wuppertal
T. 0202 5636291
mail@stnu.de
www.stnu.de

Die Bergischen Drei

TOURISTEN DIGITAL ANSPRECHEN

Corona hat den touristischen Leistungsträgern im Städtedreieck zugesetzt. Durch NRW-Landes- und EU-Fördermittel konnte neuer Content für Marketing und touristische Erlebnisse im Bergischen Städtedreieck umgesetzt werden.



Auf verschiedenen digitalen Kanälen machen die Bergischen Drei Lust auf einen Besuch.

Zwar erfreuten sich in Pandemie-Zeiten die Outdoor-Ziele der Bergischen Drei großer Beliebtheit. Ziele am Wegesrand wie Restaurants, Biergärten oder Hotels waren jedoch geschlossen. Aber – so Tourismus NRW, der touristische Dachverband für Nordrhein-Westfalen – schon seit dem letzten Jahr befindet sich die Tourismusbranche in NRW wieder im Aufwind. Dr. Heike Döll-König, Geschäftsführerin von Tourismus NRW, erklärt das so: „Immer mehr Menschen entdecken, welche Abwechslung Nordrhein-Westfalen als Reiseziel bietet. Nah beieinander findet man bei uns alles – vom hochkarätigen Museum bis zu langen und kurzen Wander- und Radwegen.“ Das Städtedreieck bedient all das auf engem Raum. Wie groß gerade die Nachfrage nach Wanderwegen und Bahntrassenradeln ist, hat die Utrechter Messe Fiets en Wandelbeurs Ende Februar 2023 gezeigt: Der Bergisches Land Tourismus Marketing e. V. (BLTM) verzeichnete am Stand der Deutschen Zentrale für Tourismus (DZT) eine extrem große Nachfrage nach diesen Ferienmöglichkeiten. Denn Urlaub ohne große Anfahrt schon den Geldbeutel und das Klima – auch das sind zwei wichtige Gründe, weshalb sich viele für die Alternative in Deutschland entscheiden. Das umfangreiche Maßnahmenpaket, das der BLTM rechtzeitig zur Reisesaison gestartet hat, hatte mehrere Schwerpunkte und dient auch dazu, neue Zielgruppen anzusprechen und zu gewinnen.

Die meisten Touristen aus den Niederlanden

Die Niederländer stellen etwa die größte Gruppe ausländischer Besucher im Städtedreieck. Für sie liegt die Region praktisch „um die Ecke“ und bietet genau das, was sie suchen: Wälder, romantische Täler und Berge. Daher startete eine erste Werbekampagne in den Niederlanden ab Mitte Februar. Landesweit waren „Die Bergischen Drei“ eine Woche lang auf Bild-

schirmen in Einkaufszentren, Supermärkten, Tankstellen und auf digitalen Plakatwänden, an Bushaltestellen und Impact-Bildschirmen zu sehen. Die Auspielung auf rund 2.550 Schirmen brachte eine potenzielle Reichweite von fünf Millionen Kontakten. Neben Plakaten kamen auch animierte Clips zum Einsatz. „Even de grens over naar de Bergische Drie, Remscheid, Solingen en Wuppertal!“ – so die Ansprache an die Nachbarn. Die Kampagne wurde in Kooperation mit der Deutschen Zentrale für Tourismus (DZT) durchgeführt. Ebenso in Kooperation mit der DZT ist die „Embrace.German.Nature – Kampagne“ umgesetzt worden. Das Bergische Städtedreieck wird dabei auf der Website www.naturescanner.nl in einigen Blogbeiträgen skizziert. Naturescanner ist die führende Naturplattform in den Niederlanden, auf der sich viele Niederländer über Natur- und Aktivurlaub informieren.

Online-Kampagne

Ab Mitte März präsentierte sich das Bergische Städtedreieck zudem mit einer umfangreichen Online-Kampagne mit rund 50 Motiven aus der Region. Die Werbung wurde auf Social-Media-Kanälen und bei Google ausgespielt. Damit konnten junge Zielgruppen angesprochen werden. „Wir konnten für die Kampagne den Content aus dem touristischen Data Hub NRW, einer umfangreichen Datenbank, nutzen. Hier stehen zum einen Information und Fotos zur Verfügung. Neuen Digitalcontent wie Videos, Drohnenaufnahmen und Animationen haben wir im Rahmen des Maßnahmenpakets ergänzt. Das komplette Material steht kostenlos und rechtfrei zur Verfügung“, so Uta Schneider von der Bergischen Struktur- und Wirtschaftsförderungsgesellschaft und Vorsitzende des Bergisches Land Tourismus Marketing e. V.

Virtual-Reality-Erlebnisse per App

Ein besonderes Erlebnis für die Touristen liefert die neue App zu einer Zeitreise bei den Bergischen Drei, die Excit3D im Rahmen des Projekts erstellte. Sie bietet Virtual- und Augmented-Reality-Erlebnisse. Es erscheinen beispielsweise 16 Prominente aus der Vergangenheit, die Geschichten erzählen – von Wilhelm Conrad Röntgen über Graf Engelbert II bis hin zu Friedrich Engels. Mit einem aktuellen Smartphone lassen sich die animierten 3D-Protagonisten an bestimmten Orten in der Realität abrufen und platzieren. Mit

einem VR-Cardbord der Bergischen Drei können die Besucherinnen und Besucher in historische 3D-Welten eintauchen. So lassen sich Tuffis Sturz aus der Schwebebahn in die Wupper oder der Ingenieur Eugen Langen bei seinen Gedanken zur Schwebebahn erleben. Auf 360°-Bildern erhalten die Besucher einen Vorgeschmack auf einen Besuch industriegeschichtlich relevanter Orte in der Region. Mit der App erhält das Städtedreieck eine verbindende neue Attraktion. Sie ist in den App-Stores zu finden.

Im März sind zudem einige Reise-Blogger im Bergischen Städtedreieck zu Gast gewesen und haben ihre Erlebnisse aus der Besucherperspektive beschrieben. Die Influencer haben sich mit Solingen-Gräfrath, Remscheid-Lennep und Wuppertal-Beyenburg befasst und teilen ihre persönlichen Erlebnisse auf ihren Social-Media-Kanälen. So ist eine Vielzahl von Stories erschienen, die ein jüngeres Publikum erreichen werden.

„Das gesamte Maßnahmenbündel hilft uns, das Destinationsmarketing effektiver zu gestalten und Die Bergischen Drei nachhaltiger am Markt zu positionieren“, so Uta Schneider.

Die Finanzierung des Maßnahmenpakets ist durch Fördermittel möglich geworden. Das Land NRW hatte 2021 im Rahmen der „Recovery Assistance for Cohesion and the Territories of Europe“-Initiative (REACT) Mittel für die digitale Transformation im Tourismus zur Verfügung gestellt – eine Hilfe für die Zeit nach Corona. Der Bergische Land Tourismus Marketing e. V. bekam daraus insgesamt 700.000 Euro bewilligt.

Text: Anette Kolkau

Foto: Excit3D

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.bergisches-dreieck.de.

ANZEIGE



HARTMANN DAHLMANN'S JANSEN

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

Harald Sperling (*1961), Dipl.-Ingenieur

Stefanie Graf, Rechtsanwältin
Fachteam Banken, Finanzen, Insolvenzen

Pia Turek, Rechtsanwältin
Fachteam Bauen, Wohnen, Immobilien

Stein für Stein zum Eigenheim

Durchdachte Planung, solide Finanzierung und fachgerecht Umsetzung sind die Bausteine Ihres Traumhauses. Doch jedes Haus hat 4 Wände. Bauen Sie sicher – mit juristischer Projektbetreuung.

RECHTSANWÄLTE

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

www.hd-anwalt.de

BEKANNTMACHUNGEN

SATZUNG – BETREFFEND DIE SCHULUNG, DIE PRÜFUNG UND DIE ERTEILUNG DES SCHULUNGSNACHWEISES FÜR GEFAHRGUTBEAUFTRAGTE

Die Vollversammlung der Bergischen Industrie- und Handelskammer Wuppertal-Solingen-Remscheid hat am 30. März 2023 aufgrund

– von §§ 1 und 4 des Gesetzes zur vorläufigen Regelung des Rechts der Industrie- und Handelskammern in der im Bundesgesetzblatt Teil III, Gliederungsnummer 701-1 veröffentlichten bereinigten Fassung, zuletzt geändert durch Artikel 1 des Gesetzes vom 7. August 2021 (BGBl. I S. 3306), in der jeweiligen Fassung,

– der Verordnung über die Bestellung von Gefahrgutbeauftragten in Unternehmen (Gefahrgutbeauftragtenverordnung – GbV) vom 25. Februar 2011 (BGBl. I S. 341), zuletzt geändert durch Artikel 3 der Verordnung vom 26. März 2021 (BGBl. I S. 475), in der jeweiligen Fassung

folgende Satzung beschlossen:

INHALTSÜBERSICHT

I. Zuständigkeit

§ 1 Zuständigkeit

II. Schulungssystem

§ 2 Schulungssystem

III. Anerkennung der Schulungen

§ 3 Anerkennungsvoraussetzungen

§ 4 Lehrpläne

§ 5 Sachlicher und zeitlicher Umfang

§ 6 Lehrkräfte

§ 7 Schulungsmethoden

§ 8 Schulungsstätten und Schulungsmaterial

§ 9 Teilnehmerzahl

§ 10 Rechtswirkungen der Anerkennung

IV. Durchführung der Schulungen

§ 11 Pflichten des Veranstalters

§ 12 Befugnisse der IHK

V. Prüfungen

§ 13 Prüfungsarten

§ 14 Vorbereitung der Prüfung

§ 15 Grundsätze für alle Prüfungen

§ 16 Zulassung zur Prüfung

§ 17 Grundprüfung

§ 18 Ergänzungsprüfung

§ 19 Verlängerungsprüfung

§ 20 Rücktritt von der Prüfung

§ 21 Ausschluss von der Prüfung

§ 22 Niederschrift

§ 23 Bescheid bei Nichtbestehen der Prüfung

VI. Schulungsnachweis

§ 24 Voraussetzungen für die Erteilung und Erweiterung

§ 25 Geltungsdauer

§ 26 Verlängerung der Geltungsdauer

VII. Schlussvorschriften

§ 27 Inkrafttreten

I. ZUSTÄNDIGKEIT

§ 1 Zuständigkeit

Die Bergische Industrie- und Handelskammer Wuppertal-Solingen-Remscheid – im folgenden IHK genannt – ist zuständig für:

- die Anerkennung von Lehrgängen und die Überwachung von Schulungen, die Veranstalter in Schulungsstätten im Bezirk der IHK durchführen, bei Online-Schulungen ist die IHK zuständig, in deren Bezirk der Veranstalter seinen Sitz hat,
- die Durchführung von Prüfungen,
- die Erteilung, Erweiterung und Verlängerung von Schulungsnachweisen,
- die Umschreibung von Schulungsnachweisen gemäß § 7 Abs. 3 GbV,
- die Erteilung von Ausnahmen gemäß § 5 Abs. 3 und § 6 Abs. 3 GbV.

II. Schulungssystem

§ 2 Schulungssystem

Die Schulungen werden nach Verkehrsträgern unterteilt. Schulungen können einzeln oder kombiniert durchgeführt werden für:

- den Straßenverkehr
- den Eisenbahnverkehr
- den Binnenschiffsverkehr
- den Seeschiffsverkehr

III. Anerkennung der Schulungen

§ 3 Anerkennungsvoraussetzungen

(1) Die Anerkennung wird auf schriftlichen Antrag des Veranstalters erteilt, wenn die vorgesehenen Schulungen den Anforderungen der GbV und den §§ 4 bis 9 dieser Satzung/dieses Statuts entsprechen.

(2) Der Veranstalter muss in der Lage sein, die Schulungen ordnungsgemäß durchzuführen. Hierzu hat er auf Verlangen der IHK geeignete Nachweise vorzulegen. Insbesondere kann die IHK die Vorlage eines Führungszeugnisses zur Vorlage bei einer Behörde, die Auskunft aus dem Gewerbezentralregister sowie die Unbedenklichkeitsbescheinigung des Finanzamts verlangen. Diese Nachweise dürfen zum Zeitpunkt der Antragstellung nicht älter als 3 Monate sein.

§ 4 Lehrpläne

Der Veranstalter hat der IHK Lehrpläne vorzulegen. Die Lehrpläne müssen die Sachgebiete, die sich aus den Unterabschnitten 1.8.3.3 und 1.8.3.11 ADR/RID/ADN sowie aus § 8 GbV i. V. m. § 5 Abs. 1 ergeben und die geplanten Zeitansätze für die jeweiligen Sachgebiete enthalten. Dies gilt analog für den Seeschiffsverkehr. Die Methodik der Wissensvermittlung ist ebenfalls im Lehrplan darzustellen.

§ 5 Sachlicher und zeitlicher Umfang

(1) Gegenstand der Schulung des ersten Verkehrsträgers müssen insbesondere folgende Sachgebiete sein:

- Nationale Rechtsvorschriften (insbesondere GbV, GGBefG, GGVSEB, GGVSee, GGAV, StVO, WHG)
- Klassifizierung

- Anforderungen an Verpackungen, Großpackmittel, Großverpackungen
- Kennzeichnung, Bezettelung von Versandstücken

Gegenstand der Schulung des ersten Verkehrsträgers und jedes weiteren Verkehrsträgers müssen insbesondere folgende Sachgebiete sein:

- Aufbau und Systematik der besonderen Rechtsvorschriften für den Gefahrguttransport
- Verantwortliche und Verantwortlichkeiten der am Transport gefährlicher Güter beteiligten Personen
- Besonderheiten der Klassifizierung (freigestellte Güter und (bedingt) freigestellte Beförderungen)
- Dokumentation (Inhalt und Verwendung der Begleitpapiere)
- Anforderungen zur Beförderung an Fahrzeuge, Container, Tanks (insbesondere Zulassung, Prüfung und Kodierung)
- Besonderheiten bei Kennzeichnung, Bezettelung und orangefarbenen Tafeln
- Durchführung der Beförderung (insbesondere Versandarten, Versandbeschränkungen, Verpacken, Befüllen, Beladen, Entladen, Ladungssicherung, Sicherheitsanforderungen und Beförderungsausrüstung).

(2) Der Veranstalter hat seinen Schulungen mindestens folgende Zeitansätze zugrunde zu legen:

- 22 Stunden und 30 Minuten für den ersten Verkehrsträger (30 Unterrichtseinheiten (UE)),
- 7 Stunden und 30 Minuten für jeden weiteren Verkehrsträger (10 UE).

(3) Eine UE beträgt 45 Minuten. Schulungen dürfen nicht mehr als 7 Stunden und 30 Minuten (10 UE) pro Tag umfassen. Nach längstens 3 UE ist eine Pause einzulegen. Onlineschulungen dürfen nicht mehr als 6 Unterrichtseinheiten pro Tag umfassen. Nach längstens 2 UE ist eine Pause einzulegen.

(4) Der Unterricht darf in der Zeit von Montag bis Freitag von 8.00 Uhr bis 22.00 Uhr und Samstag von 8.00 Uhr bis 16.00 Uhr stattfinden.

(5) Die Durchführung von Schulungen an Sonn- und Feiertagen ist nicht zulässig.

§ 6 Lehrkräfte

(1) Lehrkräfte müssen

- über allgemeine Kenntnisse der Zusammenhänge der Gefahrgutvorschriften verfügen und
- die zur Vermittlung des Lehrstoffs in ihrem Sachgebiet notwendigen besonderen Kenntnisse haben und
- zur erwachsenengerechten Vermittlung der erforderlichen Kenntnisse befähigt sein und
- einen gültigen Gb-Schulungsnachweis für den/die zu schulenden Verkehrsträger besitzen.

Bei Online-Schulungen hat der Schulungsveranstalter sicherzustellen, dass die eingesetzte

Lehrkraft im Umgang mit dem System, welches für die Onlineschulung genutzt wird, geschult ist und dieses sicher beherrscht.

(2) Der Veranstalter hat der IHK aussagefähige Schulungs- und Tätigkeitsnachweise vorzulegen. Die IHK soll ein Beurteilungsgespräch führen; sie kann dazu Sachverständige hinzuziehen.

§ 7 Schulungsmethoden

(1) Die Schulungen sind in Form von Präsenzunterricht oder als Online-Schulungen durchzuführen. In die Vermittlung der Kenntnisse können elektronische Lernmedien unter Anleitung und bei durchgehender Anwesenheit einer Lehrkraft gemäß § 6 einbezogen werden.

(2) Für Online-Schulungen werden die besonderen Schulungsanforderungen und -methoden in einer Verwaltungsvorschrift auf Grundlage der DIHK-Leitlinien – Online-Schulungen für Gefahrgutbeauftragte – geregelt. Die IHK gibt den Erlass der Verwaltungsvorschrift bekannt.

(3) Die Schulungen sind in deutscher Sprache durchzuführen.

(4) Die Durchführung von Schulungen in englischer Sprache bedarf der besonderen Anerkennung, die die IHK nur erteilt, wenn die Vorgaben des § 5 Abs. 3 GbV erfüllt sind. Alle der IHK in Verbindung mit dem Anerkennungsverfahren und den Schulungen anfallenden Kosten trägt der Veranstalter.

§ 8 Schulungsstätten und Schulungsmaterial

(1) Der Veranstalter hat nachzuweisen, dass er über geeignete Räume verfügt. Diese müssen so beschaffen und gelegen sein, dass die Schulungen sachgerecht, ohne Störung der öffentlichen Sicherheit und Ordnung und ohne Störung der Teilnehmer / Teilnehmerinnen durchgeführt werden können.

(2) Der Veranstalter hat nachzuweisen, dass für jeden Teilnehmer / jede Teilnehmerin ein ausreichender Arbeitsplatz vorhanden ist.

(3) Der Veranstalter hat nachzuweisen, dass geeignete visuelle Hilfsmittel vorhanden sind, die in den zu nutzenden Räumen sachgerecht einsetzbar sind.

(4) Der Veranstalter hat nachzuweisen, dass er über geeignetes, aktuelles Schulungsmaterial und die einschlägigen Vorschriftenwerke verfügt.

§ 9 Teilnehmerzahl

Je Präsenz-Schulung sind höchstens 25 Teilnehmer / Teilnehmerinnen zulässig. Die IHK kann entsprechend der Beschaffenheit der für die Schulung genutzten Räume eine geringere Höchstzahl festsetzen. Bei Online-Schulungen ist die Anzahl der Teilnehmer / Teilnehmerinnen auf maximal 10 Personen begrenzt. Wird die technische Betreuung durch eine zweite Person sichergestellt, darf die Anzahl der Teilnehmer / Teilnehmerinnen maximal 15 Personen betragen.

§ 10 Rechtswirkungen der Anerkennung

(1) Die schriftlich erteilte Anerkennung berechtigt den Veranstalter, die in ihr bezeichneten

Schulungen gemäß § 2 und deren Kombinationen durchzuführen.

(2) Die erstmalige Anerkennung wird auf längstens 3 Jahre befristet, die erneute Anerkennung auf längstens 5 Jahre.

IV. Durchführung der Schulungen

§ 11 Pflichten des Veranstalters

(1) Die Schulungen müssen die Gewähr dafür bieten, dass die Teilnehmer / Teilnehmerinnen die vorgeschriebenen Kenntnisse erwerben können. Der Veranstalter hat sich bei jeder von ihm durchgeführten Schulung nach dem in § 2 beschriebenen Schulungssystem zu richten und die Anforderungen der §§ 4 bis 9 einzuhalten.

(2) Der Veranstalter hat dafür zu sorgen, dass jeder Teilnehmer / jede Teilnehmerin in der Schulung über aktuelle einschlägige Vorschriften verfügt.

(3) Der Veranstalter hat nachzuweisen, dass dem aktuellen Stand der Entwicklung auf dem Gebiet des Gefahrguttransportrechts Rechnung getragen wird und dass sich die eingesetzten Lehrkräfte entsprechend der aktuellen Rechtsentwicklung in ihren Schulungsbereichen weiterbilden.

(4) Der Veranstalter hat der IHK mindestens 14 Tage vor Beginn der Schulung die Termine, den Unterrichtsplan, die Schulungsstätte (Räume) bei Präsenzschulungen, die Namen der jeweiligen Lehrkräfte sowie die Anzahl der Teilnehmer / Teilnehmerinnen zu übermitteln.

(5) Der Veranstalter hat die Identität der Teilnehmer / Teilnehmerinnen mittels amtlichen Lichtbildausweises festzustellen und durch Führung von Anwesenheitslisten eine jeweils lückenlose Teilnahme zu belegen. Die Anwesenheitslisten sind der IHK nach Beendigung der Schulung zuzusenden.

(6) Der Veranstalter hat für jeden Teilnehmer / jede Teilnehmerin, der / die ohne Fehlzeiten an einer Schulung von Gefahrgutbeauftragten im Rahmen einer anerkannten Schulung teilgenommen hat, eine Teilnahmebescheinigung, die den Vorgaben der IHK entspricht, auszustellen.

(7) Bei Online-Schulungen ist der Veranstalter verpflichtet, einen uneingeschränkten direkten Zugang für alle virtuellen Umgebungen (Räume etc.) bereitzustellen, der es der IHK ermöglicht, ihre Aufgabe zur Kontrolle und Prüfung der Schulungsveranstaltungen wahrzunehmen.

(8) Will der Veranstalter nach Anerkennung einer Schulung Veränderungen hinsichtlich solcher Umstände vornehmen, die für die Anerkennung von Bedeutung waren, so hat er vorher die Zustimmung der IHK einzuholen; dies gilt insbesondere für die eingesetzten Lehrkräfte und die Schulungsstätten.

§ 12 Befugnisse der IHK

(1) Um die Erfüllung der Anforderungen nach den §§ 4 bis 9 und Pflichten nach § 11 sicherzustellen, kann die IHK dem Veranstalter Auflagen erteilen, die mit der Anerkennung verbunden

oder aufgrund eines in der Anerkennung enthaltenen Vorbehalts nachträglich angeordnet werden.

(2) Die IHK kann verlangen, dass der Veranstalter seine Schulungen nach Aufforderung entsprechend den jeweils geltenden Vorschriften modifiziert.

(3) Die IHK ist befugt, die Durchführung der Schulungen – auch durch die Entsendung von Beauftragten – zu überprüfen.

(4) Die Anerkennung kann unbeschadet der Vorschriften des Verwaltungsverfahrensgesetzes des Landes Nordrhein-Westfalen vom 12. November 1999 (GV. NRW 1999, S. 602), zuletzt geändert durch Art. 2 des Gesetzes vom 1. Februar 2022 (GV. NRW, S. 122) über die Rücknahme und den Widerruf von Verwaltungsakten entzogen werden, wenn der Veranstalter den in dieser Satzung festgelegten Anforderungen nicht genügt oder sie von vornherein nicht erfüllte oder den Pflichten oder den ihm erteilten Auflagen zuwiderhandelt.

V. Prüfungen

§ 13 Prüfungsarten

Prüfungen nach GbV sind

1. die Grundprüfung nach einer Schulung, die mindestens 22 Stunden und 30 Minuten (30 UE) umfasste,
2. die Ergänzungsprüfung nach einer Schulung, die mindestens 7 Stunden und 30 Minuten (10 UE) umfasste,
3. die Verlängerungsprüfung.

§ 14 Vorbereitung der Prüfung

(1) Die IHK setzt Ort und Zeitpunkt der Prüfung fest.

(2) Die Anmeldung zur Prüfung soll schriftlich unter Angabe der Prüfungsart und unter Beachtung der Anmeldefrist auf einem Formular der IHK erfolgen. Die schriftliche Anmeldung kann auch in elektronischer Form erfolgen.

(3) Die IHK soll den Teilnehmer / die Teilnehmerin rechtzeitig vor dem jeweiligen Prüfungstermin schriftlich zur Prüfung einladen. Die schriftliche Einladung kann auch in elektronischer Form erfolgen. Die Einladung gibt dem Teilnehmer / der Teilnehmerin

- den Ort und den Zeitpunkt der Prüfung,
- die Art der Prüfung,
- die Prüfungsdauer,
- die Bedingungen für das Bestehen der Prüfung,
- die nach § 15 Abs. 8 zugelassenen Hilfsmittel,
- sowie die in §§ 20 und 21 getroffenen Regelungen über Rücktritt und Ausschluss von der Prüfung bekannt.

(4) Der Teilnehmer / die Teilnehmerin soll spätestens bei Beginn der Prüfung nachweisen, dass er/sie die aufgrund der Gebührenordnung und des Gebührentarifs der IHK festgesetzte Prüfungsgebühr entrichtet hat.

BEKANNTMACHUNGEN

§ 15 Grundsätze für alle Prüfungen

(1) Die Prüfungssprache ist deutsch.

(2) Die Durchführung von Grundprüfungen und Ergänzungsprüfungen in englischer Sprache ist nur unter den Bedingungen des § 6 Abs. 3 GbV möglich. Die Übersetzung der Prüfungsunterlagen erfolgt ausschließlich durch die das Copyright haltende DIHK-Gesellschaft für berufliche Bildung – Organisation zur Förderung der IHK-Weiterbildung gGmbH auf Anforderung der jeweiligen IHK.

(3) Die Prüfung wird schriftlich durchgeführt. Die Prüfung kann entweder auf Papier oder in elektronischer Form durchgeführt werden. Die IHK bestimmt das Verfahren. Die Durchführung der Prüfung erfolgt gemäß 1.8.3.12.2 und 1.8.3.12.5 ADR/RID/ADN. Dies gilt analog für den Seeschiffsverkehr.

(4) Die Prüfung ist nicht öffentlich.

(5) Vor Beginn der Prüfung wird die Identität der Teilnehmer / Teilnehmerinnen mittels amtlichen Lichtbildausweises festgestellt. Teilnehmer / Teilnehmerinnen, deren Identität nicht zweifelsfrei festgestellt werden kann, dürfen an der Prüfung nicht teilnehmen.

(6) Vor Beginn der Prüfung werden den Teilnehmern / Teilnehmerinnen der Ablauf der Prüfung sowie der Prüfer/die Prüferin bekannt gegeben.

(7) Die Teilnehmer / Teilnehmerinnen sind nach Bekanntgabe des Prüfers / der Prüferin zu befragen, ob sie von ihrem Recht zur Ablehnung eines Prüfers / einer Prüferin wegen Besorgnis der Befangenheit Gebrauch machen wollen. Über einen Ablehnungsantrag entscheidet die IHK.

(8) Als Hilfsmittel sind ausschließlich die einschlägigen Vorschriftentexte in schriftlicher Form und ein netzunabhängiger, nicht kommunikationsfähiger Taschenrechner zugelassen.

(9) Für die Prüfung werden die gemeinsamen Fragebögen der Industrie- und Handelskammern, herausgegeben von der DIHK-Gesellschaft für berufliche Bildung – Organisation zur Förderung der IHK-Weiterbildung gGmbH, verwendet. Die Fragen und Fallstudien berücksichtigen die in § 5 Abs. 1 genannten Sachgebiete.

(10) Die Vervielfältigung, Verbreitung oder Veröffentlichung der gemeinsamen Fragebögen der Industrie- und Handelskammern für Prüfungen nach der GbV oder von Teilen dieser Fragebögen außerhalb der unmittelbaren Prüfungsabwicklung ist untersagt.

(11) Bei den Fragen mit direkter Antwort sind je nach Schwierigkeitsgrad 1, 2, 3 oder 4 Punkte erreichbar. Bei jeder Fallstudie sind insgesamt 10 Punkte erreichbar.

(12) Bei Multiple-Choice-Fragen ist ein Punkt erreichbar. Die Fragen enthalten vier Antwortvorschläge, wovon nur eine Antwortvorgabe richtig ist.

(13) Die Bewertung der Prüfungsleistung ist, außer bei Multiple-Choice-Fragen, in halben und ganzen Punkten zulässig.

(14) Nach Abschluss der Prüfung sind die Unterlagen sechs Jahre, die Prüfungsbögen selbst ein Jahr aufzubewahren.

§ 16 Zulassung zur Prüfung

(1) Der Teilnehmer / die Teilnehmerin wird zur Grundprüfung nur zugelassen, wenn der Teilnehmer / die Teilnehmerin das Original einer vom Veranstalter ausgestellten Teilnahmebescheinigung gemäß § 11 Abs. 6 über die Teilnahme an einer Schulung, für die die Prüfung abgenommen werden soll, vorlegt.

(2) Der Teilnehmer / die Teilnehmerin wird zur Ergänzungsprüfung nur zugelassen, wenn der Teilnehmer / die Teilnehmerin einen gültigen Schulungsnachweis gemäß § 4 oder § 7 Abs. 3 GbV i. V. m. 1.8.3.7 ADR/RID/ADN (gilt analog für den Seeschiffsverkehr) und das Original einer vom Veranstalter ausgestellten Teilnahmebescheinigung gemäß § 11 Abs. 6 über die Teilnahme an einer Schulung, für die die Prüfung abgenommen werden soll, vorlegt.

(3) Der Teilnehmer / die Teilnehmerin wird zur Verlängerungsprüfung nur zugelassen, wenn der Teilnehmer / die Teilnehmerin einen gültigen Schulungsnachweis gemäß § 4 oder § 7 Abs. 3 GbV i. V. m. 1.8.3.7 ADR/RID/ADN (gilt analog für den Seeschiffsverkehr) für die die Prüfung abgenommen werden soll, vorlegt und der Prüfungstermin innerhalb der Geltungsdauer des Schulungsnachweises liegt.

(4) Wurde die Zulassung zur Prüfung aufgrund gefälschter Unterlagen oder falscher Angaben ausgesprochen, wird sie von der IHK widerrufen.

§ 17 Grundprüfung

(1) Die Prüfungsfragebogen für die Grundprüfung enthalten Fragen mit direkter Antwort, Multiple-Choice-Fragen und miteinander verknüpfte Fragen nach einer Aufgabenbeschreibung (Fallstudie).

(2) Die Tabelle enthält die Regelungen zur Prüfungsdauer, zum Bestehen der Prüfung, zur maximal erreichbaren Punktzahl und zur Verteilung der Punkte.

(3) Nach der Grundprüfung vermerkt die IHK auf der Teilnahmebescheinigung gemäß § 11 Abs. 6 die Teilnahme an der Prüfung und händigt sie dem Teilnehmer / der Teilnehmerin aus.

(4) Die Grundprüfung darf einmal ohne nochmalige Schulung wiederholt werden.

§ 18 Ergänzungsprüfung

(1) Die Tabelle enthält die Regelungen zur Prüfungsdauer, zum Bestehen der Prüfung, zur maximal erreichbaren Punktzahl und zur Verteilung der Punkte.

(2) § 17 Abs. 1, 3 und 4 gelten entsprechend.

§ 19 Verlängerungsprüfung

(1) Die Prüfungsfragebogen für die Verlängerungsprüfung enthalten Fragen mit direkter

Antwort und Multiple-Choice-Fragen.

(2) Die Tabelle enthält die Regelungen zur Prüfungsdauer, zum Bestehen der Prüfung, zur maximal erreichbaren Punktzahl und zur Verteilung der Punkte.

(3) Die Verlängerungsprüfung darf unbegrenzt wiederholt werden. Die Prüfung muss innerhalb der Geltungsdauer des Schulungsnachweises abgelegt werden.

§ 20 Rücktritt von der Prüfung

(1) Tritt ein Teilnehmer / eine Teilnehmerin vor Beginn der Prüfung zurück, gilt die Prüfung als nicht abgelegt. Das gleiche gilt, wenn ein Teilnehmer / eine Teilnehmerin zu einer Prüfung nicht erscheint.

(2) Tritt ein Teilnehmer / eine Teilnehmerin im Verlauf der Prüfung zurück, so gilt diese grundsätzlich als nicht bestanden. Der Rücktritt ist unverzüglich, unter Mitteilung der Rücktrittsgründe, zu erklären.

(3) Tritt ein Teilnehmer / eine Teilnehmerin aus einem wichtigen Grund zurück, entscheidet die IHK über das Vorliegen eines solchen Grundes. Macht der Teilnehmer / die Teilnehmerin als wichtigen Grund geltend, dass er/sie wegen Krankheit die Prüfung nach Beginn abbrechen musste, so hat der Teilnehmer / die Teilnehmerin dies unverzüglich, spätestens 3 Tage nach dem Prüfungstermin, durch Vorlage eines ärztlichen Attests, das nicht später als am Prüfungstag ausgestellt wurde, nachzuweisen. Die IHK hat das Recht, in begründeten Einzelfällen ein amtsärztliches Zeugnis eines Gesundheitsamtes mit Aussagen zur Prüfungsfähigkeit einzufordern, damit entschieden werden kann, ob ein wichtiger Grund vorliegt. Liegt ein wichtiger Grund vor, gilt die Prüfung als nicht abgelegt.

§ 21 Ausschluss von der Prüfung

Unternimmt ein Teilnehmer / eine Teilnehmerin Täuschungshandlungen oder stört er / sie den Prüfungsablauf erheblich, kann er / sie von der weiteren Teilnahme an der Prüfung ausgeschlossen werden. Über den Ausschluss entscheidet die IHK. Bei Ausschluss gilt die Prüfung als nicht bestanden.

§ 22 Niederschrift

Für jeden Teilnehmer / jede Teilnehmerin ist eine Niederschrift anzufertigen. Diese enthält folgende Angaben:

- Name, Vorname(n), ggf. Geburtsname, Geburtsdatum, Geburtsort, Geburtsland, Nationalität sowie Anschrift des Teilnehmers / der Teilnehmerin,
- Ort, Datum, Beginn und Ende der Prüfung,
- Name der aufsichtführenden Person,
- Art und Bestandteile der Prüfung,
- Feststellung der Identität des Teilnehmers / der Teilnehmerin sowie die Erklärung seiner / ihrer Prüfungsfähigkeit,
- die Belehrung des Teilnehmers / der Teilnehmerin über sein / ihr Recht, Prüfer / Prüferinnen wegen Besorgnis der Befangenheit abzulehnen,
- Bewertung der erbrachten Prüfungsleistung,
- Prüfungsergebnis, Erklärung über das Bestehen oder Nichtbestehen der Prüfung,

- Name und Unterschrift des Prüfers / der Prüferin.

Bei nicht bestandener Prüfung erhält der Teilnehmer / die Teilnehmerin einen schriftlichen Bescheid der IHK. Der Bescheid ist mit einer Rechtsbehelfsbelehrung zu versehen.

VI. Schulungsnachweis

§ 24 Erteilung und Erweiterung

(1) Die IHK erteilt den Schulungsnachweis, wenn die Zulassungsvoraussetzungen gemäß § 16 Abs. 1 erfüllt sind und die entsprechende Prüfung unter Einhaltung der Vorgaben der §§ 15 und 17 bestanden wurde.

(2) Die IHK erweitert den Schulungsnachweis, wenn die Zulassungsvoraussetzungen gemäß § 16 Abs. 2 erfüllt sind und die entsprechende Prüfung unter Einhaltung der Vorgaben der §§ 15 und 18 bestanden wurde.

(3) Schulungsnachweise nach § 7 Abs. 3 Gefahrgutbeauftragtenverordnung – GbV werden auf Antrag von der IHK in einen (regulären) Schulungsnachweis nach § 4 GbV umgeschrieben.

§ 25 Geltungsdauer

Der Schulungsnachweis wird für fünf Jahre, beginnend mit dem Tag der bestandenen Grundprüfung erteilt. Bei Erweiterung des Schulungsnachweises ändert sich die Geltungsdauer des Schulungsnachweises nicht.

§ 26 Verlängerung der Geltungsdauer

Die IHK verlängert den Schulungsnachweis für den/die darin bescheinigten Verkehrsträger, wenn der Inhaber/die Inhaberin die Zulassungsvoraussetzung nach § 16 Abs. 3 erfüllt und die entsprechende Prüfung unter Einhaltung der §§ 15 und 19 bestanden wurde. Hat der Teilnehmer / die Teilnehmerin innerhalb der letzten zwölf Monate vor Ablauf der Geltungsdauer des Schulungsnachweises die Verlängerungsprüfung bestanden, wird der Schulungsnachweis um fünf Jahre ab Ablauf seiner Geltungsdauer verlängert. Hat der Teilnehmer / die Teilnehmerin mehr als zwölf Monate vor Ablauf der Geltungsdauer des Schulungsnachweises die Verlängerungsprüfung bestanden, so ist für die Verlängerung des Schulungsnachweises dieses Prüfungsdatum maßgebend.

VII. Schlussvorschriften

§ 27 Inkrafttreten

Diese Satzung tritt am 1. Mai 2023 in Kraft. Gleichzeitig tritt die Satzung betreffend die Schulung, die Prüfung und die Erteilung des Schulungsnachweises für Gefahrgutbeauftragte, veröffentlicht im Mitteilungsblatt der Bergischen Industrie- und Handelskammer Wuppertal-Solingen-Remscheid vom 1. Juli 2018 (Bergische Wirtschaft Nr. 06/18, S. 58 ff) außer Kraft.

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

Wuppertal, 30. März 2023

gez. Henner Pasch gez. Michael Wenge
Präsident Hauptgeschäftsführer

TABELLE ZU § 17 GRUNDPRÜFUNG

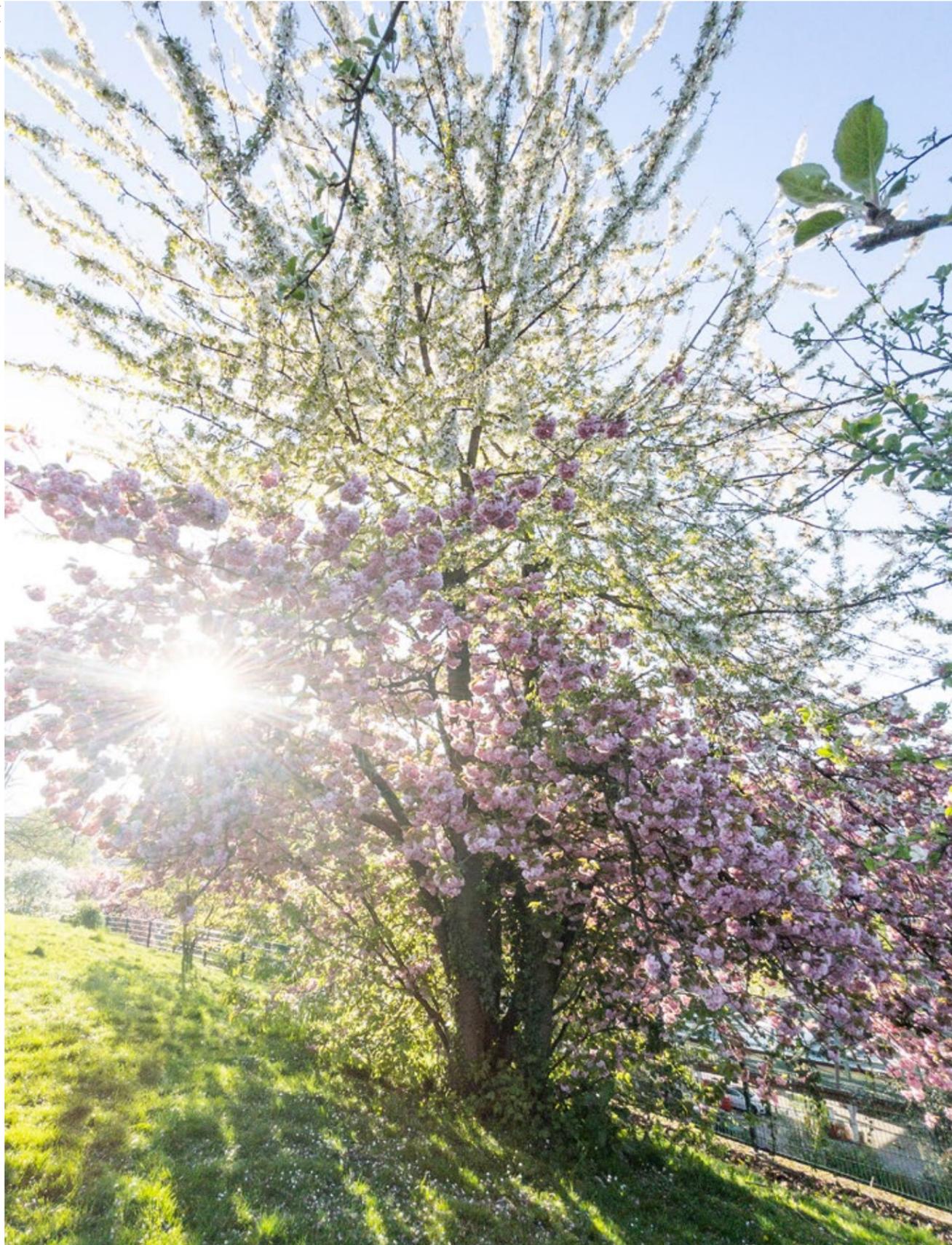
Anzahl der Verkehrsträger	Prüfungsdauer in Minuten	Maximal erreichbare Punktzahl	Mindestpunktzahl zum Bestehend der Prüfung	Verteilung der Punkte
1	100	60	30	50 Punkte für Fragen (davon max.13 Punkte für Multiple-Choice-Fragen), 10 Punkte für die Fallstudie
2	150	90	45	70 Punkte für Fragen (davon max. 18 Punkte für Multiple-Choice-Fragen), 20 Punkte für zwei Fallstudien
3	200	120	60	90 Punkte für Fragen (davon max. 23 Punkte für Multiple-Choice-Fragen), 30 Punkte für drei Fallstudien
4	250	150	75	110 Punkte für Fragen (davon max. 28 Punkte für Multiple-Choice-Fragen), 40 Punkte für vier Fallstudien

TABELLE ZU § 18 ERGÄNZUNGSPRÜFUNG

Anzahl der Verkehrsträger	Prüfungsdauer in Minuten	Maximal erreichbare Punktzahl	Mindestpunktzahl zum Bestehen der Prüfung	Verteilung der Punkte
1	50	30	15	20 Punkte für Fragen (davon max. 5 Punkte für Multiple-Choice-Fragen), 10 Punkte für die Fallstudie
2	100	60	30	40 Punkte für Fragen (davon max. 10 Punkte für Multiple-Choice-Fragen), 20 Punkte für zwei Fallstudien
3	150	90	45	60 Punkte für Fragen (davon max. 15 Punkte für Multiple-Choice-Fragen), 30 Punkte für drei Fallstudien

TABELLE ZU § 19 VERLÄNGERUNGSPRÜFUNG

Anzahl der Verkehrsträger	Prüfungsdauer in Minuten	Maximal erreichbare Punktzahl	Mindestpunktzahl zum Bestehen der Prüfung	Verteilung der Punkte
1	50	30	15	30 Punkte für Fragen (davon max. 7 Punkte für Multiple-Choice-Fragen)
2	75	45	22,5	45 Punkte für Fragen (davon max. 10 Punkte für Multiple-Choice-Fragen)
3	100	60	30	60 Punkte für Fragen (davon max. 13 Punkte für Multiple-Choice-Fragen)
4	125	75	37,5	75 Punkte für Fragen (davon max. 16 Punkte für Multiple-Choice-Fragen)



Der Frühling mit seiner Blütenpracht macht die Herzen leicht und hilft, optimistisch in die Zukunft zu blicken.

Design und Beratung
seit 2000 – wppt.de

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



Die Zukunft beginnt werktags.

Der **eVito** und der **eSprinter** sind **#madetoperform**.

Unsere vollelektrischen Transporter fahren lokal emissionsfrei und sind schon heute im täglichen Einsatz. Mehr in Ihrer Mercedes-Benz Niederlassung und unter mercedes-benz-wuppertal.de/vans/startpage

Mercedes-Benz



Anbieter: Mercedes-Benz AG, Mercedesstraße 120, 70372 Stuttgart

Niederlassung Wuppertal/Solingen/Remscheid

Varresbecker Straße 123 · 42115 Wuppertal

Tel.: 0202-7191-0 info.wuppertal@mercedes-benz.com

<http://www.wuppertal.mercedes-benz.de/>