

# bergische **WIRTSCHAFT**

IHK-Magazin für Wuppertal, Solingen und Remscheid

Schwerpunkt  
**PODCASTS**

Regional  
**AUF EINEN BESUCH  
IN DEN TROPEN**

Nachgefragt  
**WUPPERTALER  
SPORTVEREIN**

# GENERATION DU



[www.bergische.ihk.de](http://www.bergische.ihk.de)

# Regional verwurzelt, international verbunden.



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

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



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



Foto: Sabine Rosenplanzer



**Sport und Vereine prägen das Bergische Land – und brauchen die Unterstützung der Wirtschaft.**

# AUF NEUEN WEGEN

Liebe Leserinnen und Leser,

junge Menschen, die in das Berufsleben einsteigen, haben heute andere Erwartungen, als das bei früheren Generationen der Fall war. Es geht ihnen etwa um eine bessere Balance zwischen Arbeit und Freizeit oder Familie, um flache Hierarchien und ein vertrauensvolles Miteinander auf Augenhöhe. Ein Aspekt, der dabei selten in der Diskussion um die Generationen Y und Z auftaucht, ist folgender: Diese Generation junger Menschen ist auch diejenige, die zur Führung von Unternehmen antritt. Was ändert sich in den Unternehmen, wenn deren Bedürfnisse und Ansichten mehr in den Mittelpunkt rücken? Wie gehen die älteren Mitarbeiter mit neuen Führungsstilen um? Wir haben mit jungen Führungskräften und Prof. Dr. Stefan Diestel von der Bergischen Universität darüber gesprochen. Lesen Sie die Titelgeschichte ab S. 14.

Modernes Marketing ist vielfältig und orientiert sich am Medienkonsum der Kunden. Deshalb ist das Format Podcast auch immer beliebter bei Firmen – denn immer mehr Menschen hören gerne Podcasts. Dabei gibt es weder thematisch noch zeitlich große Vorgaben – wer Podcasts produziert, ist relativ frei, das macht es umso spannender. Wir haben mit Podcast-Produzenten gesprochen, warum und wie sie diese Audioformate entwickeln. Lesen Sie den Schwerpunkt ab S. 46.

Das Bergische Land ist auch eines, das von Sport und den Vereinen geprägt ist, von Profis und Amateuren. Daher haben wir mit WSV-Vorstand Jochen Leonhardt und Daniel Grebe, zuständig für Marketing und Vertrieb beim WSV, über die Verbindung von Fußball und Wirtschaft gesprochen – Nachgefragt, S. 10 – und mit Speed-Kletterin Franziska Ritter über ihre Pläne für die Olympischen Spiele 2024 – Typisch bergisch, S. 52. Sie sehen, es erwartet Sie eine spannende Ausgabe.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß bei der Lektüre,

Ihr

Michael Wenge  
Hauptgeschäftsführer

## INHALT

### KURZ NOTIERT

- 06 Jetzt für den Wirtschaftspreis bewerben
- 07 Bucs IT als Great Place to Work ausgezeichnet
- 08 Circular Valley wird sichtbarer in NRW
- 09 Schmersal unterstützt Junior Uni

### NACHGEFRAGT

- 10 Jochen Leonhardt und Daniel Grebe (WSV)

### KULINARISCHES

- 12 Hayat Restaurant – Kurdische Ölbergkneipe

### TITELTHEMA

- 14 Junge Führungskräfte: Alles anders machen
- 24 Experteninterview: Prof. Dr. Stefan Diestel

### PORTRAIT

- 26 Elektro Verhoek
- 28 Wuppertaler Stadtwerke AG
- 30 Merkes GmbH
- 32 Bertha's Laden
- 34 Reisebüro Heckmann GmbH
- 36 Haas Maschinenbau GmbH

### IHK-NEWS

- 38 Außenwirtschaftstag 2023
- 39 Weiterbildung voranbringen
- 40 Treffen der IHK-Verkehrsdezernenten
- 41 Jetzt anmelden für Bergische Expo
- 42 Energie-Scouts
- 43 Bezirksausschuss Remscheid begrüßt Outlet-Pläne
- 44 Junior Uni und Uni zu Gast bei IHK-Vollversammlung
- 45 Vermittlungstag am 5. Juni in Remscheid

### SCHWERPUNKT

- 46 Podcasts

### REGIONAL

- 52 Typisch bergisch – Franziska Ritter
- 45 Auf einen Besuch in den Tropen
- 56 K3: Innovative Automobilbranche

### STANDARDS

- 45 Konjunkturelle Entwicklung
- 45 Bekanntmachungen
- 66 Ausblick

### Beilagenhinweis:

Verkehrsbetrieb der Stadtwerke Solingen  
Wir bitten um freundliche Beachtung.

### Titelbild:

Süleyman Kayaalp  
Abgebildet:  
Kerstin Fröhlich und  
Erwin W. Buse



14 Titelthema – Wie führen Chefs aus den Generationen Y und Z?



54 Regional – Auf einen Besuch in den Tropen.



10 Nachgefragt: Jochen Leonhardt vom WSV erklärt, warum Sport und Wirtschaft sich ergänzen.



12 Kulinarisches – Das Restaurant Hayat ist fester Bestandteil des Wuppertaler Ölbergs.



52 Typisch bergisch – Franziska Ritter ist Speedkletterin und trainiert für Olympia.



32 Portrait – In Bertha's Laden gibt es alles für die Küche.



### 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

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: 8. Mai 2023

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

### NÄCHSTE AUSGABE

Die Bergische Wirtschaft 06.2023  
erscheint am 7. Juni 2023

Anzeigenschluss:  
15. Mai 2023

Druckunterlagenschluss:  
19. Mai 2023

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

## Jetzt für den Wirtschaftspreis bewerben

Am 30. März begann unter der Schirmherrschaft von Oberbürgermeister Uwe Schneidewind die Bewerbungsphase zum Wuppertaler Wirtschaftspreis 2023. Ab sofort können – bis zum 31. Mai – Bewerbungen eingereicht oder Vorschläge für geeignete Kandidaten gemacht werden.

Die Wuppertal Marketing GmbH vergibt den erstmals 2003 verliehenen Wuppertaler Wirtschaftspreis in den Kategorien „Unternehmen des Jahres“, „Jungunternehmen des Jahres“ und „Stadtmarketingpreis“. Informationen und Anmeldeunterlagen gibt es unter [www.wirtschaftspreis.de](http://www.wirtschaftspreis.de)

Martin Bang als Geschäftsführer der Wuppertal Marketing GmbH ruft dazu auf, sich zu bewerben. Er erinnerte noch einmal daran, dass auch der Wirtschaftspreis einmal ganz klein angefangen hat: „Der Preis hat sich über 20 Jahre etabliert. Er ist eine große Wertschätzung für Unternehmen und zeigt, welche starke Wirtschaft Wuppertal hat.“



Beim Vorjahrespreisträger Policks Backstube fiel der Startschuss für den Wirtschaftspreis 2023. Alle von links: Antje Lieser (Wirtschaftsförderung), Christiane Ruffer (Radio Wuppertal), Gunther Wölfiges (Stadtparkasse Wuppertal), Schirmherr, Wuppertals Oberbürgermeister Uwe Schneidewind, Christoph Nieder (Wuppertalaktiv), Lars Niggemann (Preveny), Carsten Gerhardt (Circular Valley), Dirk Polick (Policks Backstube), Martin Bang (Wuppertal Marketing GmbH), Thomas Grigutsch (IHK), Tim Polick und Svenja Polick (Policks Backstube). Foto: Günter Lintl

## Mit der Assistierte Ausbildung flexibel zum Erfolg

Seit 2021 haben Auszubildende und deren Ausbildungsbetriebe die Möglichkeit, durch die Assistierte Ausbildung flexibel etwa in der Aufarbeitung des Berufsschulstoffs, der Verbesserung des Lernverhaltens sowie in der Entwicklung personaler Kompetenzen unterstützt zu werden. Im Rahmen dieser Maßnahme, die durch die Bundesagentur für Arbeit gefördert wird, fallen weder für die Auszubildenden noch für die Betriebe Kosten an.

Der Übergang von der Schule in den Beruf ist mit Herausforderungen gepflastert: Eine Ausbildung zu finden und diese erfolgreich zu beenden ist sicherlich eine der größten. Neben neuen Tätigkeitsbereichen stehen oftmals auch organisatorische Hindernisse,

mangelnde Deutschkenntnisse, Lernschwierigkeiten oder fehlendes Grundlagenwissen dem erfolgreichen Abschluss der Ausbildung im Weg. Aber auch viele Betriebe stehen vor dem Problem, Auszubildende zu finden. Bei all diesen Problemen kann den Auszubildenden wie auch den Betrieben im Rahmen der Assistierte Ausbildung flexibel (AsAflex) Unterstützung angeboten werden.

Mit der Assistierte Ausbildung flexibel wurden die ausbildungsbegleitenden Hilfen (abH) und die Assistierte Ausbildung (AsA) zusammengeführt. Möglich ist etwa Unterricht in Grundlagenfeldern oder eine Förderung des Lernverhaltens. Auch Betriebe können sich unterstützen lassen.

**I** Ihr Ansprechpartner: TWBI Akademie Wuppertal, Thomas Winkler, Morianstr. 45, 42103 Wuppertal, T. 0202 29789180, [Asa.wuppertal@twbi-gruppe.de](mailto:Asa.wuppertal@twbi-gruppe.de), [www.twbi-gruppe.de](http://www.twbi-gruppe.de)

## Bucs IT als Great Place to Work ausgezeichnet

Das Wuppertaler Unternehmen Bucs IT ist als Great Place to Work (GPTW) ausgezeichnet worden. Die Firma hat dabei den fünften Platz unter den 100 ausgezeichneten Unternehmen belegt. Bei einer Verleihung in Köln konnten 18 Mitarbeitende aus dem Team die Auszeichnung entgegennehmen. Für das Unternehmen ist das ein besonderer Erfolg, weil er auch daraus resultiert, dass mindestens 70 Prozent der Belegschaft an dem Audit teilnehmen und die Arbeitsbedingungen entsprechend positiv bewerten. Schwerpunkte waren Führung, Vertrauen, Anerkennung, Förderung, Fürsorge, Zusammenarbeit, Teamgeist und Identifikation.

Das Unternehmen wurde in seiner Größenordnung dabei mehrfach ausgezeichnet: Deutschlands beste Arbeitgeber in den Systemhäusern: 1. Platz, Deutschlands beste Arbeitgeber in der ITK-Branche: 3. Platz, Deutschlands beste Arbeitgeber: 5. Platz.

Manuel Becker, Head of Culture bei Bucs IT, sieht das als große Bestätigung und Antrieb: „Wir sind mega stolz auf diese Auszeich-



Die Mitarbeitenden von Bucs IT freuten sich in Köln über die Auszeichnung. Foto: Bucs IT.

nung, die nicht nur für uns eine riesige Ehre ist, sondern auch unser wichtigster Kulturindikator. Jedes Jahr lernen wir über das GPTW-Audit mehr über uns und, viel wichtiger, woran wir arbeiten müssen.“

## Führungswechsel bei Pharmaunternehmen Aicuris

Die Aicuris Anti-infective Cures AG, ein führendes pharmazeutisches Unternehmen in der Forschung und Entwicklung neuartiger, resistenzbrechender Antiinfektiva für die Behandlung schwerer und potenziell lebensbedrohlicher Infektionskrankheiten, hat jetzt die Ernennung von Larry Edwards zum Chief Executive Officer (CEO) mit Wirkung zum 1. April bekanntgegeben. Larry Edwards sei ein erfahrener Manager mit einer starken Erfolgsbilanz bei der Finanzierung und dem Aufbau von Cashflow-positiven biopharmazeutischen Unternehmen sowie bei gelungenen Fusionen und Übernahmen, so Aicuris. Mit seinen Führungsqualitäten werde er für die Wachstumsstrategie von Aicuris und die Leitung des Gesamtbetriebs verantwortlich sein. Zudem werde Larry Edwards

zum Präsidenten der neu gegründeten Tochtergesellschaft des Unternehmens, Aicuris U.S. Inc., mit Sitz in Massachusetts ernannt. In dieser Funktion werde er vor Ort den Aufbau der US-Präsenz verantworten.

Larry Edwards tritt die Nachfolge von Dr. Holger Zimmermann an, der Aicuris seit 2015 erfolgreich geleitet hat und nun die Position des Chief Research and Development Officer (CRDO) übernimmt.

„Es ist mir eine Freude, Larry als CEO willkommen zu heißen. Mit seinem Hintergrundwissen auf dem Gebiet der Antiinfektiva, seiner Erfolgsbilanz bei der Umsetzung transformativer Veränderungen in Unternehmen und seiner Kommerzialisierungsexpertise ist er die perfekte Besetzung, um Aicuris auf dem Weg zu einem global agierenden, profitablen Pharmaunternehmen zu führen“, sagte Dr. Stefan Oschmann, Aufsichtsratsvorsitzender von Aicuris.

**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  
\*Anrufweiterleitung zum Firmensitz in Haan

**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

## Werbung auf Bussen: Circular Valley wird sichtbarer in NRW

Im Logo von Circular Valley fließen die Farben Grün und Blau in einem Kreis zusammen. Das steht für saubere Natur und Gewässer, und das fährt ab sofort durch Nordrhein-Westfalen. Das Logo der Initiative ist nun auf Bussen von Rheingold-Reisen-Wuppertal zu sehen, wie die Geschäftsführer Andreas Mucke und Axel Blankennagel erklärten. Wer einen der Busse sieht, lernt etwas über seine Region: „#Heimat der Kreislaufwirtschaft“ steht neben dem Logo. Ein großer QR-Code lädt ein, noch mehr zu erfahren.



Axel Blankennagel, Geschäftsführer von Rheingold-Reisen-Wuppertal (links) und Andreas Mucke, Geschäftsführer der Circular Economy Accelerator GmbH. Quelle: Jan Turek/Circular Valley.

Wer ihn scannt, landet auf [www.circularvalley.org](http://www.circularvalley.org) und versteht, warum die erweiterte Rhein-Ruhr-Region die Heimat der Kreislaufwirtschaft ist. Circular Valley

wurde im Sommer 2021 gegründet und hat das Ziel, hier einen globalen Hotspot für die Circular Economy zu schaffen. Circular Valley® soll für die Kreislaufwirtschaft das sein, was das Silicon Valley für die Digitalbranche ist.

Die Initiative baut ein großes Netzwerk aus Wirtschaft, Politik, Wissenschaft und Zivilgesellschaft auf, in dem sie Wissen über die Transformation von der linearen zur zirkulären Wirtschaftsweise sammelt und zur Verfügung stellt. Sie informiert zudem die Öffentlichkeit über Fortschritte und die Möglichkeiten jedes einzelnen, einen Beitrag zur Transformation zu leisten. Und die Initiative fördert Start-ups.

Rheingold-Reisen-Wuppertal ist in den Bereichen Touristik, Gelegenheitsverkehr, Schulbus, Schienenersatzverkehr und ÖPNV tätig.

## Schmersal unterstützt Junior Uni über fünf weitere Jahre

Die Wuppertaler Junior Uni für das Bergische Land freut sich über die erneute Unterstützung durch die K.A. Schmersal GmbH & Co. KG. In den kommenden fünf Jahren wird das Unternehmen die außerschulische Bildungseinrichtung mit einer Spende in Höhe von insgesamt 125.000 Euro unterstützen.

„Wir freuen uns sehr über die erneute Unterstützung durch das Wuppertaler Traditionsunternehmen“, sagt Dr. Ariane Staab, Geschäftsführerin der Junior Uni. Bei einem Besuch in der Junior Uni konnte sich Heinz Schmersal, Geschäftsführer der Schmersal Gruppe, nochmals vom Angebot der außerschulischen Bildungseinrichtung überzeugen. Sichtlich begeistert betonte er die

enge Verbundenheit seines Unternehmens mit der Junior Uni: „Als Vater und Großvater ist mir die Entwicklung und Förderung junger Menschen sehr wichtig. Diese jungen Menschen sind unsere Zukunft. Die ersten Schritte und Erfahrungen in jungen Jahren bleiben im Gedächtnis und werden nicht vergessen“, so Schmersal. Die Junior Uni habe die Aufgabe, Kinder und junge Menschen für die biologischen und technischen Zusammenhänge zu begeistern und früh auf die weitere Entwicklung vorzubereiten. „Gerne stehe ich der Junior Uni mit Rat und Tat zur Seite. Die Schmersal Gruppe unterstützt diese innovative und außerschulische Institution finanziell und wir werden der Junior Uni weiterhin eng verbunden bleiben“, sagte Schmersal.



Constanze Compes und Heinz Schmersal von der K.A. Schmersal GmbH & Co. KG zusammen mit Junior Uni-Geschäftsführerin Dr. Ariane Staab und Junior Uni-Prokurist Dr. Stefan Hellhake bei der gemeinsamen Spendenübergabe (v.l.n.r.). Foto: Janina Busse

## Solingen startet Förderprogramm für Stecker-Photovoltaik

Solingen unterstützt mit einem neuen Förderprogramm für Balkonkraftwerke (Stecker-PV) insbesondere Mieterinnen und Mieter. Ziel des Förderprogramms „Stecker-PV“-Anlagen ist es, sie zu einem Ausbau der erneuerbaren Energien zu motivieren.

Neben dem Nutzen für das Klima sparten Besitzerinnen und Besitzer von Stecker-PV-Anlagen bares Geld. So könne, je nach Nutzung, die produzierte Energie bereits die Grundlast für alle Küchengeräte decken

und die Stromrechnung reduzieren. Durch die Förderung von Stecker-PV-Anlagen, die auch Eigentümerinnen und Eigentümer von Wohnungen und Immobilien wahrnehmen können, soll die PV-Nutzung breiter in die Bevölkerung getragen werden.

In der Zeit vom 1. April bis zum 30. September unterstützt die Stadt Solingen die einmalige Installation von Stecker-PV-Anlagen mit 200 Euro pro Modul bei einer maximalen Förderung für zwei Stecker-

PV-Module pro Haushalt. Weitere Informationen gibt es auf der Internetseite der Stadt. Ab sofort ist ein Online-Antrag im Serviceportal verfügbar.

<https://service.solingen.de/detail/-/vr-bis-detail/dienstleistung/576581/show>  
<https://solingen.de/inhalt/foerderprogramm-stecker-photovoltaik>

Für die Anmeldung im Serviceportal der Stadt müssen sich Antragstellende im Servicekonto NRW registrieren.

<https://servicekonto.nrw/serviceaccount/register>

## Ein virtueller Stadtpaziergang über den Werth

Ab sofort können Besucherinnen und Besucher des Barmer Werths mit der „smart.werth“-Anwendung eine Zeitreise in die Vergangenheit und die Zukunft der Barmer Fußgängerzone unternehmen.

Entwickelt wurde „smart.werth“ im Rahmen des Modellprojekts Smart City Wuppertal. In der kostenfreien Augmented-Reality-Anwendung können Nutzerinnen und Nutzer zwischen den drei Menüpunkten „Gestern“, „Heute“ und „Morgen“ wählen

und erhalten in einer 360-Grad-Ansicht exklusive Einblicke in die Entwicklungsgeschichte des Barmer Werths.

Nach dem Start wird in der Anwendung zwischen den drei Standorten Alter Markt, Johannes-Rau-Platz und Geschwister-Scholl-Platz gewählt. Sobald die Nutzerinnen und Nutzer sich mit Hilfe der GPS-Führung auf dem entsprechenden Platz positioniert haben, kann die Zeitreise beginnen.

Wahlweise wird über den historischen Werth der 1920er Jahre flaniert, ein Blick in die Planung der städtebaulichen Umgestaltung der Barmer Fußgängerzone der Zukunft geworfen oder Wissenswertes über Denkmäler und Skulpturen des Werths von heute gelernt.

Über den Google Play Store und den App Store von Apple kann die „smart.werth“-Anwendung kostenfrei aufs eigene Smartphone heruntergeladen werden.

➤ Weitere Informationen gibt es online unter: <https://smart.wuppertal.de/projekte/smart.werth.php>

Gestaltung und Umsetzung von Produkten und Kommunikation  
<https://coellncompanyproduktion.de>

**H.W. CREMER**  
Schrottgroßhandel

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

Info unter **0202.84810** oder [www.schrott-cremer.de](http://www.schrott-cremer.de)

**Schade + Sohn** BAUSTOFFE  
Wuppertal - Schwelm  
Industriestraße 27  
Tel. 0202 27430-0

**Ibach** BAUSTOFFE  
Remscheid  
Kronprinzenstr. 18  
Tel. 02191 9838-0

**Grah** BAUSTOFFE  
Solingen  
Beethovenstr. 27-29  
Tel. 0212 288-0

**Guth** BAUSTOFFE  
Velbert  
Heidestraße 159  
Tel. 02051 6081-0

[www.schadeundsohn.de](http://www.schadeundsohn.de)

**DRUCKEREI HITZEGRAD**  
Ihr Dienstleister seit vier Generationen

Friedrich-Ebert-Str. 102 · 42117 Wuppertal  
Telefon 0202 304044 · Fax 0202 304045  
[www.druckerei-hitzegrad.de](http://www.druckerei-hitzegrad.de)

OFFSETDRUCK  
DIGITALDRUCK  
STANZEN/PRÄGEN  
ETIKETTEN  
DTP-SERVICE  
VERSANDSERVICE  
WERBEDRUCK

**Wir unterstützen Sie!**

**HLB TREUMERKUR**  
Wirtschaftsprüfung | Steuerberatung  
Unternehmensberatung

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

mail@treumerkur.de  
[www.treumerkur.de](http://www.treumerkur.de)

**Ganzheitliche Strategien:**  
Auch bei komplexen Aufgaben nicht den Faden verlieren.



Jochen Leonhardt sieht Sponsoring als finanzielle Grundlage des sportlichen Erfolgs.

Gemeinsam erfolgreich

## 3. LIGA ALS ZIEL

Der WSV hat den Aufstieg in die 3. Liga fest im Blick. WSV-Vorstand Jochen Leonhardt und Daniel Grebe, Marketing- und Vertriebsleiter, erklären, welche Chancen diese Perspektive für den WSV und die Wuppertaler Wirtschaft bietet.

Wie beschreiben Sie die Beziehung zwischen dem Wuppertaler SV und der hiesigen Wirtschaft?

**Jochen Leonhardt:** Die Wuppertaler Wirtschaft ist mittelständisch, von einem engen Verhältnis zwischen Mitarbeitern und Unternehmen und einer starken lokalen und regionalen Identität geprägt. Zu dieser gehört auch der Wuppertaler Sportverein. Wer Sponsor unseres Vereins ist oder wird, unterstützt nicht nur unseren sportlichen Aufstieg, sondern ist Teil eines großen Netzwerkes mit zahllosen Kontakten und Möglichkeiten.

**Daniel Grebe:** Zudem nutzen viele Unternehmen die Kooperation mit dem WSV für Mitarbeitererevents. Von manchen kommen Teile der Belegschaft gemeinsam zu einem Spiel, feuern unsere Mannschaft an und sorgen so mit für Stimmung im Stadion am Zoo. Wir pflegen hier eine große, nahbare Gemeinschaft.

Welche Möglichkeiten haben Sponsoren, sich beim WSV zu präsentieren?

**Grebe:** Vorab, ein Engagement muss nicht mit hohen Kosten verbunden sein. Neben klassischer Werbung kann etwa ein Halbzzeitprogramm gestaltet werden. Den „Sponsor of the Day“ präsentieren wir prominent auf unseren Social-Media-Präsenzen, was von Aktionen im Stadion begleitet werden kann, etwa Infostände und Gewinnspiele. Unterschwellig können so neue Mitarbeiter und Auszubildende gewonnen werden. Da wir uns unserer sozialen Verantwortung bewusst sind, kooperieren wir zudem mit gemeinnützigen Organisatio-

nen. So haben wir regelmäßig Besuch aus dem Kinderhospiz Burgholz im Stadion. Weiter bieten wir mit Sponsorenabenden die Möglichkeit der Vernetzung, in Kürze zusätzlich über eine Sponsoren-App. In diesem Rahmen können neue Kontakte bis hin zu Kooperationen geknüpft werden. Es gibt häufig Verabredungen zu Spieltagen, die ein Familienausflug werden können: Während sich Unternehmer austauschen, zeigen wir den Kindern den Fußballplatz und die Spielerkabine. Für die Kleinen ist das ein unvergessliches Erlebnis.

Warum ist Sponsoring für den Wuppertaler SV ein wichtiger Faktor?

**Leonhardt:** Es bildet die finanzielle Grundlage für unseren Erfolg. Die Beiträge der rund 1.500 Mitglieder können unsere wichtige Nachwuchsarbeit finanzieren, eine Mannschaft auf dem Weg zum Profifußball jedoch nicht. Hier bilden Sponsoren unser Rückgrat, von denen uns viele auch in schweren Zeiten die Stange gehalten haben. Dank der Partnerschaften mit mittelständischen und großen, zum Teil kommunalen Unternehmen können wir in der Regionalliga sportlich erfolgreich sein. Hier ist besonders Friedhelm Runge und die Emka-Unternehmensgruppe hervorzuheben.

Was würde ein Aufstieg in die 3. Liga für den WSV und die Wuppertaler Wirtschaft bedeuten?

**Leonhardt:** In der 3. Liga wird noch attraktiverer Fußball gespielt, der für einen hohen Zustrom an Zuschauern sorgt.

Dank der Fernsehgelder, die es ab dieser Spielklasse gibt, verfügen wir über andere Budgets – und Wuppertal und seine Wirtschaft über eine deutschlandweite Sichtbarkeit. Dadurch wird ein Sponsoring noch attraktiver.

Es kann zudem nicht der Anspruch der siebzehntgrößten Stadt Deutschlands sein, in der Regionalliga zu verweilen. Wir sind optimistisch, den Sprung in die 3. Liga zu schaffen. Mit der Erneuerung und dem Ausbau der Stadioninfrastruktur schaffen wir die formalen Voraussetzungen.

Was wünschen Sie sich von der Wuppertaler Wirtschaft?

**Leonhardt:** Eine wachsende Sponsorenpyramide, die uns auf unserem sportlichen Weg begleitet, zugleich aber auch einen Mehrwert aus unserem Netzwerk zieht, so dass wir gemeinsam nicht nur den Wuppertaler Fußball, sondern auch die Wirtschaft voranbringen und somit die Stadt selbst.

Das Gespräch führte Martin Wosnitza.  
Foto: Jens Grossmann

### KONTAKT

Wuppertaler Sportverein e.V.  
Hubertusallee  
42117 Wuppertal  
Daniel Grebe, Leiter Vertrieb und Marketing  
T. 0159 06304175  
d.grebe@wuppertalersv.com  
www.wsv1954.de

ANZEIGE



Unterstützung für Ihre  
Lohn- & Gehaltsabrechnung

Unternehmensberatung  
Steuerberatung  
Rechtsberatung

w-pk.de



Wie ein Wohnzimmer

# ÖLBERGKNEIPE MIT TRADITION

Seit 40 Jahren ist das Restaurant Hayat in Wuppertal im Besitz der Familie Yildiz – und ein festes kulturelles Element im Quartier. Gäste schätzen die orientalischen Gerichte ebenso wie die rustikale Atmosphäre.

Eben erst hat Yasin Yildiz die schwere Eingangstür der kurdischen Ölbergkneipe aufgeschlossen, da steigen schon die ersten Gäste die Stufen hoch und treten durch den dunklen Vorhang. Auf den Gesichtern tragen sie allesamt ein Lächeln, und ihre zielstrebigsten Bewegungen lassen ahnen, dass sie das Hayat an der Schreinerstraße auf dem Wuppertaler Ölberg nicht zum ersten Mal besuchen. Vorbei an der hölzernen Bar, steuern einige von ihnen den hintersten der drei Räume an, der gleichzeitig der größte ist. Andere bleiben im vorderen Bereich, setzen sich, bestellen etwas zu trinken, holen Spielkarten hervor. In der kleinen Küche brutzelt der Koch schon die ersten panierten Sardellen, eines der Mittwochs-Tagesgerichte. „Das bestellen die Gäste sehr gern“, schildert Yasin, der die Kneipe zusammen mit seiner Mutter Aysel führt.

## In jungen Jahren gestartet

Direkt nach seinem Abitur entschloss sich der 22-Jährige zu diesem Schritt – und begab sich damit in die Fußstapfen seines Vaters Mehmet Yildiz, der das Lokal bis zu seinem frühen Tod im Sommer vergangenen Jahres betrieben hatte. Auch Mehmet war noch jung gewesen, erst 25 Jahre alt, als er die beliebte Ölbergkneipe vor 40 Jahren von deren Vorbesitzer übernommen hatte. „Es war ein Traum meines Vaters, dass das Hayat in der Familie bleibt“, sagt Yasin. Auch deshalb hatte er schon bald seine Absicht verworfen, nur vorübergehend in der Ölbergkneipe zu arbeiten. Er will bleiben. „Es läuft besser als erwartet, und es macht mir sehr viel Spaß, mich mit den Gästen zu unterhalten. Viele

erzählen interessante Geschichten aus ihrem Leben.“ Die meisten von ihnen sind Stammgäste, kommen seit Jahrzehnten. „Wir sind eine Art Wohnzimmer für sie“, sagt Yasin. Eines, in dem 80 bis 100 Gäste gemütlich sowie preiswert essen und trinken können. In den wärmeren Monaten bietet der Biergarten mit acht großen Tischen zusätzliche Aufenthaltsmöglichkeiten.

## Freundlich wie der Vater

Auf der Speisekarte – die hatte Mehmet Yildiz in seinen Anfängen eingeführt – stehen südosteuropäische und orientalische Gerichte: kalte Vorspeisen wie Oliven, gefüllte Weinblätter, Börek mit Zaziki, außerdem eine große Salatauswahl sowie warme Vorspeisen wie Linsensuppe und überbackener Hirtenkäse. Dazu gibt es je mindestens vier Tagesgerichte. Hat das Publikum neben den Sardellen weitere Favoriten? „Kleine Izmir-Köfte mit Tomaten und Kartoffeln werden gern bestellt, außerdem Moussaka, Okraschoten und Hummus-Spinat-Köfte“, zählt Yasin auf. Viele Gerichte seien vegetarisch, einige vegan. Drei Köche wechselten sich an Grill, Herd, Ofen und Fritteuse ab. „Getrunken wird mehrheitlich Jever“, sagt Yasin, doch natürlich umfasst die Getränkeauswahl auch Softdrinks, Weine und Kaffeevariationen.

„Seit ein paar Jahren kommen auch deutlich jüngere Menschen zu uns und machen sich hier einen schönen Abend“, bemerkt Yasin, der oft von Gästen hört, er habe die Freundlichkeit seines Vaters geerbt. Der ist vor allem in Form von Gemälden und Fotos weiterhin im Hayat präsent. „Hier war

sein Platz“, sagt Yasin und zeigt auf einen kleinen Tisch neben der Bar, an dem ein Stuhl mit goldglänzender Einfassung und samtroten Polstern steht. Fast wie ein kleiner Thron – ein Gastgeschenk an den ehemaligen Hausherrn. Auf dem Tisch stehen Blumen, eine Espressotasse, liegt Tabak. Eine Kerze brennt. Auf den restlichen Tischen, einfache Holzmodelle, rustikal angehaucht, flackern Teelichter in Gläsern. Die hinterste Wand ziert ein großer Teppich, handgemacht und eigens gefärbt von Aysel Yildiz' Mutter. „Ein Geschenk zu unserer Verlobung“, sagt Aysel mit einem zurückhaltenden Schmunzeln. Irgendwie scheint die Zeit stillzustehen im Hayat – und die Gäste lieben es ganz offensichtlich. „Wir wollen vorerst nichts verändern“, sagt Yasin bestimmt. Bis auf eine Ausnahme: „Demnächst tauschen wir ein paar Stühle aus.“ Immerhin sollen diese idealerweise noch viele weitere Jahrzehnte zufriedene Gäste tragen.

Text: Tonia Sorrentino  
Fotos: Wolf Sondermann

## KONTAKT

Hayat Restaurant  
Kurdische Ölbergkneipe  
Schreinerstr. 26  
42105 Wuppertal  
T. 0202 308329  
hayat2007@web.de  
www.hayat-jijyan.de

Öffnungszeiten  
Di bis Do 18–24 Uhr, Fr + Sa 18–1 Uhr

Yasin Yildiz führt das Restaurant mit Mutter Aysel seit Mehmet Yildiz im vergangenen Jahr gestorben ist. Sein Bild hängt im Hintergrund.

Stefanie und Christian Manteuffel leiten die City-Immobilien GmbH & Co. KG und haben zusammen einiges in der Firma umstrukturiert.

Junge Führungskräfte

# ALLES ANDERS MACHEN

Die Generationen Y und Z bewegen sich mit anderen Anforderungen auf dem Arbeitsmarkt als Baby-Boomer. Mit dieser Haltung übernehmen sie immer öfter Führungspositionen. Welchen Einfluss hat das auf die Unternehmen?

Maximale Flexibilität, möglichst wenig Dienst nach Vorschrift, Streben nach höherem Sinn, Wertschätzung für das Erreichte: Die „neue“ Generation von Arbeitnehmenden hält nichts mehr davon, jeden Tag zur selben Zeit am selben Ort zu erscheinen, um einen Job zu erledigen, dessen Ergebnisqualität womöglich seitens der Chefetage stur anhand der Anwesenheitszeit in der Firma gemessen wird. Darauf muss sich das Management einstellen, um Fachkräfte nicht an Wettbewerbsunternehmen zu verlieren. Ist in der Konsequenz das Miteinander nicht automatisch wieder in Balance und der Erfolg gesichert, wenn Menschen aus den jüngeren Generationen in Management-Positionen nachrücken? Die Praxis zeigt: Respekt und Dialog auf Augenhöhe tun dem Miteinander zwar gut. Doch sobald Strukturen verändert werden, braucht es Überzeugungsarbeit – und Werte sowie Ziele müssen mitunter ganz neu definiert werden.

### Freiheit im Ausprobieren

Im Fall von Stefanie und Christian Manteuffel ging das gut. Das Geschwisterpaar leitet seit einigen Jahren die City-Immobilien GmbH & Co. KG in Wuppertal, gegründet 1983 von Vater Rainer Manteuffel. Damals hatte das Unternehmen eine Mitarbeitende, heute sind dort 15 Personen angestellt. Davon kamen vier hinzu, seit die Junioren das Zepter in der Hand halten. Stefanie Manteuffel trat 2009 in die Geschäftsführung ein. Sie und ihr Bruder hätten schon in ganz jungen Jahren viel aus der Firma mitbekommen, sagt die 42-Jährige. „Bei mir war das der erste Schritt.“ Nach dem Abitur absolvierte sie eine immobilienwirtschaftliche Ausbildung, schloss ein Studium an und arbeitete in anderen Unternehmen, bevor sie in der elterlichen Immobilienverwaltung anfang. „Ich hatte großes Glück, dass mein Vater mir viel Raum zum Ausprobieren gelassen hat.“

### In die Rolle hineinwachsen

Ihr erstes autonomes Projekt und zeitgleich große Neuerung in der Firma noch vor ihrem Wechsel in die Führungsrolle war die Einführung eines Qualitätsmanagements. „2006 wurden wir als erste Hausverwaltung in Wuppertal nach DIN ISO 9001:2015 zertifiziert.“ Weitere Änderungen wie die Revolutionierung der Urlaubsplanung kamen in kleinen Schritten. „Es war ein langsamer Rollenwechsel, ein klassischer Change-Prozess“, sagt sie. „Ich musste mir mein Standing erarbeiten und auch selbst merken: Ich kann das jetzt.“ Ihr Bruder Christian Manteuffel, 36 Jahre alt, erinnert sich bis heute, wie er als Kind in den Büros spielte und Kundschaft ab und zu Kaffee servierte. Dass er 2018 zum

**Ich bin in meinem Team vor allem ein immer ansprechbarer Sparringspartner. Darauf lege ich großen Wert.**

Nina Postler

zweiten geschäftsführenden Gesellschafter ernannt werden und den Vater damit bald ganz ablösen würde, kam überraschend: „Ich habe mich bis dahin nie eingehend mit der Firma befasst und mich stattdessen auf das Studium der Software-Architektur fokussiert.“ Bis seine Schwester ihm eine Perspektive in der eigenen Immobilienverwaltung aufzeigte. „Die Branche brauchte dringend Digitalisierungs-Input – das konnte ich mir gut vorstellen. Also haben wir uns zusammengesetzt, entschieden und unsere Eltern vor vollendete Tatsachen gestellt.“

### Hand in Hand zur Veränderung

Ein Weg, den die beiden in der Personalführung nicht gehen. Sie arbeiten vielmehr gemeinsam mit der Belegschaft auf Ziele hin, führen sie behutsam und transparent an Veränderungen heran und überzeugen sie von deren Vorteilen. Zwar wurden gewisse Prozesse schlicht umgesetzt: Als erste Amtshandlung stellte Christian Manteuffel beispielsweise die Vorgangsbearbeitung von Papier auf digital um und automatisierte das Eingangsbürowesen. Die Einführung flexibler Arbeitszeiten folgte. „Bis alle damit umgehen konnten, hat es gedauert“, berichtet Stefanie Manteuffel. Ihr Bruder ergänzt: „Wir haben das unterstützt, indem wir spitze Bemerkungen aufgegriffen und mit den Leuten darüber gesprochen haben. Wir treffen natürlich die Entscheidungen, aber machen auch deutlich, dass sie alle dazu dienen, eine Arbeitsumgebung zu schaffen, in der unsere Mitarbeitenden ihr Bestes leisten und auch noch Familie und Freizeit gut überbringen können.“

### Neue versus alte Herausforderungen

Es sei ein vertrauensbildender Prozess gewesen, in dem die Geschäftsführer in unzähligen Dialogen sensibel nach Erwartungshaltung und möglichen stillschweigenden Vereinbarungen aus der Vergangenheit fragten. „Was wissen wir nicht? Das war die wichtigste Frage“, sagt Stefanie Manteuffel. „Wir wollten alle stinkenden Fische unter dem Teppich hervorholen. Nur so hatten wir die Chance, Dinge zu optimieren.“ Inzwischen fänden die zunächst skeptischen älteren Mitarbeitenden den neuen Führungsstil besser als den alten. Stefanie Manteuffel: „Natürlich ist auch die Zeit mitgewachsen. Heute sind die Umstände anders.“ Manchmal klinge beim pensionierten Vater Rainer Manteuffel Respekt davor an, wie seine Kinder die zahlreichen Herausforderungen unserer Zeit bewältigen, sagt die Geschäftsführerin. „Er ist manchmal froh, dass er damit nicht mehr umgehen muss.“

Nina Postler, Wirtschafts juniorin und Führungskraft bei der Deutschen Bank, will in ihrer Position das Miteinander und Vertrauen stärken.



## Zwei Generationen, zwei Haltungen

Noch vor wenigen Jahren war für Führungskräfte wie Rainer Manteuffel unvorstellbar, dass die Belegschaft ganz oder in Teilen von zuhause arbeitet. Auch Erwin W. Buse, Geschäftsführer der Laré GmbH lufttechnische Anlagen und Regelsysteme in Wuppertal und seit 1976 im Unternehmen, sieht sich zunehmend nicht gekannteren Situationen und Vorgehensweisen gegenüber. Homeoffice. Elternzeit. Duz-Kultur. Offenheit seitens des Managements für persönliche Befindlichkeiten der Mitarbeitenden – all das habe es zu seiner Zeit nicht gegeben. „Ich erlebte damals einen autoritären Führungsstil, der auch stark meine eigene Art der Unternehmensleitung prägte“, sagt der 76-Jährige. Seit Kerstin Fröhlich 2020 als Geschäftsführerin an seine Seite trat, muss Buse umdenken. Denn Fröhlich pflegt in vielen Bereichen eine ganz andere Auffassung. Die dynamische 38-Jährige arbeitete ursprünglich in der Finanzbuchhaltung, wo sich sukzessive ihre Führungsqualitäten herauskristallisierten, wie Buse beschreibt. Dazu gehört auch, sich von Aussagen älterer Mitarbeitender wie „Das haben wir schon immer so gemacht“ und „In meinem Alter lohnt sich das nicht mehr“ nicht in der Unternehmensentwicklung bremsen zu lassen. Davon habe sie in ihren Anfängen eine Menge zu hören bekommen, berichtet Fröhlich. Doch dank eines langsamen Übergangs in ihre exekutive Führungsrolle und sukzessiver kleiner Veränderungen habe sie die derzeit 36 Mitarbeitenden mitnehmen können. Zuallererst frischte sie Firmenlogo und Arbeitskleidung auf. Bei Letzterem durfte die Belegschaft mitbestimmen – per WhatsApp-Gruppe.

## Überzeugen mit Argumenten

Erwin W. Buse lächelt wissend. „Ich habe Verschiedenes akzeptiert, da es sicherlich ganz sinnvoll ist.“ Das gilt nicht unbedingt für die IT-Umstellung, die Fröhlich initiierte. „Früher haben wir von Angesicht zu Angesicht gesprochen. Heute schreiben wir E-Mails hin und her, das kann zu Missverständnissen und Verzögerungen in der Abwicklung führen“, sagt er. Auch einige langjährige Mitarbeitende, die noch mit dem manuellen Zeichenbrett in den Beruf eingestiegen waren, könnten mit den zur Verfügung gestellten Digital Devices wenig anfangen. „Für sie ist es schwer, sich umzustellen“, gibt Fröhlich zu. Dennoch bleibt sie nach eigenen Angaben hartnäckig und überzeugt gezielt, wenn sie sich mit Buse über größere Veränderungen abstimmt. „Für die richtigen Argumente ist er zugänglich.“

**Ohne Sorgen arbeitet der Mitarbeitende besser. Dazu trage ich gern einen Teil bei.**

Kerstin Fröhlich

## Offene Türen

Einziger länger währender Streitpunkt: Work-Life-Balance. „Im Gegensatz zur Generation Y findet er Urlaubsansprüche überzogen und ist immer noch irritiert, wenn tagsüber nicht alle Büros besetzt sind oder die Mitarbeitenden in Etappen arbeiten, weil sie zwischendurch etwas Privates erledigen.“ Buses Konter: „Wenn man durcharbeitet, leistet man einfach mehr. Ist die Belegschaft nicht vor Ort, lässt sich die Leistung schlechter kontrollieren. Das war früher besser.“ Buse selbst, der von der exekutiven in die beratende Führungsrolle wechselte, ist es überdies bis heute fremd, mit Mitarbeitenden ihre privaten Anliegen zu besprechen, wie er sagt: „Früher gab es sowas einfach nicht.“ Fröhlich dagegen legt gesteigerten Wert auf offene

Türen. Denn: „Ohne Sorgen arbeitet der Mitarbeitende besser. Dazu trage ich gern einen Teil bei.“ Was ihr Sparringspartner Buse wiederum anerkennt: „Keine Frage – es ist eben eine andere Zeit. Heute muss man die Menschen entsprechend behandeln, sonst gehen sie woanders hin. Bei uns ist der Umgang lockerer geworden. Das ist positiv.“

## Klare Perspektive: Menschen führen

Nina Postler vertritt ebenfalls einen zugewandten Führungsstil. Seit 2017 ist sie leitende Mitarbeiterin bei der Deutschen Bank. Ihr Aufgabenbereich umfasst die Leitung Teilregion Geschäftskunden in der Region West sowie die Leitung Sales Management & Sales Communication in Frankfurt. Klare Ziele verfolgt die 36-Jährige in ihrer Karriere seit jeher: „Ich habe mit 15 Jahren als Auszubildende bei der Deutschen Bank angefangen und wollte mich immer weiterentwickeln. Mein Herz schlägt für Geschäfts- und Firmenkunden sowie für Finanzierungen. Ich habe in meiner Laufbahn in viele Bereiche hineingeschnuppert, die mich fachlich wie persönlich weitergebracht haben.“ Ein 100-tägiges Begleitprogramm für Führungskräfte ihres Arbeitgebers unterstützte die Wuppertalerin dabei, sich in der noch unbekannteren Rolle zurechtzufinden. Speziell bei Change- und Konfliktthemen habe sie sehr von der Erfahrung ihres Coaches sowie anderer Führungskräfte profitiert. Postler ist derzeit die Jüngste im Führungskreis ihres Geschäftsbereichs und im Vorstand der Wirtschafts-junioren Solingen.

Kerstin Fröhlich und Erwin W. Buse leiten die Laré GmbH lufttechnische Anlagen und Regelsysteme – mit teilweise unterschiedlichen Ansichten.



## Vertrauen und fachliches Know-how

Sehr positiv hätten ihre Kolleginnen und Kollegen ihren Wechsel in eine leitende Aufgabe aufgenommen. Sie habe mit ihrer Haltung überzeugen können, sagt sie: „Ich argumentiere und handle immer auf Basis meiner Expertise. Ein breites Fachwissen ist enorm wichtig, auch wenn das mit den wachsenden Aufgaben schwieriger wird. Zugleich sind zusätzliche Fähigkeiten gefragt. Ich bin in meinem Team vor allem ein immer ansprechbarer Sparringspartner. Darauf lege ich großen Wert.“ Etwa bei schwierigen Kundengesprächen oder technischen Herausforderungen stärke sie ihren Mitarbeitenden den Rücken, spreche ihnen ihr Vertrauen aus. Für Postler ist Führung ein Miteinander, wie sie sagt: „Ich will die Menschen abholen, wo sie stehen, und sie auf ihrer Reise begleiten. Natürlich kann dabei auch mal etwas schiefgehen – wichtig ist, offen zu kommunizieren und gemeinsam eine Lösung zu finden. Dabei sind auch Emotionen durchaus als Ventil erlaubt, aber dann gilt es, wieder anzupacken und konstruktiv nach vorn zu schauen.“ Ihr Glück: Viele Führungskräfte im Unternehmen denken und handeln ähnlich wie sie. „Ich schaue mir viel von meinen erfahreneren Kolleginnen und Kollegen ab. Unsere Branche ist permanent im Fluss. Da ist eine offene und partnerschaftliche Gesprächskultur absolut notwendig.“ Ebenso wichtig sei es, eine gemeinsame Haltung zu entwickeln und zu pflegen: „Es braucht eine Vision, ein gemeinsames Ziel, auf das man hinarbeiten kann. Führungskräfte sind dafür da, die Grundlagen für ein erfolgreiches Miteinander im Arbeitsalltag sicherzustellen. Dazu gehören unter anderem eine kollegiale Atmosphäre und ein Blick für die

Stärken der Mitarbeitenden. Diese sollten im Unternehmen gezielt eingesetzt und genutzt werden, damit sie Spaß an ihrer Arbeit haben.“ Auch dafür sei ein ständiger Dialog unabdingbar.

### Leistungsfähigkeit gewährleisten

Wolfgang Precht ist Gründer und Inhaber des Wuppertaler Trainingsinstituts Komplexx – der Führungsscout, ein Unternehmen der Precht Consult GmbH. Seit mehr als 25 Jahren arbeitet er als Coach für Unternehmen mit dem Schwerpunkt Optimierung der Führung bei Produktions-, Betriebsleitern, Meistern und Vorarbeitern. Idealerweise werde Führung als Dienstleistung an die Mitarbeitenden begriffen, sagt Precht. Eine Auffassung, die eher aus

**Eine Unternehmenskultur muss auf grundsätzlich wertschätzenden Umgang ausgerichtet sein.**

Wolfgang Precht

der neueren Zeit stammt. Damit die Belegschaft möglichst optimale Ergebnisse liefere, sei es Aufgabe von Führungskräften, das entsprechende Arbeitsumfeld zu schaffen. „Einfach gesagt, sollten sie dem Personal den Rücken frei halten, damit es den Job frei von äußeren Störungen ausüben kann. Natürlich ist es auch sinnvoll, Leitlinien für eine Unternehmenskultur zu schaffen – aber primär geht es darum, Leistungsfähigkeit und -möglichkeit der Mitarbeitenden zu gewährleisten.“ Gelingen es darüber hinaus noch, auch den Willen zur persönlichen Bestleistung zu wecken, seien das ideale Voraussetzungen für eine transformationale Führung, welche den gegenläufigen Stil zur transaktionalen Führung bildet – die wiederum auf dem Prinzip „Leistung gegen Geld“ basiert. „Eine Unternehmenskultur muss auf grundsätzlich wertschätzenden Umgang ausgerichtet sein, auf das Bewusstsein, dass alle im selben Boot sitzen und dasselbe Ziel zu

verfolgen. Und das muss top-down kommuniziert werden“, schildert Precht. Einerseits die Anforderungen des Unternehmens durchzusetzen, andererseits den emotionalen Bedürfnissen nach Bindung nachzukommen, stelle viele Führungskräfte vor hohe Herausforderungen – unabhängig vom Alter.

### Gleichbehandlung auf allen Ebenen

Florian Kops, Geschäftsführer der Wuppertaler Marketing- und Werbeagentur das-Ministerium.com, gehört mit Mitte 40 einer Generation an, die ihr Berufsleben in traditionellen Unternehmens- und Führungsstrukturen begonnen hat und sich nun in deutlich veränderten Kontexten bewegt. Er bestehe inzwischen beispielsweise fast schon auf dem Duzen im beruflichen Umfeld, um Distanz abzubauen, sagt er. „Man will sich ja auch Augenhöhe begegnen.“ Auch das Einfordern von Pünktlichkeit und eine Anwesenheitspflicht im Büro bis 17.30 Uhr habe ihn seit jeher gestört und ihm das Gefühl vermittelt, eingesperrt zu sein. In seiner eigenen Agentur kommt er dem Freiheitsgedanken mit einem Gleitzeitmodell nach, damit seine Belegschaft möglichst selbstbestimmt agieren kann. „Das hat nichts mit Laissez-Faire zu tun. Der Verbindlichkeit untereinander werden wir mit festen Spielregeln gerecht.“ Um Gleichstellung stärker zu fördern, fixierte er zusammen mit seinem Personal kürzlich ein gemeinschaftliches Lohnmodell, das sich ausschließlich an Berufserfahrung orientiert. „Ich erhoffe mir davon, Nährboden für Neid und andere schlechte Gefühle zu beseitigen und noch mehr Zusammenhalt zu schaffen.“

Wolfgang Precht berät Unternehmen in Führungsfragen – seit mehr als 25 Jahren.



## Gemeinsamer Vibe versus Generationen-Gap

Einen generellen Wandel im Führungsstil, da immer mehr Angehörige einer jüngeren Generation nachrückten, beobachtet Kops nach eigenen Angaben schon seit einigen Jahren. „In Bildern gesprochen: Bei den Ansprechpartnern hat die Turnschuhdicke deutlich zugenommen.“ Sein Gegenüber mit Blick auf einen ähnlichen Erfahrungshorizont als Gleichgesinnten zu erkennen, könne neben dem privaten auch im beruflichen Kontext das Miteinander erleichtern. „Ein gemeinsamer Vibe ist als Startbasis besser als ein Generationen-Gap.“ Auf der anderen Seite habe es auch Vorteile, wenn in einem Unternehmen verschiedene Jahrgänge aufeinanderträfen. „Menschen mit mehr Erfahrung treffen schneller Entscheidungen. Obwohl die nicht immer richtig sein müssen.“ Überzeugungsarbeit gelte es etwa bei der Öffnung der Unternehmenskommunikation auf Social Media zu leisten. Ältere Führungskräfte seien demgegenüber deutlich weniger aufgeschlossen als Jüngere. „Die stellen das gar nicht erst in Frage, weil sie selbst auf diesen Plattformen sind und wissen, die Kunden bewegen sich auch dort. Andersherum lassen sich Jüngere wieder schneller in ihren Entschlüssen umstimmen, weil sie die Sicherheit noch nicht haben.“

## Ohne Wertschätzung geht es nicht

Die alte Führungsrolle impliziere oft noch den Anspruch, aus eigener Kraft die ultimative Entscheidung zu treffen, keine Schwäche oder Unsicherheit zu zeigen, findet Kops. „Aber genau das empfehle

ich: Im Team nachfragen, wenn man etwas nicht weiß. Keine Meinung durchboxen, sondern kompromissbereit sein, Standpunkte der Fachleute im Team anhören, daraus einen Konsens bilden. Dafür ist ein Team doch da. Nicht unbedingt, um die Entscheidung zu treffen, aber um den Prozess gemeinsam einzuleiten.“ Jüngere hätten von sich aus schon die Haltung, sich selbst zu hinterfragen. Kops führt ebenfalls nach dem Prinzip, Unternehmensentscheidungen demokratisch zu treffen. „Eine Lösung einfach überzustülpen, funktioniert heute einfach an vielen Stellen nicht mehr.“ Sein Beispiel: Ein junges Inhaberteam holte sich einen Senior-Partner an die Seite,

**In Bildern gesprochen: Bei den Ansprechpartnern hat die Turnschuhdicke deutlich zugenommen.**

Florian Kops

um das Unternehmen mit dessen Expertise und Erfahrung aufzuwerten. „Leider verursachte der imperiale Führungsstil des Seniors einen Culture Clash. Mehrere High Potentials haben das Unternehmen nach kurzer Zeit verlassen. Damit wurde nicht nur der Mehrwert zerstört, sondern auch viel Geld in den Sand gesetzt.“ Mangelnde Wertschätzung hält Kops für eines der höchsten Risiken, qualifiziertes Personal zu verlieren. „Heute stellt sich viel schneller die Frage, inwieweit man sein Gegenüber beeinflussen kann und ob man sich an unterschiedlichen Standpunkten überhaupt aufreiben will. Dann geht man doch lieber dahin, wo es von Anfang an passt.“

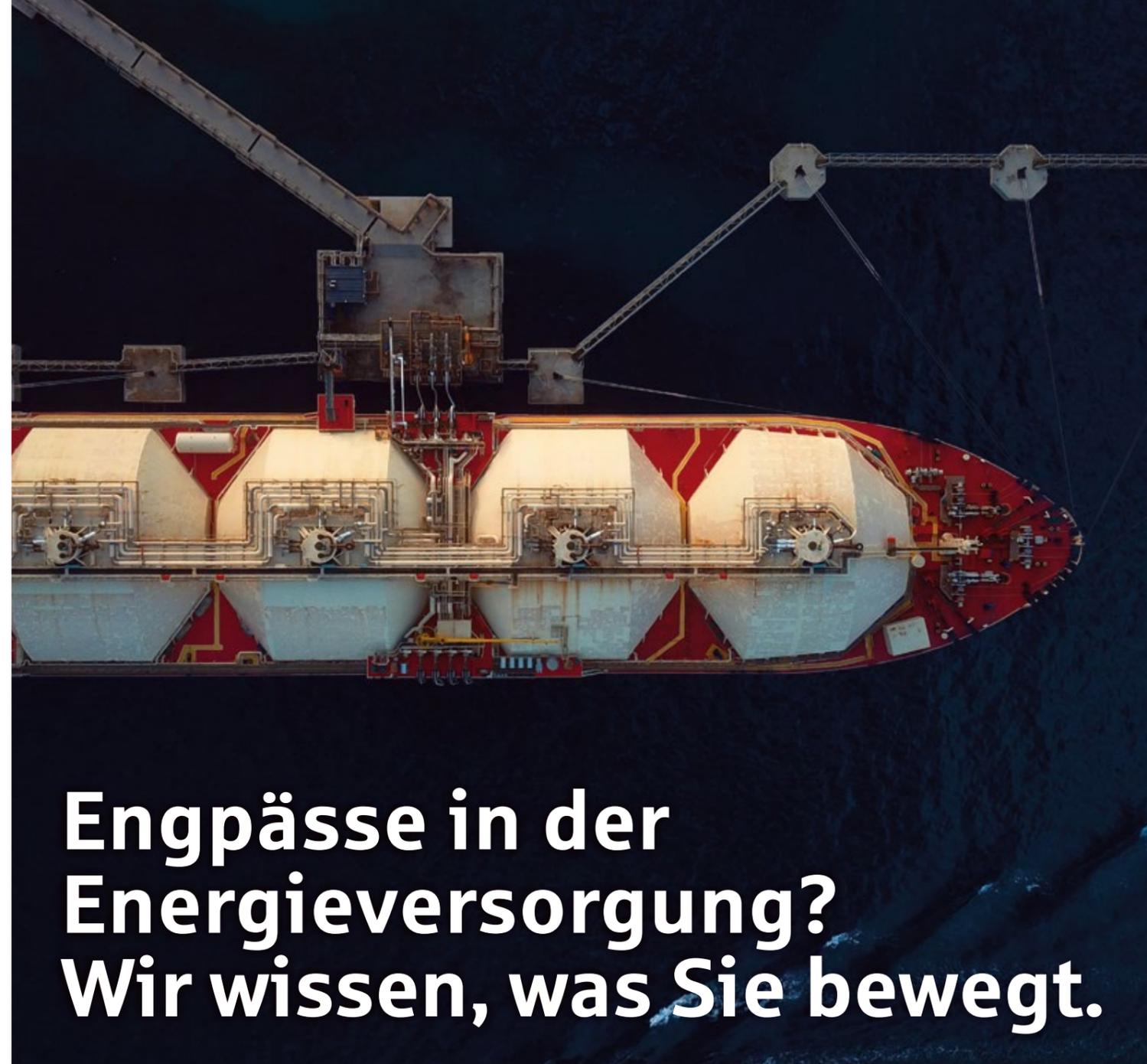
## Mehr Kreativität und Innovativität

Wie finden Führungskräfte aus einem vermeintlich altersbedingten Konflikt heraus? Prof. Dr. Stefan Diestel vom Lehrstuhl für Arbeits-, Organisations- und Wirtschaftspsychologie und Fakultät für Wirtschaftswissenschaft – Schumpeter School of Business and Economics der Bergischen Universität Wuppertal, verweist auf die Forschung: „Arbeiten Teammitglieder mit großen Altersunterschieden eng zusammen, bestehen gleichzeitig große Innovationspotenziale, aber auch erhebliche Konfliktrisiken. Es ist daher Aufgabe des Unternehmens und der Führung, ein Klima herzustellen, in dem wechselseitige Wertschätzung gegenüber der Diversität gelebt wird.“ Tatsächlich wachsen Kreativität und Innovativität mit Blick auf Lösungen, je größer die Altersunterschiede sind, wie der Experte schildert: „Ältere verfügen über große fachliche Erfahrungen, Junge bringen häufig neue Perspektiven ein. Sind sich alle in Aufgabenstandards, Leistung und Ergebnis einig, herrscht Fehlertoleranz und unterstützt man sich wechselseitig darin, auch neue Wege zu explorieren, stellen sich Synergie-Effekte ein.“ Ohne ein solches Klima komme es zwangsläufig zu Konflikten, insbesondere, wenn sich Teammitglieder in mehreren Merkmalen unterscheiden und sich in der Folge zu Subgruppen zusammenschließen.

Text: Tonia Sorrentino  
Fotos: Süleyman Kayaalp

### ERFAHREN SIE MEHR

Weitere Inhalte finden Sie in der Onlineversion der Bergischen Wirtschaft unter [www.bergische-wirtschaft.net](http://www.bergische-wirtschaft.net).



# Engpässe in der Energieversorgung? Wir wissen, was Sie bewegt.

## Gemeinsam finden wir die Antworten für morgen.

Als größter Mittelstandsfinanzierer Deutschlands\* helfen wir Ihnen, aus den großen Herausforderungen der Zukunft noch größere Chancen für Ihr Unternehmen zu machen. Lassen Sie sich beraten.

[sparkasse.de/mittelstand](http://sparkasse.de/mittelstand)

\* Bezogen auf die Sparkassen-Finanzgruppe.



Weil's um mehr als Geld geht.



## Generationenwandel

# EINE FRAGE DER PERSPEKTIVE

Das Geburtsjahr allein entscheidet nicht über die Haltung zur Arbeit oder den Erfolg als Führungskraft. Was es stattdessen braucht, erklärt Prof. Dr. Stefan Diestel vom Lehrstuhl für Arbeits-, Organisations- und Wirtschaftspsychologie an der Uni Wuppertal.

**Herr Prof. Diestel, gibt es den oft zitierten Generationen-Shift tatsächlich?**

Die unterschiedlichen Einstellungen, Motivations-Tendenzen, Verhalten und Werte sind nicht belegt. Man muss vorsichtig damit sein, Baby-Boomer als besonders produktiv darzustellen, während die Generationen Y und Z mutmaßlich mehr Work-Life-Balance und Autonomie präferieren.

**Woher kommt dieser Kontrast der Jungen zu den „fleißigen Baby-Boomern“?**

Aus meiner Sicht liegen „neue“ Haltungen im Wandel der Arbeitswelt und den damit verbundenen ökonomischen Veränderungen begründet. Vor der Wende hin zur Dienstleistung war unsere Gesellschaft noch sehr industriell geprägt. Klar strukturierte Arbeit, klare Karrierewege, Positionen und Bereiche führten zu einer klaren Karriereperspektive. Die Boomer-Generation konnte erkennen, mit welcher Leistung sie mehr verdienen und damit Wohlstand ansammeln konnte, etwa Haus, Urlaube, Vorsorge für den Nachwuchs. Bis in die 90er-Jahre lautete die perspektivische Basis: Wenn ich mehr arbeite, schaffe ich mehr.

**Wie hat sich die Arbeitswelt gewandelt?**

Stagnierende Lohnentwicklungen, ein katastrophaler Immobilienmarkt, soziale Ungleichheit – das hat Effekte auf die Art, wie wir arbeiten. In gewissen Branchen schafft man es heute einfach nicht, sich das aufzubauen, was früher so erstrebenswert war. Und mit den veränderten

Anforderungen, Erwartungen und Möglichkeiten, an die wir uns schnell anpassen müssen, steigt die Belastung. Vor dem Hintergrund des technologischen Wandels müssen wir auch viel mehr Informationen zeitgleich verarbeiten, aber trotzdem noch unsere Projekte durchführen. Jüngere Menschen gehen an ihre Grenzen, arbeiten öfter unter zeitlich begrenzten Verträgen und müssen das Familienleben managen, das in Teilen auch leistungsorientierter geworden ist. Das zieht nach sich, dass diesen Menschen keine Perspektive mehr sehen.

**Wie erleben junge Führungskräfte vor diesem Hintergrund ihre Rolle?**

In der Regel hängt das von den in ihrer Persönlichkeit verankerten Motiven ab. Ein Motiv ist Macht: das Bestreben, das soziale Umfeld nach eigenen Vorstellungen zu beeinflussen. Ein anderes ist Leistung – das Ausmaß, in dem Menschen bestrebt sind, ihre Handlungen erfolgreich auszuüben. Positive Bewertungen, Zeit oder Gehalt sind Maßstäbe. Für junge Menschen mit hohem Leistungs- und Machtmotiv bestätigt Führung die eigenen Bedürfnisse und Vorstellungen und gibt einen enormen Motivationsschub.

**Was brauchen junge Führungskräfte noch, um einen guten Job zu machen?**

Führung sieht in jeder Organisation oder Struktur anders aus. Fakt ist: Je klarer die eigene Verantwortung, Aufgaben und Ziele, desto eher sind Führungskräfte altersunabhängig in der Lage, ihre Rolle auszufüllen. Sie sollten sicherstellen, dass

jeder weiß, was er zu tun hat, dass sich Konflikte schnell lösen sowie Projekte und Verbindlichkeiten gut und effizient verarbeiten lassen. Eine gewisse Prägung ist dabei hilfreich: In einem Akademiker-Haushalt etwa vermitteln Eltern oft Einstellungen, Verhaltensweisen und Kommunikationsformen, sodass sich der Nachwuchs in die Rolle einfindet – eine wichtige Ausgangsvoraussetzung. Aber nicht jeder bekommt so etwas vorgelebt.

**Wie wird man auch ohne dienliche Prägung eine erfolgreiche Führungskraft?**

Mit guter Führungskräfte-Entwicklung: Coachings, Workshops und andere Trainingsmaßnahmen bereiten in einem strukturiertem Prozess und mit Begleitung im Job auf die Rolle vor. Ein wirksames Führungskonzept ist „servant leadership“: eine durch ethische Grundhaltungen geprägte, mitarbeiterorientierte Führung. Die Führungskraft bleibt im Hintergrund, fördert Entwicklungs- und Karriereöglichkeiten der Mitarbeitenden, bietet ein Vertrauensverhältnis und Unterstützung bei persönlichen Anliegen. Im Vordergrund stehen Werte wie Integrität und Authentizität. Ohne die Passung der Macht- oder Leistungsmotivation wird es allerdings schwierig. Verantwortung muss man übernehmen wollen, genauso wie man Freude an Herausforderungen und die Absicht haben sollte, einen sinnstiftenden Wertbeitrag für andere zu leisten.

Das Interview führte Tonia Sorrentino.  
Foto: Süleyman Kayaalp

Prof. Dr. Stefan Diestel sieht die „neuen“ Ansichten in der veränderten Arbeitswelt und den ökonomischen Folgen begründet.



Waschen, Kochen, Kühlen

# WEISSE WARE

Elektrische Haushaltsgeräte sind heute eine Selbstverständlichkeit. Vor weniger als drei Generationen sah das ganz anders aus – Elektro Verhoek hat den ganzen Weg begleitet.

Als Heinrich Verhoek 1930 eine Werkstatt und ein Geschäft für elektrische Haushaltsgeräte in Solingen Aufderhöhe eröffnet, kochen die meisten Frauen auf Herden, die mit Holz und Kohle befeuert werden. Wäsche waschen ist richtig Arbeit. Einmal in der Woche ist Washtag, ein Tag, an dem im Keller in einem dafür angelegten Raum heißes Wasser in einem befeuerten Kessel bereitet wird. Das wird dann mit Eimern in einen Waschtisch und in Zinkwannen umgefüllt, in denen die Wäsche von Hand gewaschen wird.

## Die Zukunft ist elektrisch

Heinrich Verhoek ist davon überzeugt: Die Zukunft ist elektrisch! Die neuen Waschmaschinen mit Elektromotor versprechen eine große Erleichterung; die Wäsche muss nicht mehr Stück für Stück von Hand auf dem Waschbrett geschrubbt werden. Und anstelle von Kerzen oder Gaslampen erhellt elektrisches Licht die Wohnungen und Werkstätten, deutlich heller, bequemer und vor allem ungefährlicher. Aber bevor elektrische Haushaltgeräte, Maschinen oder Glüh-

birnen in Haushalten und Betrieben die Arbeit erleichtern können, müssen Leitungen verlegt und Haushalte an das Stromnetz angeschlossen werden. Mit all diesen Aufgaben befasst sich die neue Firma von Heinrich Verhoek.

Hans-Ulrich Verhoek, einer der beiden Söhne des Gründers, wird Elektriker, schafft seinen Meisterbrief und übernimmt 1965 das Geschäft des Vaters. Er baut das Geschäft aus. Zeit des Wirtschaftswunders. 1970 kommt ein Geschäft im Stadtteil Ohligs hinzu. Im Stammbetrieb

in Solingen-Aufderhöhe wird 1993 mit einem Neubau die Verkaufsfläche erweitert. Bis zu acht Mitarbeiter beschäftigt das Unternehmen und bildet aus. Im Laufe der Jahre verringert sich der Geschäftsanteil der Elektro-Installation und der Umsatz mit Waschmaschinen, Kühlschränken und Elektro-Herden nimmt zu. Heute ist der Verkauf von „Weißer Ware“, so die Bezeichnung für diese Haushaltsgeräte, Kern des Geschäftes. Heike Wranick machte 1986 eine Ausbildung bei Hans-Ulrich Verhoek und ist mit einer kurzen Unterbrechung bis heute die „gute Seele“ des Unternehmens. In Ohligs leitet seit 14 Jahren Andreas Strässer die Geschäfte, sein Credo: „Wir beraten Kunden ohne Zeitdruck, und wenn Kunden dies wünschen, auch bei ihnen zu Hause.“

**Wir beraten Kunden ohne Zeitdruck, und wenn Kunden dies wünschen, auch bei ihnen zu Hause.**

Andreas Strässer

Jahren Herde, Kühlschränke oder auch Waschmaschinen mit kleinen Lackfehlern von Händlern zurückgegeben wurden und die Hersteller vor der Frage standen: Was machen mit funktionierenden Geräten mit Schönheitsfehlern? „Wir hatten die Antwort“, sagt Hans-Ulrich Verhoek: „Verkauf mit Schönheitsfehlern zu einem günstigen Preis.“ Damit war allen geholfen.

## Geschäft mit kleinen Fehlern

Als es noch üblich war, die Ware beim Großhändler persönlich zu bestellen und selbst abzuholen, ergaben sich immer wieder Gelegenheiten für neue Geschäftsideen. So zum Beispiel, als in den 70er

## Erst anfassen, dann kaufen

Bügeleisen, Wasserkocher, Leuchtmittel und viele andere elektrische Haushaltsgeräte des täglichen Bedarfs ergänzen das Angebot für alle, die nicht online kaufen wollen oder die Geräte sofort brauchen.

Ein solches Geschäft am Markt zu halten, ist in Zeiten von Online-Einkauf und großen Ketten eine besondere Herausforderung. Dies gelingt durch den Einsatz mit Kompetenz und Herz, gute Beratung und Service nach dem Wunsch des Kunden. Die Erfahrung der Mitarbeiter eines Unternehmens, das die Entwicklung der Branche von Anfang an mitgemacht hat, zahlt sich aus. Dies schätzen besonders die vielen Stammkunden.

Text: Hansjürgen Lemmer  
Foto: Leon Sinowenka

## KONTAKT

Elektro Verhoek  
Aufderhöher Str. 119  
42699 Solingen  
T. 0212 333212

ANZEIGE



Ein eingespieltes Team seit 37 Jahren, Chef Hans-Ulrich Verhoek und Heike Wranick.

Mit einem Sprung zum gesunden Betrieb

Motivierte Mitarbeitende sind das Fundament für den Erfolg!

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

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

**Kostet nix, bringt viel: Springen Sie jetzt!**  
[www.bgf-koordinierungsstelle.de/nrw](http://www.bgf-koordinierungsstelle.de/nrw)



Jetzt Beratungs-anfrage starten!



**BGF**  
Koordinierungsstelle  
NORDRHEIN-WESTFALEN



Symbol der Stadt und der Stadtwerke zugleich: die Wuppertaler Schwebebahn.

75 Jahre WSW

# DASEINSVORSORGE

In ihrer Firmengeschichte haben die WSW viel erlebt. Das städtische Tochterunternehmen prägt als Energieversorger und Mobilitätsdienstleister bis heute das Leben der Menschen sowie die wirtschaftliche Entwicklung im Stadtgebiet.

Es waren bewegte Zeiten, als drei Jahre nach Ende des Zweiten Weltkriegs in Wuppertal ein bedeutender Zusammenschluss erfolgte. Am 1. März 1948 entstand aus den Städtischen Werken und den Wuppertaler Bahnen die Wuppertaler Stadtwerke AG. Sie vereinigte Energieversorgung und Nahverkehr unter dem Dach eines kommunalen Unternehmens. Beide Themen spielen auch zum 75-jährigen Firmen bestehen eine zentrale Rolle und sollen helfen, Wuppertal zukunftsfähig zu machen.

„Zur Daseinsvorsorge mit Energie, ÖPNV, Trinkwasser und Stadtentwässerung gehören heute erneuerbare Energielösungen, intelligente ÖPNV-Konzepte und digitale Infrastruktur“, erläutert Markus Hilkenbach, Vorstandsvorsitzender der WSW-Unternehmensgruppe. Das Unternehmen sehe sich als Wegbereiter der Mobilitäts- und Energiewende. „Mit klimaneutralen Produkten in allen Geschäftsfeldern leisten wir einen wesentlichen Beitrag, um Wuppertal bis 2035 klimaneutral werden zu lassen“, so Hilkenbach. So gehören

zum Wuppertaler ÖPNV etwa ein digitaler On-Demand-Verkehr mit elektrischen London Cabs sowie Brennstoffzellen-Busse, die mit Wasserstoff betrieben werden.

## ÖPNV entwickelt sich weiter

In den Jahrzehnten nach der Gründung konzentrierten sich die Stadtwerke schließlich ganz auf die Schwebebahn und den Busverkehr. 1980 gehörten die WSW zu den Gründungsmitgliedern des Verkehrsverbunds Rhein-Ruhr mit einem einheitlichen Produkt- und Tarifangebot. Größtes Infrastrukturprojekt im Wuppertaler Nahverkehr war der 1995 begonnene Schwebebahnausbau, der die komplette Erneuerung von Fahrachse, Traggerüst sowie der meisten Stationen des Wuppertaler Wahrzeichens umfasste. Die aufwendige Durchführung wurde 1999 vom schwersten Unglück in der Geschichte der Schwebebahn mit fünf Toten überschattet.

## Wir wollen die Wärme in Wuppertal umsetzen.

Markus Hilkenbach

Eine Mammutaufgabe war die zweimalige Erneuerung der Fahrzeugflotte. Die Wagen-Generationen von 1972 und 2015 brachten Technik und Fahrkomfort jeweils auf den neuesten Stand. In der Folge mussten die Wuppertaler ab August 2020 allerdings aufgrund defekter Radreifen für ein Jahr unter der Woche auf die



Markus Hilkenbach ist Vorstandsvorsitzender der WSW.

Schwebebahn verzichten. Schmerzlich vermisst wird außerdem der Kaiserwagen. Er werde laut WSW aufwändig in die neue Zeit geführt. Neue Motoren, neue Sicherheitstechnik und viele neue Teile sollen das historische Fahrzeug fit für die Zukunft machen. Immerhin ist ein Modell seit November dauerhaft im neuen „Schwebodrom“ in Barmen zu sehen.

## Strom aus Gas statt aus Kohle

Beim Thema Energie sind die WSW einen weiten Weg gegangen. Gehörten in den 1950er Jahren noch Kohle und Kokeergas zu den wichtigsten Energieträgern, wurde ab den 1970er Jahren zunehmend auf das effizientere Erdgas gesetzt. 2018 endete die Kohleverstromung in Wuppertal endgültig mit der Stilllegung des Heizkraftwerks Elberfeld. Zukünftig sollen nachhaltige Wärmelösungen die fossilen Energieträger ersetzen. „Unter anderem mit Fernwärme, Wärmepumpen und

Nahwärmenetzen wollen wir die Wärme-wende in Wuppertal umsetzen“, sagt Hilkenbach. Auch Tiefengeothermie könne dabei eine Rolle spielen.

Zu den größten WSW-Projekten der letzten Jahrzehnte gehört der Bau des Entlastungssammlers Wupper. Er ist zentraler Bestandteil der Stadtentwässerung. „Als Reaktion auf den Klimawandel werden wir das Kanalnetz weiter ertüchtigen und ausbauen“, so Hilkenbach.

Für die Trinkwasserversorgung der Wuppertaler Bevölkerung betreiben die WSW Wasserwerke in Herbrinhausen, Dabringhausen und Düsseldorf-Benrath.

Ein Neubeginn wird auch die Fertigstellung der neuen WSW-Zentrale auf dem Gelände zwischen Bromberger- und Schützenstraße sein. Bis Ende des Jahres sollen die Arbeiten abgeschlossen sein. Damit sehen sich die Stadtwerke mit ihren über 3.000 Beschäftigten gut aufgestellt für die künftigen Aufgaben.

Text: Eike Birkmeier

Fotos: WSW (links) und Süleyman Kayaalp

## KONTAKT

Wuppertaler Stadtwerke AG  
Bromberger Str. 39 – 41  
42281 Wuppertal  
T. 0202 5690  
F. 0202 5694590  
wsw@wsw-online.de  
www.wsw-online.de

ANZEIGE

## 17. Private Equity-Konferenz am 22. Mai

### Chancen für zukünftiges und nachhaltiges Wachstum entdecken

Mit Innovationen unsere Umwelt schützen, eine nachhaltige und lebenswerte Zukunft gestalten und zugleich erfolgreich Unternehmen zu führen – darum geht es auf der 17. Private Equity-Konferenz. Unter dem Titel „Eigenkapital für Nachhaltigkeit, Climate Tech und Digitalisierung“ treffen sich Investoren, innovative Unternehmen und Start-ups wieder zu einem der größten Netzwerkevents in Deutschland für Private Equity und Venture Capital.

Unsere Wirtschaft steht vor großen Weichenstellungen für die Zukunft: Wie können digitale und technische Innovationen für ein nachhaltiges und langfristiges Wachstum sorgen? Wie könnte unsere Wirtschaft und wie könnten Geschäftsmodelle in der Zukunft aussehen? Und wie können passende Finanzierungslösungen für Unternehmen und Start-ups ausgestaltet werden? Die Private Equity-Konferenz gibt Antworten auf diese Fragen und viele mehr.

Es erwarten Sie Panel-Talks zu den Themen „Circular Economy – vom Ende der Verschwendung“ sowie „Future of Food – gesund, lokal, digital“. Diese werden für spannenden Diskussionsstoff und einen ausgiebigen Austausch sorgen. Die Keynotes sprechen Zukunftsforscherin Jule Bosch zum Thema „Nachhaltiges Wachstum“ und Innovationsexperte Sven Göth über „Future Business Models“.

Schirmfrau der Private Equity-Konferenz ist die Ministerin für Wirtschaft, Industrie, Klimaschutz und Energie sowie stellvertretende Ministerpräsidentin des Landes Nordrhein-Westfalen Mona Neubaur. Kooperationspartner sind der Bundesverband Beteiligungskapital e. V. und das Private Equity Forum NRW.

Weitere Informationen und kostenfreie Tickets unter [www.nrwbank.de/pek](http://www.nrwbank.de/pek)

## 17. Private Equity-Konferenz NRW

„Eigenkapital für Nachhaltigkeit, Climate Tech und Digitalisierung“

Wann? Montag, 22. Mai 2023, ab 13 Uhr. Wo? Rheinterrasse Düsseldorf



NRW.BANK  
Wir fördern Ideen

Komponentenvertrieb für Global Player

# BESONDERE MINI-MOTOREN

Seit 25 Jahren vertreibt die Merkes GmbH Small Motors von Solingen aus kleine Servomotoren in alle Welt: von Wuppertal bis Indien.

Bei Merkes drehte sich immer schon alles um „kleine Motoren“. Im Juni 1998 wurde die Firma in Solingen gegründet, von Seniorchef Friedhelm Merkes, der im letzten Jahr verstorben ist. Bereits 2006 war sein Sohn, der heutige Eigentümer, Andreas Merkes (48) als Juniorchef eingestiegen, 2010 hatte er die Leitung des mittelständischen Betriebs übernommen. Nun feiert die Merkes GmbH 25-jähriges Bestehen. In den fast ländlich gelegenen Büroräumen im Solinger Außenbezirk Rupelrath sitzt das Unternehmen seit Beginn, derzeit mit drei Mitarbeitern. Produziert wird vornehmlich in Osteuropa, vor allem Tschechien.

## Maßgeschneiderte Beratung

„Unser Know-how besteht vor allem darin, dass wir den Firmen, die kleine Motoren, meist zur Produktion von Maschinen benötigen, genau diese Spezialanfertigungen vermitteln können, die sie brauchen, und zwar auch genau in der Stückzahl, die sie benötigen. Hinzu kommt unsere maßgeschneiderte Beratung“, sagt Andreas Merkes. Meist handelt es sich dabei um sehr spezielle Anwendungen. Ein Beispiel aus der Textilbranche: Zur Herstellung von Mesh-Stoff, der üblicherweise aus gewebtem Polyester oder Nylon besteht, braucht man zwar leistungsstarke Motoren, diese müssen aber ganz fein arbeiten. Ebenso spezielle Anforderungen gibt es bei der Herstellung von Glasprodukten, bei der ebenso Merkes Motoren zum Einsatz kommen. Sie müssen unter anderem hohen Temperaturen standhalten. Weitere Einsatzgebiete für die „Small Motors“ von

Merkes: Werkzeugmaschinen, Laser- und Solartechnik, Handling- und Positioniersysteme, Profilmaschinen und in der Pumpen-, Lüfter- und Kompressoren-Industrie.

## Motoren von 250 Gramm bis 90 Kilos

Der kleinste, leichteste der Merkes-„Small Motors“ wiegt um die 250 Gramm, der Größte oder Schwerste circa 90 Kilogramm. „Als strategischer Partner rüsten wir vor allem Automations- und Systemhäuser aus, die den eigenen Motorenbedarf vollständig oder ergänzend durch unser Programm decken.“ Mittels „brand labeling“ werden die von Merkes gelieferten Servomotoren in deren firmeneigene Antriebstechnik integriert, so dass so der Kreis zur kompletten Servoachse für den Einsatz in der Endanwendung geschlossen wird. „Wir bedienen auch klassische

**Wir arbeiten schnell und im höchsten Maß flexibel.**

Andreas Merkes

Maschinenbauunternehmen, die eigene oder zugekaufte Servo-Antriebe mit unseren Servomotoren einsetzen“, ergänzt er. Was Merkes auszeichnet? „Hervorragende Kontakte in die Fachbranchen, eine schnelle Reaktionszeit, sprich: kurze Lieferzeiten und das bei gleichbleibend bester Qualität“, so Andreas Merkes. Vor allem kann das Unternehmen die Produkte sehr variantenreich und auch in ganz kleinen Stückzahlen liefern: „Das ist unser Vorteil gegenüber großen Mitbewerbern, dass wir keine Mindestabnahme fordern, sondern unsere Kunden wissen: Die sind nicht nur schnell, die sind auch im höchsten Maß flexibel und liefern uns, wenn es sein

Setzen auf schnelle Reaktion: Antonia Depner, Andreas Merkes und Jörg Flesch (v.l.).

muss, auch nur eine Handvoll der Motoren, die wir gerade benötigen.“ Andreas Merkes nennt es „Streckengeschäft“, was er und sein kleines Team betreiben. Sprich: dranbleiben am Nerv der Zeit und immer die richtigen Antworten auf die Anforderungen der Kunden und des Marktes haben, entsprechende Motoren also entweder bereithalten oder schnell produzieren können. Da einige Abnehmer der Motoren auch aus dem Bereich Automotive stammen, hat das Thema Elektromobilität auch für Merkes Relevanz. Durch den Wegfall des Verbrennungsmotors als Antrieb werden hier elektrisch motorisierte Nebenaggregate gebraucht. Sämtliche Pumpensysteme wie Luftkompressor und Servopumpe müssen mit energieoptimierten Spezial-elektromotoren ausgerüstet werden. Auch hier kommt Merkes ins Spiel. Für die Zukunft sieht Andreas Merkes viel Potenzial für sein kleines, erfolgreiches Team: „Die Anforderungen an Qualität und ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis werden nicht geringer. Da haben ‚Schnellboote‘ wie unser kleines Unternehmen einen klaren Vorteil, weil wir schnell und flexibel auf Kundenwünsche reagieren können.“ Und so geht er davon aus, dass sich auch der Umsatz, der 2022 9,8 Millionen Euro betrug, weiter steigern lässt.

Text: Liane Rapp

Foto: Leon Sinowenka

## KONTAKT

MERKES GmbH  
Holzkammer Weg 19  
42699 Solingen  
T. 0212 8807270  
info@merkes.de  
www.merkes.de



ANZEIGE

WIR LIEBEN  
KAFFEE



CHI Rösterei  
COFFEE

Friedrich-Ebert-Straße 40, Wuppertal

ANZEIGE



Ein Küchen-Concept-Store zum Verlieben

# DIE LEIDENSCHAFT UND DAS SCHÖNE

Von Backutensilien über Feinkost und Küchenhelfer bis hin zu Geschirr und Tischdeko: Das sorgfältig ausgesuchte Sortiment im Wuppertaler Bertha's begeistert Genießer und Hobbyköche.

Nach fünf Tagen war die Sache für Canan Kayaalp klar. „Ich wollte das Geschäft übernehmen und habe es einfach gemacht“, sagt die freundliche Unternehmerin mit einem Lachen, als könne sie es selbst noch nicht so recht glauben. Dabei schließt sie schon seit fast einem Jahr das Bertha's im Wuppertaler Luisenviertel als neue Inhaberin für Kundinnen und Kunden auf. Ihre Verbindung zu dem bunt bestückten Laden sei lange gewachsen: „Ich habe die ehemalige Betreiberin vor neun Jahren kennengelernt und fand das Geschäft immer besonders.“ Deshalb habe sie nicht lange gefackelt, als es während der Pandemie umzugsbedingt um eine Nachfolge ging. „Ich habe mich in den Laden verliebt“, bekennt Kayaalp. Im Bertha's könne sie ihre Koch- und Back-Leidenschaft in einem zusätzlichen Kontext ausleben und mit ihrer Kundschaft teilen.

## Alle Waren sind sorgfältig ausgesucht

Die gelernte Restaurantfach- und Reiseverkehrskauffrau zeigt ihre Passion unter anderem in der Hingabe, mit der sie die Waren für ihren 100 Quadratmeter großen Küchen-Concept-Store aussucht. Jedes Stück begutachtet sie sorgfältig bezüglich Herkunft, Qualität, Verarbeitung, Design, Haltbarkeit und Praktikabilität. „Ich habe alles, was hier ausliegt, selbst getestet. Es muss mich überzeugen. Und ich muss dazu etwas erzählen können“, sagt die Einzelhändlerin. Umfassende Beratung ist ihr Freude und Anliegen zugleich. Sie möchte, dass Kundschaft und Produkt

perfekt zusammenpassen. „Wenn Kundinnen zum Beispiel eine Backform kaufen, die sie an die nächsten Generationen weitergeben wollen, empfehle ich Gusseisen statt Alu. Beim Umgang damit gibt es einiges zu beachten, deshalb gebe ich entsprechende Tipps. Die Handhabung soll ja Freude machen.“ Auch Art, Häufigkeit, Umfeld des Wareneinsatzes seien wichtige Kaufkriterien.

## Inspiration bei Kaffee und Kuchen

Neben dem großen Enthusiasmus spricht die gelebte Ausgestaltung des Bertha's als Concept Store – im Gegensatz zu gängigen Metropolen ist diese Form in Wuppertal noch rar gesät – für Kayaalps Vergnügen am menschlichen Miteinander. Ihr Geschäft mutet wie eine weitläufige Wohnküche an. In Eingang und Hinterzimmer stehen Sitzmöglichkeiten bereit, wo die Kundschaft mit Kaffee und Köstlichkeiten verweilen kann. Beides bietet Kayaalp an ihrer Ladentheke an – und legt dabei, wie bei allen ihren Waren, Wert auf Regionalität, Nachhaltigkeit, Expertise und eigene Herstellung. Der handgeröstete Kaffee beispielsweise stammt vom Wuppertaler „Chi Coffee“, die Pralinen aus der Wuppertaler Manufaktur „Das Bernsteinzimmer“. Mini-Zimtschnecken, portugiesische Pastéis de Nata und Hafer-Cranberry-Kekse macht die Hobby-Bäckerin selbst. „Ich liebe es, in Rezeptbüchern zu forschen und Neues auszuprobieren“, sagt sie. „Und ich freue mich, wenn es im Bertha's lebendig zugeht.“ Insbesondere zum Wochenende lieben Besuchende Ambiente und Waren

bei Espresso, Cappuccino und süßer Versuchung auf sich wirken. „Die eine Hälfte kauft für sich selbst ein, die andere sucht ausgefallene Geschenke.“ In beiden Fällen ist Zeit von Vorteil: Aktuell bezieht Kayaalp Produkte von etwa 50 Herstellern, darunter Bialetti aus Italien, David Rio Chai aus San Francisco, Frohstoff aus Hamburg. „Ich verkaufe keine Massenware und wähle nur Hersteller mit persönlichem Service“, hebt Kayaalp hervor. Jedes einzelne Produkt hat etwas Besonderes. Womöglich regt es zum Ausprobieren neuer Dinge an, wie etwa ein Fässchen für hausgemachte Butter oder Schwarzwälder Messerschleifer. Es scheint, als greife die Begeisterung der Inhaberin auf ihr Klientel über: Wer das Bertha's verlässt, nimmt vielleicht nicht immer Ware mit – aber mit ziemlicher Sicherheit neue Inspiration.

Text: Tonia Sorrentino

Foto: Anna Schwartz

## KONTAKT

Bertha's Laden  
Sophienstr. 1  
42103 Wuppertal  
T. 0202 87023589  
c.kayaalp@wppt.de  
www.berthasladen.de

Öffnungszeiten  
Mi bis Fr 12–18 Uhr, Sa 11–14 Uhr



Hochwertiges Küchenzubehör und neue Inspirationen möchte Canan Kayaalp in ihrem Concept Store bieten.

Außergewöhnliche Reisen

# DIE URLAUBSEXPERTEN

Seit 40 Jahren schickt das Ehepaar Heckmann-Maier seine Kunden an die schönsten Orte der Welt. Individuelle Beratung und zuvorkommender Service werden in ihrem Reisebüro großgeschrieben.

Urlaubsträume wahr werden lassen und ausgefallene Wünsche erfüllen, das ist die Spezialität von Claudia Heckmann-Maier. Ob eine Hochzeit auf Mauritius oder Silvester auf der Queen Mary 2, für ihre Kunden organisiert sie am liebsten außergewöhnliche Reisen. Gemeinsam mit ihrem Ehemann Volker Maier betreibt sie das Reisebüro Heckmann in Remscheid, das in diesem Jahr sein 40-jähriges Bestehen feiert. „Ich liebe meinen Job und habe Spaß daran, individuelle Urlaubsvorstellungen umzusetzen“, betont die Reisekauffrau. „Das spüren auch die Kunden, die unseren persönlichen, maßgeschneiderten Service zu schätzen wissen.“ Es seien überwiegend Stammkunden, die schon seit vielen Jahren ihre Ferienpläne in die Hände des Ehepaars legten und ihrem Fachwissen vertrauten. Dazu zählen laut Claudia Heckmann-Maier auch Leute, die nicht mehr in der Stadt wohnen oder auf Empfehlung aus der Schweiz anrufen, um ihre Reise bei ihr zu buchen. Nur einmal habe sie eine böse Überraschung erlebt, nachdem sie eine umfangreiche Reise für einen langjährigen Kunden ausgearbeitet hatte. Er buchte alles wie geplant – allerdings nicht bei ihr, sondern im Internet.

**Urlaub von Anfang an**

„Für viele Kunden beginnt der Urlaub schon, wenn sie unseren Laden betreten“, erzählt Claudia Heckmann-Maier. Tatsächlich wecken paradiesische Strandmotive an sämtlichen Wänden des Reisebüros schnell das Fernweh und helfen dabei, den Alltag zu vergessen. Von der Kreuzfahrt bis zur Studienreise vermittelt das eingespielte Team alles, was der touristische Markt zu bieten hat. Da die beiden

mit ihrer freien Agentur nicht an einen einzelnen Veranstalter gebunden sind, können sie aus dem vollen Sortiment aller Anbieter schöpfen und faire Angebote präsentieren. Ein Vorteil, mit dem sich das Reisebüro in Hasten seit vier Jahrzehnten gegenüber den großen Ketten behauptet. „Wir verkaufen mit reinem Gewissen, weil wir frei in der Beratung sind und die Preise transparent kommunizieren“, erklärt die Reisespezialistin.

**Ich liebe meinen Job und habe Spaß daran, individuelle Urlaubsvorstellungen umzusetzen.**

Claudia Heckmann-Maier

**Leidenschaftlicher Unternehmergeist**

Claudia Heckmann-Maier habe schon früh gespürt, dass ihr die Welt einer klassischen Reiseagentur zu eng ist, erzählt sie. Nach ihrer Ausbildung zur Reisekauffrau beschloss die Remscheiderin, der Tätigkeit im Deutschen Reisebüro den Rücken zu kehren und etwas Eigenes auf die Beine zu stellen. 1983 eröffnete sie ein kleines Reisebüro in einem Ladenlokal unweit des heutigen Standortes. Drei Jahre später erfolgte der Umzug an die heutige Adresse, wo sie zunächst mit Hilfe ihrer Mutter das Geschäft betrieb. Nach zehn Jahren stieg dann auch ihr Ehemann mit in das florierende Unternehmen ein. Der Graveurm-eister gab dafür seine eigene Firma in Solingen auf, holte die Ausbildung als

Reiseverkehrskaufmann nach und wurde Geschäftsführer. Während seine Frau ihre vertrieblichen Stärken bei den Kunden einsetzt, hält er sich meistens im Hintergrund und kümmert sich um die administrativen Aufgaben.

**Nachwuchs- und Fachkräftemangel**

Bis zum Beginn der Pandemie beschäftigte das Ehepaar auch Angestellte. Doch in den Lockdowns wanderten viele Mitarbeitende in andere Branchen ab – und blieben. Dabei könnte das Reisebüro Heckmann die Verstärkung durch gute Fachkräfte mehr denn je gebrauchen. „Das Geschäft boomt, seit das Reisen wieder uneingeschränkt möglich ist“, berichtet Volker Maier. Insgesamt habe der Tourismus sich sehr gut erholt und profitiere nun von dem Nachholbedürfnis. Doch sowohl Veranstalter als auch die Reisebüros verspürten schmerzlich den zunehmenden Personalmangel. „Wir haben früher immer Auszubildende gehabt, aber heute gibt es kaum noch Menschen, die in diesem Beruf arbeiten möchten“, bedauert Claudia Heckmann-Maier. Geringe Verdienstmöglichkeiten, unattraktive Arbeitszeiten und das inzwischen unsichere Image der Branche schreckten viele Job-suchende ab.

Text: Claudia Kazner  
Foto: Stefan Fries

**KONTAKT**

Reisebüro Heckmann GmbH  
Claudia Heckmann-Maier  
und Volker Maier  
Hastener Str. 48 – 50  
42855 Remscheid  
T. 02191 81446  
info@reisebuero-heckmann.de  
www.reisebuero-heckmann.de



Die Branche boomt: Volker Maier und Claudia Heckmann-Maier haben gut zu tun im Reisebüro, seit Reisen wieder ohne Einschränkungen möglich sind.

ANZEIGE

**TAW.**

## Fachkräftemangel verhindert Wachstum!

Weiterbildung im Bergischen schafft Fachkräfte.  
**Seit 75 Jahren.**

taw.de





Oliver Haas und Hans-Robert Haas: Zwei Generationen und zwei Arten, Probleme zu lösen.

Maschinenbau und Paarcoaching

# HARTES METALL, WEICHE GEFÜHLE

Das Remscheider Unternehmen Haas Maschinenbau steht seit fast vier Jahrzehnten für technisch ausgeklügelte Lösungen zur Unterstützung der Bergischen Sägeindustrie. In den Abendstunden arbeitet Geschäftsführer Oliver Haas zusätzlich als Paarcoach.

Die Dimensionen sind beeindruckend. Mit der riesigen Kreissäge im vorderen Teil der Werkshalle lassen sich ganze Stahlträger durchtrennen. Damit das tonnenschwere Gerät diese Aufgabe zuverlässig erfüllen kann, muss es regelmäßig geschärft werden. Dafür hat das Unternehmen Haas eine Spezialmaschine entwickelt,

die passgenau jeden einzelnen Sägezahn nachschleift. Die Planung und Konstruktion solcher Prototypen sind die Spezialität des Remscheider Betriebs – und das seit fast vier Jahrzehnten. Für Gründer Hans-Robert Haas bleibt die Entwicklung der besonderen Maschinen seine Leidenschaft. „Das hält mich fit und gesund“,

erzählt der mittlerweile 82-Jährige. Das operative Geschäft und die Leitung des Unternehmens hat er aber schon vor längerer Zeit an seinen Sohn Oliver Haas abgegeben. Der 52-Jährige ist außerdem Spezialist für die elektronischen Komponenten und die Steuerungstechnik der Maschinen. Schon früh stieg er nach einer Ausbildung zum Industriemechaniker in den Betrieb des Vaters ein und hat das Unternehmen entscheidend mitgeprägt.

## Volle Auftragsbücher

Haas Maschinenbau ist auf seinem Gebiet nach wie vor führend. Mit einem festen Team von zehn Beschäftigten wird bei den ausgeklügelten Konstruktionen auf

**In beiden Bereichen geht es darum, ein Problembewusstsein zu schaffen.**

Oliver Haas

jedes Detail geachtet. Die Kunden wissen das zu schätzen. „Unsere Auftragsbücher sind voll“, erzählt Oliver Haas. Daran habe auch die Pandemie nichts geändert.

## Unkonventioneller Erweiterungszweig

Vor knapp zwei Jahren hat sich der Geschäftsführer einen Traum erfüllt und im Obergeschoss eigene Coachingräume eingerichtet. Während tagsüber in der Werkshalle harte Metalle verarbeitet werden, geht es während der Abendstunden im Stockwerk darüber um „weiche“ Gefühle. Dort empfängt Oliver Haas seine Klienten für Paar-, und Eheberatung sowie Einzelcoaching in gemütlich eingerichteten Räumen. Sein unkonventioneller Erweiterungszweig ist das Ergebnis eines langen Entwicklungsprozesses. „Ich habe schon immer gern kommuniziert und bin bis heute neugierig auf andere Menschen“, so der Coach im Nebenberuf.

## Von der eigenen Paartherapie zum Coach

Ausschlaggebend war seine eigene Paartherapie vor 15 Jahren. „Das war eine Initialzündung“, sagt Oliver Haas. Es folgte eine intensive Weiterbildung mit Fernstudium, Seminaren, Coachings und Supervisionen. Ab 2017 arbeitete Haas in einer Praxisgemeinschaft, drei Jahre später startete er das jetzige Coachingkonzept in eigenen Räumen. Seitdem fährt er mehrmals die Woche nach einem Zehnstundentag für eine kurze Ruhepause nach Hause. Dann geht es zurück in die Firma, wo in den Abendstunden das Coaching beginnt. Oliver Haas nimmt seine Tätigkeit und Verantwortung sehr ernst. „Wenn ich die Paare die Treppe hochkommen höre, steigt bei mir der Adrenalinpegel und die Freude auf die Arbeit“, berichtet er.

## Welten mit Gemeinsamkeiten

Die obere und die untere Welt sind für Oliver Haas keine Gegensätze. „In beiden Bereichen geht es darum, ein Problembewusstsein zu schaffen“, erläutert der Geschäftsführer. Wenn die Warnlampe an einer Maschine zu lange ignoriert werde, könne das zu schweren Schäden führen. Im übertragenen Sinn gelte das auch für eine Beziehung. „Die Paare streiten viel, resignieren oft und kommen sehr spät zu mir. Dann ist die Bewältigung von Krisen schwieriger“, so Haas. Anders als beim Maschinenbau seien beim Coaching keine schnellen Lösungen gefragt. „Es geht

darum, sich Zeit zu nehmen, um gemeinsam an einer liebevollen und wachsenden Zugewandtheit zu arbeiten“, erläutert der Experte. In den letzten Jahren sei die Not in den Beziehungen auch durch die Pandemie größer geworden. Fehlende Rückzugsorte aufgrund von Home-Office, aber auch Themen wie Überlastung, fehlende Kommunikation und eine gesunde Streitkultur seien für viele Paare eine Herausforderung.

Text: Eike Birkmeier  
Foto: Leon Sinowenka

## KONTAKT

### Haas Maschinenbau GmbH

Glockenstahlstr. 3  
42855 Remscheid  
T. 02191 82100  
F. 02191 83078  
info@Haas-Gmbh.com  
www.Haas-Gmbh.com

### Paarcoacher

Glockenstahlstr. 3  
42855 Remscheid  
T. 0177 2397955  
F. 02191 83078  
info@paarcoacher.com  
www.paarcoacher.com

ANZEIGE



deteringdesign.de

Design - Bau - Service  
**Immobilien  
mit System**

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

building excellence  
goldbeck.de

**GOLDBECK**

Außenwirtschaftstag 2023

# REALISTISCHER ANSATZ

Am 21. September findet der 12. Außenwirtschaftstag der NRW-IHKs in der Landeshauptstadt Düsseldorf statt. Mit dabei sein wird auch Botschafter Christoph Heusgen, Vorsitzender der Münchner Sicherheitskonferenz.

Herr Heusgen, weshalb wird es für Unternehmen immer wichtiger sich mit geopolitischen Fragestellungen auseinanderzusetzen?

Die Geopolitik hat immer stärkere Auswirkungen auf jedes einzelne international tätige Unternehmen. Die Zeiten, in denen Politik und Wirtschaft parallel nebeneinander herliefen, sind endgültig vorbei. Dabei gab es schon immer Wechselwirkungen. Denken Sie an die Wirtschaftssanktionen gegen Südafrika, die geholfen haben, das Apartheidregime zu Fall zu bringen; oder seit dem Anfang der 2000er Jahre die Sanktionen gegen den Iran. Hier verursachte die Geopolitik Einschränkungen auf das Wirtschaftshandeln. Umgekehrt erhoffte sich die Politik positive Auswirkungen durch zunehmende Wirtschaftstätigkeit, Stichwort: Handel ist Wandel. Dieses im Verhältnis zu Russland immer hoch gehaltene Prinzip hat am 24. Februar 2022 durch den Einmarsch Putins in die Ukraine sein krachendes Ende gefunden. Und immer deutlicher wird es, dass dieses Prinzip auch in Bezug auf China nicht trägt.

Mit welchem Szenario im Hinblick auf den weiteren Kriegsverlauf sollten Unternehmen aus Ihrer Sicht planen? Eine Rückkehr zu den „guten alten Zei-



Christoph Heusgen, Vorsitzender der Münchner Sicherheitskonferenz. Foto: MSC/Kuhlmann

ten“ wird es auf längere Zeit nicht geben. Mit dem von ihm begangenen Zivilisationsbruch und den von ihm zu verantwortenden Kriegsverbrechen hat Putin die Tür zu einem eskalierenden Verhältnis mit Westeuropa und den USA zugeschlagen. Selbst nach einem Waffenstillstand und einem Friedensschluss, von dem wir noch weit entfernt sind, wird es kein „Business as usual“ geben. Die Gefahr, dass Putin nach einer Konsolidierungsphase wieder zuschlägt, wäre viel zu hoch. Es wird in einem solchen Fall bei einem strikten Sanktionsregime bleiben. Nur nach dem Ende der Putindiktatur und einer grundlegenden Umorientierung Russlands kann es einen Neuanfang geben.

Das politische Verhältnis zu China ist zunehmend von Spannungen gekennzeichnet. Sind die bislang bekannten Eckpunkte einer möglichen China-Strategie angesichts der wirtschaftlichen Vernetzung mit und in Teilen vorhandenen Abhängigkeit von China nicht naiv? Die China-Strategie der Bundesregierung befindet sich noch in der Abstimmung. Unabhängig von dieser Strategie steht fest: China wird unberechenbarer. Mit der Konzentration der Macht auf die Kommunistische Partei und innerhalb der Partei auf Xi Jinping wird die Politik des Landes volatil. Wir haben es bei der Covid-Politik erlebt, wie Xi von heute auf morgen das Ruder um 180 Grad herumgerissen hat. So kann das auch in anderen Bereichen erfolgen, und so kann es auch deutschen Unternehmen dort gehen. Deswegen ist jedes Unternehmen gut beraten, seine Abhängigkeiten von China genau zu analysieren.

Bräuchte es eine Außenwirtschaftsstrategie, die insgesamt auf autokratische Systeme ausgerichtet ist? Reicht der Blick auf die eigenen Werte hierfür aus?

Ganz sicher nicht. Wir müssen zu einem realistischen Ansatz kommen. Eine Ausräumung autoritär regierter Staaten von unserem Außenwirtschaftshandeln würde zu einer gewaltigen Einschränkung unserer Unternehmen und massiven Wohlstandseinbußen für die Bürger führen. Gegenüber autoritären Staaten gilt, dass die Unternehmen sorgfältig analysieren müssen, wie sicher ihr Engagement ist. Gibt es so etwas wie eine unabhängige Justiz, die vor Willkür und Verstaatlichung schützt? Sie müssen – mit Hilfe der deutschen Botschaften und Außenhandelskammern – den Markt, die Lieferanten und die Kunden analysieren und die notwendigen Schlussfolgerungen ziehen.

Text: IHK Düsseldorf

Informationen zum Programm:  
[www.awt-nrw.de](http://www.awt-nrw.de)

## Weiterbildung voranbringen

Mitte April haben sich Walter Stefan Kirschsieper, Vorstand der TAW, Alexander Lampe, Geschäftsführer des Berufsbildungszentrums der Remscheider Metall- und Elektroindustrie (BZI), Andreas Völker, Geschäftsführer der IHK-Lehrwerkstatt mit IHK-Hauptgeschäftsführer Michael Wenge, IHK-Geschäftsführerin Aus- und Weiterbildung Carmen Bartl-Zorn und dem stellvertretenden Leiter Aus- und Weiterbildung Michael Ifland getroffen.

Im Mittelpunkt des Treffens standen die gesellschaftlichen Megatrends als Treiber des Wandels auf dem Bildungsmarkt sowie deren Relevanz für die Zukunft der Bildungseinrichtungen. Insbesondere werde sich das Lernen verändern. Es wird künftig individueller, digitaler und unterhaltsamer. Auf diese Veränderungen müsse reagiert werden, somit die Bildungsangebote entsprechend gestaltet sein. Übereinstimmend betonten alle Beteiligten, dass nur durch Bildung und Qualifizierung die Fachkräfte für die Zukunft gewonnen werden können.

Das Fehlen der Fachkräfte verhindere Wirtschaftswachstum und verringere den Wohlstand. Daher würden Lösungen zur Deckung

## Digitalisierung nachhaltig gestalten

Die Digitalisierung eröffnet Unternehmen viele Möglichkeiten, Ressourcen einzusparen. So können sowohl physische Ressourcen wie Papier als auch Arbeitszeit eingespart werden, da Prozesse effizienter und schlanker gestaltet werden können. Gleichzeitig wird die Digitalisierung aufgrund ihrer Ressourcenverbräuche auch kritisch gesehen, weswegen der Einsatz von Digitalisierung klug gestaltet werden sollte.

Wie dies geht, zeigen die Referenten der IHK-Veranstaltung „Digitalisierung.nachhaltig.gestalten“ am 24. Mai von 15 bis 17:30 Uhr in der Hauptgeschäftsstelle der IHK auf. Die Veranstaltung soll kleine und mittelständische Unternehmen sensibilisieren, wie die Digitalisierung beispielsweise in der Produktentwicklung nachhaltig eingesetzt oder IT im Unternehmen zukunftsfähig beschafft werden kann. Ein Best Practice zeigt auf, wie Ressourceneffizienz durch Digitalisierung erreicht werden kann. Im Anschluss haben die Teilnehmer Gelegenheit, sich auszutauschen um im Get-Together zu vernetzen.

Die Teilnahme an der Veranstaltung ist kostenfrei, eine Anmeldung hierzu jedoch erforderlich unter:  
<https://events.bergische.ihk.de/r/digitalisierungnachhaltiggestalten>



Michael Ifland (IHK), Walter Stefan Kirschsieper (TAW), Alexander Lampe (BZI), Carmen Bartl-Zorn (IHK), Andreas Völker (IHK-Lehrwerkstatt) und Michael Wenge (Hauptgeschäftsführer IHK, v.l.). Foto: Wolf Sondermann

des Fachkräftebedarfs gemeinsam mit Bergischen Unternehmen entwickelt. Im Rahmen einer Veranstaltungsreihe sollen erste Lösungsansätze zur Weiterbildung von Beschäftigten und deren Kosten- und Nutzenvorteile präsentiert werden. Das erste Unternehmer-Frühstück unter dem Motto Teilqualifikationen als Schlüssel zur Fachkräftesicherung wird am 13. Juni bei der Firma Knipex stattfinden. Weitere werden im Laufe des Jahres folgen.

## Bergische IHK trauert um Norbert Krienen

Die Bergische IHK trauert um Norbert Krienen. Der letzte Hauptgeschäftsführer der ehemals selbständigen Bergischen IHK zu Remscheid verstarb nach langer schwerer Krankheit am 19. April mit 86 Jahren. Der in Wuppertal geborene und in Remscheid-Lennep aufgewachsene Krienen stand bis 1977 an der Spitze der Remscheider IHK, zu der damals auch Radevormwald, Hückeswagen und Wermelskirchen gehörten. Nach der 1977 erfolgten Zusammenlegung der drei Kammern in Wuppertal, Solingen und Remscheid zur heutigen Bergischen IHK blieb er bis 1985 Kammermitarbeiter. Seine berufliche Laufbahn in der IHK-Organisation begann der Jurist 1966 als wissenschaftlicher Mitarbeiter in der damaligen IHK Wuppertal. Am 1. Oktober 1971 wechselte er dann zur Bergischen IHK in Remscheid.

Norbert Krienen war ehrenamtlich engagiert, beispielsweise als Vorsitzender des örtlichen Rotary-Clubs, des Tennisclubs Grün-Weiß Lennep und der Deutschen Olympischen Gesellschaft (Ortsgruppe Remscheid). Die IHK wird ihm ein ehrendes Andenken bewahren.



Norbert Krienen

ANZEIGE

### Nichts ist beständiger als der Wandel

Als 1923 in Eberfeld 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](http://www.offset-company.de)



seit 75 Jahren

## Jederzeit Sicherheit!

Alarmverfolgung    Revierstreife    Wachdienst

### Bergische Bewachungsgesellschaft

[www.BEWA.de](http://www.BEWA.de)    0212 / 2692-0





Die Verkehrsdezernenten der NRW-IHKs auf dem Dach des Wuppertaler Müllheizkraftwerks - wo zudem Wasserstoff produziert wird, mit dem Busse der WSW betankt werden. Foto: Wolf Sondermann

## Treffen der IHK-Verkehrsdezernenten

Die IHK-Verkehrsdezernenten aus ganz NRW haben sich Ende März in Wuppertal getroffen. Ein wichtiges Thema war dabei die Vorbereitung neuer „Verkehrspolitische Leitlinien“. Das Vorgängerpapier stammt aus dem Jahr 2015 und ist deshalb teilweise überholt. Beispielsweise hat sich der Zustand der Verkehrsinfrastruktur, insbesondere vieler Brückenbauwerke, seitdem deutlich verschlechtert.

Die dringende Forderung nach Planungsbeschleunigungen sowie der Priorisierung von Sanierungen und Ersatzneubauten von Brücken wird deshalb voraussichtlich im Mittelpunkt der neuen IHK-Forderungen stehen. Als Gast erläuterte Dr. Christoph

Kösters, Hauptgeschäftsführer des Verbandes Verkehrswirtschaft und Logistik NRW, die Situation des Transportgewerbes angesichts von Ukraine-Krieg und Fahrermangel. Da die Sitzung am ersten Tag in Räumen der Abfallwirtschaftsförderungsgesellschaft stattfand, konnten sich die IHK-Verkehrsexperten direkt vor Ort anschauen, wie die notwendige Energie- und Antriebswende aussehen kann.

Conrad Tschersich, Geschäftsführer der Abfallwirtschaftsgesellschaft AWG Wuppertal, erläuterte nicht nur die überregionale Bedeutung der AWG für die Müllentsorgung, sondern auch, wie in der Anlage aus Müll sauberer Wasserstoff für

die modernen Brennstoffzellenbusse der WSW hergestellt wird. Eine geführte Besichtigung der Anlage inklusive Elektrolyseur und Wasserstofftankstelle machte die Zusammenhänge und die technischen Herausforderungen sehr deutlich.

Am Ende des ersten Sitzungstages folgte dann noch ein Ortstermin am Elberfelder Ölberg. Vertreter der Initiative „Mobiler Ölberg“ sowie der Neuen Effizienz gGmbH erläuterten am Beispiel der Mobilstation am Schusterplatz das Konzept der innerstädtischen Mobilstationen, an denen verschiedene Verkehrsmittel wie Auto, Taxi, Carsharing, Bus und Rad verbunden werden.

## Jetzt anmelden für Bergische Expo

Seit dem 7. März können sich regionale Unternehmen zur Bergischen Expo anmelden. Viele große Arbeitgeber aus dem Bergischen Städtedreieck haben dies bereits getan. Die neue Großveranstaltung, die Anfang September im Zentrum Wuppertals stattfindet, soll die Sichtbarkeit des Wirtschaftsstandortes und der hier ansässigen Unternehmen erhöhen sowie die Lebensqualität der Region aufzeigen. „Es handelt sich um eine hochwertige Freiluftmesse mit attraktivem Rahmenprogramm. Es ist eine Leistungsschau, die den Unternehmen die Möglichkeit bietet, ihre Produkte und Dienstleistungen, aber auch Innovationen sowie die Unternehmenskultur zu präsentieren“, so Dr. Daria Stottrop von der Bergischen IHK. Die IHK freut sich über möglichst viele zeitnahe Anmeldungen, um frühzeitig abschätzen zu können, wie viele Unternehmen insgesamt dabei sein werden.

„Ich bin von dem Konzept überzeugt und habe mein Unternehmen bereits angemeldet. Ich würde mich sehr freuen, wenn sich noch viele andere bergische Betriebe für eine Teilnahme entscheiden würden“, betont Christian Muckenaupt, Inhaber des bekannten Wuppertaler Kabelherstellers Muckenaupt & Nusselt.

Die Bergische Expo wurde von der Bergischen IHK und der Elberfelder Händlervereinigung IG 1 initiiert und wird von der Wuppertal Marketing GmbH organisiert. Unterstützer sind unter anderem die Wirtschaftsförderungen der drei bergischen Großstädte, Unternehmensverbände und die Kreishandwerkerschaften im Städtedreieck.

**i** Anmeldung und weitere Informationen unter [www.bergische-expo.de](http://www.bergische-expo.de) oder bei Dr. Daria Stottrop, T. 0202 2490500, [d.stottrop@bergische.ihk.de](mailto:d.stottrop@bergische.ihk.de)

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, Müdigkeitwarner, u.v.m.

Monatliche Ford Business Lease-Rate

**€ 399,- netto** <sup>1,2</sup> (**€ 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](http://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); CO<sub>2</sub>-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](http://www.jungmann-vonzumhoff.de)

Beispielfoto von Fahrzeugen der Baureihe. Die Leistungsmerkmale der abgebildeten Fahrzeuge sind nicht Bestandteil der Angebote. <sup>1</sup> 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. <sup>2</sup> 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

Produkte aus Wellpappe

Paletten, Kisten Boxen

Schaumstoff

Klein- und Leichtverpackungen

# DIEFENBACH

alles zum Verpacken !

www.diefenbach-verpackungen.de

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

Packpapiere und Folien

Füll- und Polstermaterialien

Zubehör

Sonderanfertigungen

ANZEIGE

Zu Ihrer eigenen Sicherheit

www.wegogmbh.de

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

Notdienst 0212 / 88 07 30-48

## Auszubildende der Heyco-Werk Heynen GmbH & Co. KG gewinnen den Wettbewerb „Energie-Scouts“



Schon in der Ausbildung befassen sich diese Teams mit dem Thema Energie-Effizienz: Die Teilnehmer der „Energie-Scouts“ und die Juroren bei der Abschlussveranstaltung in der Bergischen IHK. Foto: Günter Lintl

Das Azubi-Team der Heyco-Werk Heynen GmbH & Co. KG aus Remscheid hat den diesjährigen „Energie-Scouts“-Wettbewerb gewonnen. Das Team konnte auf der Abschlussveranstaltung am 19. April in der Bergischen IHK eine Fachjury von ihrem Konzept überzeugen. Insbesondere wurde die systematische und strukturierte Herangehensweise sowie eine solide Wirtschaftlichkeitsberechnung des Siegerkonzepts gelobt.

Das Projekt „Energie-Scouts“ wird von der IHK-Organisation im Rahmen des Unternehmensnetzwerks Klimaschutz als Qualifizierungsmaßnahme für Auszubildende angeboten. Die Auszubildenden lernen dabei, in ihren Ausbildungsbetrieben dazu beizutragen, Energieeinsparpotenziale zu erkennen, zu dokumentieren und Verbesserungen anzulegen.

Neben dem Siegerteam aus Remscheid hatten noch die Azubis aus drei Wuppertaler Unternehmen teilgenommen: Stadtparkasse Wuppertal, Stahlwille Eduard Wille GmbH & Co. KG und K.A. Schmersal GmbH & Co. KG. Die beteiligten Azubis wurden zunächst in drei Workshops weitergebildet. Die Themen reichten dabei von Grundfragen der Energie- und Ressourceneffizienz über Wirtschaftlichkeitsberechnungen und praktische Messmethoden bis zum Projektplanungs- und Präsentationstraining. So geschult machten sich die Auszubildenden dann auf Projektsuche in ihren Ausbildungsunternehmen und erarbeiteten konkrete Vorschläge zur Verbesserung der Energie- und Ressourceneffizienz, die zum Teil direkt umgesetzt werden konnten.

Die Bergische IHK hat den Wettbewerb gemeinsam mit den Partnern von NRW Energy4Climate, der Neuen Effizienz gGmbH und der Effizienz Agentur NRW jetzt zum dritten Mal veranstaltet. Alle Partner waren auch in der Fachjury vertreten.

Eine Fortführung des Wettbewerbs Energie-Scouts ist für den Herbst des Jahres 2023 geplant. Interessierte Unternehmen können sich ab sofort bei der Bergischen IHK (Martina Faseler m.faseler@bergische.ihk.de, T. 0202 24 90 310) informieren und anmelden. Die Kapazitäten sind begrenzt, es gilt die Reihenfolge der Anmeldungen.

ANZEIGE

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

## Bezirksausschuss Remscheid begrüßt neue Outlet-Pläne

Nach einer ausführlichen Diskussion haben die Mitglieder des IHK-Bezirksausschusses Remscheid bei der letzten Sitzung mit großer Mehrheit beschlossen, das Projekt eines neuen Outletcenters „wohlwollend zu begleiten“. Zuvor hatte Oberbürgermeister Burkhard Mast-Weisz dem Unternahmergremium die neuen Konzeptideen vorgestellt. „Wir sind überzeugt davon, dass ein solches Outlet den Standort entscheidend voranbringen kann“, so IHK-Vizepräsident Dr. Roman Diederichs, unter dessen Leitung der Ausschuss bei der EWR GmbH zusammenkam.

Klaus Günther-Blombach, Geschäftsbereichsleiter Vertrieb der EWR GmbH, informierte den Ausschuss danach über die Lage auf dem Gasmarkt. Der relativ milde Winter und die Einsparungen von Unternehmen und Privathaushalten hätten zu einer derzeit guten Gasversorgung geführt. Eine Prognose für den nächsten Winter, insbesondere zur Gaspreisentwicklung sei jedoch schwierig, da zu viele Faktoren in die Preisentwicklung einfließen, die noch nicht vorhersagbar seien.

Jutta Velte, Stadt Remscheid, berichtete außerdem über die in Kürze erweiterten Fördermöglichkeiten zur Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur (GRW). Sie stehe den Unternehmen auch als Ansprechpartnerin für konkrete Anfragen zu Förderbedingungen und -möglichkeiten zur Verfügung. IHK-Geschäftsbereichsleiterin Dr. Daria Stottrop informierte abschließend über den Sachstand zur Bergische Expo, zu der sich bereits zahlreiche Unternehmen aus dem Städtedreieck angemeldet haben.



Remscheids Oberbürgermeister Burkhard Mast-Weisz war zu Gast beim IHK-Bezirksausschuss Remscheid, bei dem auch ein neues Outletcenter Thema war. Foto: Stefan Fries

ANZEIGE

**BERGISCHE KARTONAGENFABRIK**  
**Fredy Maurer**

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

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

☎ (0212) 311131  
 Fax (0212) 316302

ÜBER 60 JAHRE

bergische WIRTSCHAFT



„Wachstum braucht Zeit.  
Wir messen sie in Holz.“

Fördern, was NRW bewegt.

Moritz Blees, Matthias Köppe und Adrian Roepe, Gründer von Kerbholz, designen preisgekrönte Uhren und Sonnenbrillen aus Holz. Damit sie auch ihr Unternehmen ganz natürlich weiterentwickeln können, hat sie die NRW.BANK mit dem Programm NRW.BANK.Innovative Unternehmen unterstützt.

Die ganze Geschichte unter: [nrwbank.de/kerbholz](http://nrwbank.de/kerbholz)



**NRW.BANK**  
Wir fördern Ideen<sup>43</sup>

## Junior Uni und Uni zu Gast bei IHK-Vollversammlung



Die Vollversammlung der Bergischen IHK hat kürzlich zum ersten Mal seit drei Jahren unter der Leitung von IHK-Präsident Henner Pasch wieder ausschließlich in Präsenz getagt. Dabei hatte das Wirtschaftsparlament mehrere prominente Gäste in seinen Reihen. Der Bildungsstandort Bergisches Städtedreieck wurde repräsentiert durch die Chefinnen der Junior Uni für das Bergische Land gGmbH Dr. Annika Spathmann und Dr. Ariane Staab. Die neue Rektorin der Bergischen Universität Prof. Dr. Birgitta Wolff war ebenfalls im Unternehmerparlament zu Gast.

Alle drei demonstrierten den Mitgliedern der Vollversammlung die Situation und die Perspektiven dieser Bildungseinrichtungen. Die Junior Uni ist trotz einiger Nachahmer in Deutschland immer noch eine einzigartige Einrichtung zur Förderung von Kindern und Jugendlichen von vier bis 20 Jahren.

Die Bergische Universität ist in den letzten Jahren erheblich gewachsen und trägt sehr positiv zur Entwicklung des Wirtschaftsstandortes Bergisches Städtedreieck bei. Die Unternehmerinnen und Unternehmer diskutierten mit den Chefinnen der beiden Institutionen eingehend über Details der Zusammenarbeit zwischen Wirtschaft und Wissenschaft sowie über den Transfer des Know-hows direkt in die Unternehmen. Zuletzt wurde die Kooperationsvereinbarung zwischen Uni und IHK aktualisiert und verlängert.



Prof. Dr. Birgitta Wolff, die Rektorin der Bergischen Universität (neben IHK-Vizepräsidentinnen Christina Kaut-Antos und Katrin Becker, oben, v.l.) war ebenso zu Gast wie die Junior-Uni-Geschäftsführerinnen Dr. Annika Spathmann und Dr. Ariane Staab (unten, v.l.). Fotos: Stefan Fries

## Vermittlungstag am 5. Juni in Remscheid

Die Besetzung freier Ausbildungsstellen wird im Bergischen Städtedreieck immer schwieriger. Daher wird die IHK bei der Besetzung der noch freien Ausbildungsplätze unterstützen, indem sie hilft, Ausbildungsbetriebe und Bewerber zusammenzubringen. Damit bietet die IHK den Unternehmen die Möglichkeit, ihre potenziellen Bewerber direkt kennenzulernen.

In Remscheid findet der Vermittlungstag anlässlich des Tages der Ausbildung am 5. Juni, von 14 bis 16 Uhr, in der Albert-Einstein-Schule, Brüderstr. 6-8, statt. Die Bergische IHK Wuppertal-Solingen-

Remscheid lädt gemeinsam mit der Agentur für Arbeit, den Jobcentern und den Kreis-Handwerkerschaften zu diesen Aktionstagen ein. Eine Anmeldung ist erforderlich unter: <https://events.bergische.ihk.de/r/tagderausbildungchanceremscheid>.

Die Agentur für Arbeit sowie die Jobcenter werden all die Jugendlichen, die noch einen Ausbildungsplatz suchen, einladen. Außerdem hilft bei der Besetzung Ihrer noch freien Ausbildungsplätze die IHK-Beraterin der „Passgenauen Besetzung von Ausbildungsplätzen“, Christine Köhler, T. 0202 2490833 gerne weiter.

### KONJUNKTURELLE ENTWICKLUNG APRIL 2023

| Industriedaten <sup>1</sup>                   | Stadt Wuppertal | Stadt Solingen | Stadt Remscheid | IHK   | NRW   |
|---|-----------------|----------------|-----------------|-------|-------|
| <b>Industrie-Umsatz</b> (Änderungsraten in %) |                 |                |                 |       |       |
| Jan. - Feb. '23 geg. Jan. - Feb. '22          | + 9,7           | + 1,4          | + 13,2          | + 9,5 | + 7,9 |
| Feb. '23 geg. Feb. '22                        | + 10,2          | + 0,2          | + 9,0           | + 7,7 | + 4,8 |

| <b>Exportumsatz der Industrie</b> (Änderungsraten in %) |       |      |        |       |       |
|---|-------|------|--------|-------|-------|
| Jan. - Feb. '23 geg. Jan. - Feb. '22                    | + 9,3 | -0,8 | + 10,0 | + 7,7 | + 8,1 |
| Exportquote Feb. '23                                    | 59,0  | 49,5 | 55,5   | 55,7  | 46,5  |

| <b>Entwicklung der Industriezweige im IHK-Bezirk</b> (Änderungsraten in %) |        |  |                      |        |  |
|--|--------|--|----------------------|--------|--|
| Jan. - Feb. '23 geg. Jan. - Feb. '22                                       |        |  |                      |        |  |
| a) Herstellung von Metallerezeugnissen:                                    | + 11,1 |  | e) Chemieindustrie:  | -5,4   |  |
| b) Elektroindustrie  | + 35,6 |  | f) Metallherzeugung: | -34,2  |  |
| c) Maschinenbau  | -10,2  |  | g) Fahrzeugbau:      | + 10,6 |  |
| d) Kunststoffindustrie:  | + 5,8  |  | h) Nahrungsmittel:   | + 18,3 |  |

| Arbeitsmarktdaten                                    | Stadt Wuppertal | Stadt Solingen | Stadt Remscheid | IHK    | NRW    |
|--|-----------------|----------------|-----------------|--------|--------|
| <b>Arbeitslosenquote<sup>2</sup> März '23</b> (in %) |                 |                |                 |        |        |
| März '23   | 8,4             | 8,5            | 9,0             | 7,5    |        |
| Arbeitslose, Änderung                                |                 |                |                 |        |        |
| März '23 geg. Vorjahresmonat (in %)                  | + 11,8          | + 6,1          | + 5,6           | + 9,4  | + 7,9  |
| darunter: Männer                                     | + 7,7           | + 1,6          | + 5,1           | + 5,8  | + 6,1  |
| Frauen   | + 16,9          | + 11,6         | + 6,2           | + 13,9 | + 10,1 |
| März '23 geg. Vormonat                               |                 |                |                 |        |        |
| darunter: Männer                                     | + 0,9           | + 1,9          | -0,7            | + 0,9  | -0,1   |
| Frauen   | + 1,7           | + 3,0          | + 1,1           | + 1,9  | ± 0,0  |

| <b>Verbraucherpreisindex für NRW</b>       |      |
|--|------|
| März 2023 gegenüber Vorjahresmonat (in %): | +6,9 |

Die Daten sind nicht preisbereinigt; ohne Berücksichtigung von Energie waren die Erzeugerpreise im Februar 2023 um 10,2 % höher als im Vorjahresmonat.

<sup>1</sup>Vorläufige Angaben; Daten beziehen sich auf Industriebetriebe mit mindestens 50 Beschäftigten; <sup>2</sup>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.

### GEWERBLICHE INSOLVENZEN IM KAMMERBEZIRK

Über die Vermögen folgender Unternehmen wurden Insolvenzverfahren eröffnet:

13.03.2023 **Daniel Backhoff**, Adalbert-Stifter-Weg 45, 42109 Wuppertal. Stemmen und Schlitzen, Abbrucharbeiten, Trockenbau, Raumausstatterhandwerk, Fliesen-, Platten-, Mosaiklegerhandwerk, Bodenleger, Parkettleger, Einbau von genormten Baufertigteilen, Küchenmontage, Holz- und Bautenschutz, Terrassenbau. Insolvenzverwalter Rechtsanwalt Dr. Jens Schmidt, Wuppertal.

31.03.2023 **Ngongang Dalida Asigkyong**, Sternenberg 50, 42279 Wuppertal. Einzelhandel in Bekleidung, Accessoires, Schuhen und Textilien (online-shop). Insolvenzverwalterin Rechtsanwältin Dominique Schulz, Wuppertal.

Informationen über gewerbliche und private Insolvenzen in Nordrhein-Westfalen können im Internet abgerufen werden. Das Justizministerium des Landes NRW veröffentlicht unter der Internet-Adresse [www.insolvenzenbekanntmachungen.de](http://www.insolvenzenbekanntmachungen.de) zeitnah aktuelle Insolvenzverfahren.

### JUBILÄUM

**100 Jahre**  
Bernhard Grunau  
Markt 16  
42853 Remscheid

**175 Jahre**  
Carl Röntgen GmbH  
Hammesberger Str. 11  
42855 Remscheid

### BEKANNTMACHUNG

#### Änderungen im Verzeichnis der Sachverständigen

Wuppertal. Die öffentliche Bestellung und Vereidigung des nachstehenden von der IHK vereidigten Sachverständigen wurde verlängert:

Dipl.-Ing. Hans-Henning Harz, Wuppertal, Sachgebiet: Straßenverkehrsunfälle, bis 06.04.2027.

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

Fing beim Radio an und macht heute Podcasts für Unternehmen: Frederike Föllmer.

Podcasts

# INFOS AUF DIE OHREN

Das allgemeine Interesse an Podcast-Angeboten macht diese auch für die Wirtschaft interessant. Das sagen Podcast-Macherinnen und -Macher aus der Region.



Interessantes für die Ohren zu erschaffen, das ist – in aller Kürze – die Jobbeschreibung von Frederike Föllmer. Die gelernte Kommunikationswissenschaftlerin fing während des Studiums an, beim Radio zu arbeiten. Sie entwickelte eine Leidenschaft für das Medium, dem sie bis heute treu geblieben ist.

### Podcast als zweites Standbein

Als freie Reporterin ist sie unter anderem für den WDR mit Mikro und Aufnahmegerät unterwegs. Zusammen mit dem Unternehmer Tobias Dehler hat sie in den vergangenen Jahren ein zweites Standbein geschaffen, das ebenfalls übers Hören funktioniert. Unter dem Namen Podpod produzieren die beiden Selbstständigen aus Wuppertal Podcasts für Unternehmen. „Handwerklich liegen Radio und Podcast nicht weit auseinander“, sagt Frederike Föllmer. „Bei den Formaten gibt es allerdings erhebliche Unterschiede.“ Schon der Zeitfaktor ist einer. Wenn es nicht gerade um aufwändige Features im öffentlich-rechtlichen Rundfunk geht, ist die Länge für Wortbeiträge im Radio in aller Regel auf etwa zwei Minuten begrenzt. „In der Podcast-Welt gibt es dagegen erfolgreiche Formate, die mehrere Stunden dauern.“ Heißt: Es gibt vergleichsweise wenig Regeln in dieser Branche. Man ist freier in der Ausgestaltung.

Einen Leitsatz sollte man gleichwohl nie vergessen: „Labern ist kein Content“, fasst es die Fachfrau zusammen. So bringt es also nichts, einfach nur auf „Aufnahme“ zu drücken und mühsam ein Gespräch über irgendein Thema in Gang zu halten. Es brauche schon eine gewisse Vorbereitung und gegebenenfalls auch eine Moderation. „Wir überlegen zusammen mit unserem Kunden, über was oder wen er informieren möchte und wer genau die Zielgruppe ist.“ Podpod ist unter anderem für Verwaltungen, Verlage und Kreditinstitute tätig. Den Schwerpunkt in der Kundenkarte bilden Mittelständler in der Region, doch geographische Nähe ist dank

moderner Technik nicht zwingend erforderlich. Einer ihrer Auftraggeber sitzt beispielsweise in Stuttgart. Die Formate sind ganz unterschiedlich. Mal scheint ein Interview die beste Lösung, mal eine Art Hörspiel. Für einen großen Konzern hat Podpod historische Rückblicke von fünf bis sechs Minuten Länge produziert. „Es braucht eine Struktur, eine Dramaturgie. Am Ende geht es immer ums Storytelling“, sagt Frederike Föllmer. Jedes Unternehmen habe viel Spannendes zu berichten und immer mehr wollten diese Inhalte auch über das Medium Podcast transportieren.

**Labern ist kein Content – ein Podcast braucht Vorbereitung.**

Frederike Föllmer

### Podcasts sind beliebtestes Medienformat

Der Audio-Erfolg ist beeindruckend. Wie der Digitalverband Bitkom im vergangenen Sommer auf Basis einer repräsentativen Befragung mitteilte, hören 43 Prozent der Deutschen Podcasts. Im Vorjahr, also 2021, waren es noch 38 Prozent gewesen. Unter den Jüngeren zwischen 16 und 29 Jahren lauscht sogar mehr als die Hälfte (56 Prozent) den Angeboten. Jeweils ein Fünftel der Hörerinnen und Hörer drückt täglich (19 Prozent) bzw. wöchentlich (20 Prozent) die Play-Taste. Drei Viertel der Nutzerinnen und -Nutzer hören lieber Podcasts als zu lesen. Einem Drittel sind Podcasts von allen Medienformaten am liebsten. Der Vorteil: Ähnlich wie Radio funktionieren sie auch nebenbei. Und viele hören Podcasts unterwegs: im Auto (39 Prozent), in Bus, Bahn und anderen öffentlichen Verkehrsmitteln (24 Prozent), auf dem Rad (10 Prozent) oder beim Spaziergang (4 Prozent). Ein besonderes Phänomen: 34 Prozent hören Podcasts zum Einschlafen.

Das hohe Interesse macht die Sendungen im Netz auch für Unternehmen interessant. Zu den Firmen aus der Region mit Podcast-Erfahrung gehört die Organisationsberatung Praxisfeld in Remscheid-Lennep. Das Format nennt sich „anti-intuitiv – der Podcast für systemisches Denken in der Wirtschaft“. Die erste Folge erschien im September 2019. Seitdem wurden 21 weitere Folgen veröffentlicht. Der Impuls kam von Geschäftsführer Holger Schlichting – selbst Podcasthörer seinerzeit zu Gast bei bergisch.io, der Plattform zur digitalen Transformation im Bergischen Land. „Die Macher dieses Podcasts haben uns am Anfang bei unserem Podcast unterstützt“, erzählt Praxisfeld-Prokurist David Agert.

„Unser Ziel ist es, anschaulich und nachvollziehbar darzustellen, wie die fachlich oft zunächst abstrakt erscheinenden Grundlagen aus der Systemtheorie unsere Arbeit mit Kunden aus Wirtschaft und Sozialwirtschaft prägen und wirksam machen. Wir teilen sehr offen unsere Gedankenwelt und ermöglichen tiefe Einblicke.“ Zielgruppe sind Interessenten und Kunden, die Lust haben, sich intensiver mit den Themen zu beschäftigen und vielleicht auch Lust bekommen, so zu arbeiten. „Es ist für uns also durchaus ein Instrument der Kundengewinnung und vor allem aber auch der Kundenbindung, weil sich eine gemeinsame fachliche Basis entwickelt.“ Außerdem sind alle Folgen auch als „Lehrmittel“ für die Weiterbildungsangebote zu nutzen.



David Agert vermittelt Grundlagen der Systemtheorie per Podcast.

ANZEIGE

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

Weil jeder Mandant für uns besonders ist.

**Sechs zuverlässige Partner und ein starkes Team.**



Torsten Nixdorf bringt auch fachliche Themen unterhaltsam rüber.

**Bevor es an die Umsetzung geht, sollten die Ziele geklärt werden.**

Torsten Nixdorf

Für die Themenfindung gibt es kein vorgegebenes Schema. „Wir schauen gemeinsam, was uns gerade beschäftigt, wozu wir es strategisch und inhaltlich sinnvoll finden, etwas zu sagen.“ Manchmal sei das eine Sache von 30 Sekunden, manchmal werde es auch noch mal ein paar Tage abgewogen. „Es geht ja immer um Themen, die uns und unsere Kunden gemeinsam beschäftigen und in die wir uns nicht völlig neu reindenken müssen.“ Holger Schlichting erstellt meist vorher eine Mindmap mit möglichen Themenblöcken zum Oberthema, die ein wenig Orientierung geben soll. „Dann reden Holger und ich aber tatsächlich ohne Regieplan einfach drauflos, zusammen mit Martin Mayer von der Remscheider Agentur SGP, der einerseits mitredet, andererseits auch ein wenig strukturiert, falls wir mal im Fachlichen versinken oder das Thema zu sehr verlassen.“ Hin und wieder stößt ein Gast zur Dreierunde.

#### Laptop und Mikro als Grundlage

Was sind die technischen Voraussetzungen für einen Podcaster oder eine Podcasterin? „Im Grunde braucht man nur einen Laptop oder PC und ein Mikrofon, das per USB-Schnittstelle angeschlossen wird“, erklärt Torsten Nixdorf. „Dann kann man in einem schallarmen Raum mit seinem Podcast starten.“ Unter dem Namen Podmaster bieten Torsten Nixdorf und sein Team von Remscheid aus Dienstleistungen rund um dieses Thema an. Vor acht Jahren kam zum Hörfunk das Podcasten dazu, damals rief ihn ein befreundeter Geschäftspartner an: „Hey, Torsten, du machst doch auch Radio, oder?“ Nun ging es darum, einen Podcast zu einem Business-Thema zu erstellen. „Um es kurz zu machen: Ich bin hingefahren, wir haben alles besprochen, ich habe ein Setup aufgesetzt und ein Konzept erstellt. Demzufolge musste der Podcast genau das

bringen, was der Auftraggeber wollte: Sichtbarkeit, Reichweite und zudem eine gewisse Authentizität für den Hörer oder beim Kunden.“

#### Partner sorgen für Sichtbarkeit in den Sozialen Medien

Sein Geschäftsmodell nennt Torsten Nixdorf „Basisarbeit“. „Als Podmaster beschränke ich mich auf die Konzeptionierung und Produktion: Wie wollen wir den Podcast gestalten? Welche Ziele setzen wir uns?“ Das müsse geklärt werden, ehe es im zweiten Schritt an die Umsetzung in die Praxis gehe. „Wie wird aus den Plänen ein Podcast mit mehreren Folgen? Wie sind die Themen aufgebaut?“ Partner helfen dabei, für Sichtbarkeit in den Sozialen Medien zu sorgen. Denn der Podcast muss aktiv gesucht und angeklickt werden – ohne Hinweise und Werbung geht viel Aufmerksamkeit verloren.

Doch auch wenn die Zuhörerschaft einmal erreicht ist, heißt das nicht, dass sie am Ball bleibt. Daher sei es wichtig, einen optimalen Mix aus Information und Unterhaltung zu finden. „Dann hat man eine gute Podcast-Folge. Sie ist fachlich kompetent, lässt die Inhalte aber nicht steif, trocken und monoton klingen. Das ist exakt der Punkt, auf den ich bei meinen Produktionen für mich und meine Kunden achte.“ Laut Torsten Nixdorf ist es im Falle von Podcast-Serien erwiesen, dass die Mehrzahl der Hörerinnen und Hörer, die mittendrin eingestiegen sind, auch die Folgen davor hören. Er selbst rät immer zu einer Prolog-Folge, „die nennen wir ganz gerne die Null-Folge“. In dieser Start-Sendung stellt sich der Podcast-Host vor, erklärt seine Motivation – „und sagt den Hörerinnen und Hörern, was sie davon haben, wenn sie diesen Podcast verfolgen“.

Text: Daniel Boss

Fotos: Wolf Sondermann



**HARTMANN  
DAHLMANNS  
JANSEN**

*„Frühzeitige Beratung hilft, überflüssige Prozesse zu vermeiden und unvermeidbare zu gewinnen.“*

Ralph Robert Dahlmanns  
Fachanwalt für Bau- und  
Architektenrecht

Immobilienkauf ist Vertrauenssache. Gut, wenn Sie dabei kompetent beraten und begleitet werden. Unser Team aus Fachanwälten, Sachverständigen, Architekten und Ingenieuren sorgt für einen entspannten und reibungslosen Prozessablauf vom Kauf über die Vertragsgestaltung bis hin zur Übergabe.

**RECHTSANWÄLTE**  
PartGmbH

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

[www.hd-anwalt.de](http://www.hd-anwalt.de)

Speedklettern

# LAUFEN IN DER VERTIKALEN

Franziska Ritter ist eine der schnellsten Frauen im Speedklettern. Das große Ziel der 20-jährigen Wuppertalerin: Olympia 2024 in Paris. Dafür muss sie in diesem Jahr noch einige Wettkämpfe bestehen, unter anderem in Asien und Nordamerika.

Welche wichtigen Termine stehen für Sie aktuell an?

In diesem Jahr sind das unter anderem Weltcup-Termine in Asien und Nordamerika sowie die WM in Bern. Von Ende April bis Ende Mai zum Beispiel bin ich durchgängig unterwegs, um mich bestmöglich für die Olympischen Spiele zu qualifizieren.

Name: Franziska (Franzi) Ritter  
Beruf: Sport-Zeitsoldatin/Studentin der Bergischen Universität Wuppertal  
Im Bergischen seit: ihrer Geburt im April 2003 in Wuppertal

Sie sind mehrfache Deutsche Meisterin im Speedklettern, haben das große Ziel Olympia 2024 in Paris, was tun Sie dafür?

Ich trainiere täglich, im Winter meist zweimal, vormittags und nachmittags, sowohl an der Speedwand als auch im Kraftraum. Dazu kommt viel Leichtathletik, um Schnelligkeit und Ausdauer zu verbessern. Wir trainieren seit 2022 mit gut zehn Leuten, Frauen und Männern, gemeinsam in Düsseldorf für die Olympischen Spiele, es sind aber auch andere Leistungssportler dabei, und auch ukrainische Sportler und Sportlerinnen, die sich in ihrem eigenen Land ja derzeit nicht gut auf die Wettkämpfe vorbereiten können.

Ihre Arbeitswoche wird durch einen engen Trainingsplan bestimmt. Dennoch studieren Sie parallel an der Bergischen Uni Verkehrswirtschaftsingenieurwesen, wie schaffen Sie das?

Am Ende wahrscheinlich mit viel Disziplin. Ich bin jetzt im vierten Semester, werde es aber vermutlich nicht in der Regelstudienzeit schaffen, denke ich. Mein Ziel ist, später einen interessanten Job im Bereich der Planung von Verkehrsinfrastruktur zu bekommen, schließlich ist die Mobilität eines der großen Zukunfts-Themen, die uns alle betreffen.

Sie haben als Achtjährige an Ihrem ersten Kids-Cup teilgenommen, liegt das Speedklettern/ Bouldern in der Familie? Wie kam es dazu, dass Sie diesen Sport zu Ihrem gemacht haben?

Tatsächlich hat sich ursprünglich vor allem mein acht Jahre älterer Bruder fürs Bouldern und Klettern interessiert. Anfangs sind unsere Eltern mit uns immer in die Berge zum Klettern in den Urlaub gefahren. Als es dann das Kletterzentrum Wupperwände gab, fing er dort an zu trainieren und ich durfte oft mit. So wie es mir erzählt wurde, habe ich dann schon als Dreijährige Spaß daran gehabt, genau wie er möglichst schnell die Wände hochzuklettern. Naja, und dann wurde ich eben von Jahr zu Jahr besser und schneller.

Bis Sie schließlich im Olympiakader gelandet sind ...

Ja, das war eine aufregende Reise bis hierher. Anfangs habe ich neben der Schule mit unserer Wettkampfgruppe in Wuppertal trainiert, weil hier auch ein Landesstützpunkt war, jetzt findet das Training in Düsseldorf statt, weil wir dort noch deutlich bessere Möglichkeiten haben.

Sie wohnen ja nach wie vor in Wuppertal, was gefällt Ihnen im Bergischen besonders gut?

Vor allem, dass ich rausgehe und direkt im Grünen bin. Das hilft mir dabei, schnell abschalten zu können. Ich könnte mir nicht vorstellen, mitten in der Stadt zu leben. Ausdauertraining ist nicht meine Lieblingsbeschäftigung, aber auch das kann ich direkt bei uns vor der Haustüre – Joggen im Wald. Das habe ich vor allem im Lockdown zu schätzen gelernt.

Ihr Geheimtipp im Bergischen?

Das Kletterzentrum Wupperwände kann ich auf jeden Fall empfehlen, sowohl für Familien als auch für Sportler, die das Klettern oder Bouldern mal ausprobieren wollen. Und, klar, als Studentin in Wuppertal, bin ich natürlich gern im Luisenviertel unterwegs. So was wie ein Lieblings-Restaurant habe ich aber nicht.

Das Gespräch führte Liane Rapp.  
Foto: Wolf Sondermann

Fast keine klettert schneller als sie: Franziska Ritter will bei Olympia antreten.

Rund 250.000 Euro und sehr viel ehrenamtliches Engagement sind in die Sanierung des etwa acht Meter hohen Tropenhauses geflossen. Das unter Denkmalschutz stehende Gebäude präsentiert auf einer Fläche von 143 Quadratmetern verschiedene Pflanzenarten, wozu beispielsweise Wilder Reis, Paradiesvogelblumen oder Dattelpalmen gehören.

„Dank der Sanierung ist der Energiebedarf des Hauses um etwa 30 Prozent gesunken“, erklärt Matthias Nitsche, stellvertretender Vorsitzender und Pressesprecher der Stiftung Botanischer Garten Solingen. Verbaut wurden nicht nur eine wärmedämmende Verglasung, sondern auch ein Klimacomputer, wie Nitsche ausführt: „Dank des Klimacomputers erfolgt die Steuerung nicht mehr händisch vor Ort, sondern digital, automatisiert und gar per Fernwartung. Das spart Energie und vor allem Zeit.“

### 6,3 Hektar Garten

Zeit ist es vor allem, die die rund 120 aktiven von über 500 Stiftungsmitgliedern in den Botanischen Garten investieren. Sie helfen in der Pflanzenpflege, bei Reparaturen und Wartungsarbeiten, während Veranstaltungen und beim Schließ- und Aufsichtsdienst. „Dank dieses großen Einsatzes können wir den Botanischen Garten mit allen Sehenswürdigkeiten auf einer Gesamtfläche von 6,3 Hektar der Allgemeinheit kostenfrei zugänglich machen“, so Nitsche, der schon selbst den ein oder anderen Urlaub in den Garten investiert hat.

Zugleich ist die Stiftung auf Unterstützung angewiesen, wie ihr Pressesprecher ausführt: „Die Viertel Million Euro für das Tropenhaus ist dank einer Landesförderung und vielen Spenden zusammengekommen. Dank ihnen ist uns ein Meilenstein in der Entwicklung des Gartens gelungen. Wir haben aber noch viele weitere Pläne und Ziele.“ So möchte die Stiftung künftig einen Teil des Energiebedarfes auf dem Gelände selbst decken, zum Beispiel mit Photovoltaik- oder Kleinwindkraftanlagen. „Wir beobachten aufmerksam technologische Entwicklungen, wie Glasscheiben, die Solarstrom erzeugen können, was insbesondere für unsere Gewächshäuser interessant ist“, ergänzt Matthias Nitsche. Durch einen Ausbau des Zisternensystems soll der Wasserbedarf vermehrt durch Regenwasser gedeckt werden. Auch sollen die Gewächshäuser neben dem Tropenhaus perspektivisch

neugebaut werden. „Unser Ziel ist es, den Umwelt- und Nachhaltigkeitsgedanken auszuweiten“, so Nitsche.

### Ein gesellschaftlicher Hotspot

Für die Pläne sucht die Stiftung Sponsoren. Wer bereits zu den vielen Unterstützern gehört, sehen Besucher auf einer großen Sponsorentafel am Haupteingang des Gartens. Manche Schilder zieren auch den Eingang bestimmter Bereiche: So hängt beispielsweise das der Stadtwerke Solingen am Bromelienhaus, für das sie vor rund einem Jahrzehnt die Patenschaft übernommen haben. „Einige der über 200 Bäume des Botanischen Gartens warten noch auf einen Baumpaten“, ergänzt Nitsche. Wer eine Patenschaft übernimmt, kann sich über eine Urkunde und ein kleines Schild am jeweiligen Baum freuen. „Wir freuen uns auch über tatkräftige Unterstützung, etwa durch Betriebe, die uns in der Umsetzung verschiedener Projekte helfen.“

Ehrenamtlich Engagierte und ihre Unterstützer haben mit dem Botanischen Garten nicht nur ein Gebiet zur Naherholung geschaffen, sondern gemeinsam auch einen gesellschaftlichen Hotspot gestaltet. Das Jahresprogramm der Stiftung lädt unter anderem zu Bücherbörsen, einer Oster-eiersuche, Yoga-Treffen, Schachturnieren, Kunstausstellungen, Festivals oder Konzerten ein. Auf der Saatgut-Börse, dem Zitrus-Tag oder dem Kakteen-Workshop können Teilnehmer ihren eigenen ‚grünen Daumen‘ verbessern.

Auch für private Anlässe bietet der Garten zahlreiche Möglichkeiten, wie Matthias Nitsche aufzählt: „Im Tropenhaus können Paare ihre standesamtliche Hochzeit feiern. Unternehmen können hier einen Betriebsausflug organisieren. Auch Geburtstage und Kaffeetafeln sind möglich. Interessierte können uns einfach ansprechen. Ebenso freuen wir uns über neue Veranstaltungsformate und Ideen. Unser Garten ist für alle offen!“

Text: Martin Wosnitza  
Foto: Leon Sinowenka

#### KONTAKT

Stiftung Botanischer Garten Solingen e.V.  
Vogelsang 2A  
42653 Solingen  
info@botanischergarten-solingen.de  
www.botanischer-garten-solingen.de



Neues Tropenhaus in Solingen

# GRÜNER HOTSPOT

Seit Ende Februar können Besucher des Botanischen Gartens in Solingen wieder das Tropenhaus besuchen. Das 1965 erbaute Highlight des Gartens, welches auch das dazugehörige Logo ziert, wurde umfassend energetisch saniert und lädt nicht nur zum Verweilen ein.

Engagement unter Palmen:  
Matthias Nitsche im Tropenhaus  
des Botanischen Gartens.



Strategien für die Transformation der Automobilindustrie erarbeiten die Teilnehmer des Projektes „Traiber.NRW“.

TRAIBER.NRW

# INNOVATIVE AUTOMOBILBRANCHE

Rund 150 Vertreter aus Unternehmen, von Hochschulen, aus Kommunen, Politik, Ministerien, von „automotiveland.nrw“, der Arbeitgeberverbände und der Gewerkschaften waren zur Auftaktveranstaltung des Projektes „Traiber.NRW“ in die Historische Stadthalle Wuppertal gekommen.

Damit bildet sich der umfangreiche Schulterchluss ab, der das Ende 2022 gestartete Projekt Traiber.NRW trägt. „Transformation der Automotive Industrie in der Bergischen Region“ verbirgt sich hinter dem Kürzel des Projekts, das vom Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz im Rahmen der Förderbekanntmachung „Transformationsstrategien für Regionen der Fahrzeug- und Zulieferindustrie“ mit 4,1 Millionen Euro bis Mitte 2025 unterstützt wird.

Die Zukunft der Schlüsselindustrie „Automotive“ beschäftigt und besorgt viele Menschen im Bergischen, daher auch der besondere Kooperationsverbund, der sich für das Projekt gefunden hat: Er wurde von den Sozialpartnern der Region – der IG Metall und den Arbeitgeberverbänden – initiiert und wird von ihnen unterstützt sowie begleitet. Dazu gehört zudem eine wissenschaftliche Flanke mit der Bergischen Universität Wuppertal, der Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf, der Hoch-

schule Bochum. Darüber hinaus sind die GLW Velbert als Schulungszentrum der dualen Ausbildung und „automotiveland.nrw“ als Kompetenznetz und Zusammenschluss von Zuliefer-Unternehmen angeschlossen. Vielfältige Kompetenzen laufen also bei Traiber.NRW zusammen, um eine regionale Transformationsstrategie zu entwickeln. Zur Gebietskulisse gehören das Bergische Städtedreieck, der Oberbergische Kreis, der Ennepe-Ruhr-Kreis, der Kreis Mettmann, aber auch Düsseldorf

und der Rhein-Neuss-Kreis. Silke Krebs, die Staatssekretärin im NRW Ministerium für Wirtschaft, Industrie, Klimaschutz und Energie, zeigte sich beeindruckt von dem Kooperationswillen des Projektkonsortiums. Sie freute sich über das gegenseitige „Unterhaken“ bei der bevorstehenden Transformation und betonte in der Auftaktveranstaltung die Bedeutung des bergischen Engagements für ganz NRW.

## Zulieferer werden an vielen Stellen gefordert

Ziel des Projekts ist also die Entwicklung von Unterstützungsinstrumenten zur Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit der Automobilzulieferer in der Bergischen Region. Denn die fortschreitende Digitalisierung, die Mobilitätswende und der notwendige Wandel zur Klimaneutralität fordern die Zulieferer an vielen Stellen. Die Zukunft der Mobilität wird elektrifiziert, automatisiert und vernetzt sein und geprägt von geteilter Nutzung und kurzen Innovationszyklen – darauf müssen sich die Unternehmen einstellen.

Wo genau steht die Region in dem Transformationsprozess? Wo kann man anknüpfen, wo ist besonderer Veränderungsdruck? Stephan A. Vogelskamp, Geschäftsführer „automotiveland.nrw“, präsentierte dazu die aktuellsten Ergebnisse einer Studie von IW Consult, die skizzierte, wie betroffen die Bergische Region von der Transformation ist und wo Potenziale vorhanden sind.

Ein paar Zahlen: 2.000 Betriebe in der produktionsnahen Automobilwirtschaft gibt es in der Bergischen Region, in allen vor- und nachgelagerten Branchen sind es insgesamt 116.200 Arbeitsplätze. 39.400 davon gehören in die Produktion, bei 7.100 Arbeitsplätzen wird für den Verbrenner gearbeitet. Im Vergleich zum Bundesdurchschnitt ist der Anteil der Beschäftigten, die für die traditionelle Antriebstechnik produzieren, geringer: Es sind 0,4 Prozent aller Beschäftigten in der Bergischen Region im Vergleich zum Bundesdurchschnitt, der bei 0,8 Prozent liegt. Der Anteil der Arbeitnehmer in der Bergischen Region, die in automobilen Chancenfeldern arbeiten, liegt mit 0,3 Prozent nahe am Bundesdurchschnitt. Das trifft auf eine Forschungslandschaft, die sich zum Teil mit Technologien zum autonomen Fahren befasst. Die Kooperation zwischen Forschung und Unternehmen könnte aber ausgebaut werden, um entsprechenden Transfer gerade in die

zukunftssträchtigen Unternehmen zu beschleunigen. Bei einem überdurchschnittlichen Wirtschaftsindex empfiehlt sich die Region als ansiedlungsfreundlich. Im Auge behalten muss man in diesem Zusammenhang in der Bergischen Region auch die Fachkräfte. Sie auszubilden und in der Region zu halten wird eine Herausforderung, zumal der Sozialindex der schwächste Teilindex für die Region ist. „Neben allen Anstrengungen, Zukunftstechnologie aus der Region in die Unternehmen der Region zu bringen, muss das Bergische auch an dem soziokulturellen Umfeld, an der Attraktivität des Wohnumfeldes und am Wohnungsneubau arbeiten“, so Stephan A. Vogelskamp. „Die Bergische Region ist automobilgeprägt und die bisher starke, für den regionalen Wohlstand ausschlaggebende Wettbewerbsposition muss in die Zukunft getragen werden. Dazu kann das Projekt Traiber.NRW einen wichtigen Beitrag leisten.“

**Die Bergische Region ist automobilgeprägt und die bisher starke, für den regionalen Wohlstand ausschlaggebende Wettbewerbsposition muss in die Zukunft getragen werden.**

Stephan A. Vogelskamp

## Mehr Kooperationen zu Innovationsthemen

Folgende Empfehlungen für die Arbeit – auch im Rahmen von Traiber.NRW – ergeben sich daraus: Es muss mehr Innovationskooperationen geben, in denen digitale Impulse in den Unternehmen „verarbeitet“ werden. Auch die „Verbrenner“-Unternehmen müssen in die Zukunftnetzwerke eingebunden werden, sie alle sollten den unternehmerischen Blick weiten, um auch Chancen außerhalb der eigentlichen Arbeitsfelder wahrzunehmen und neue Wertschöpfungsnetzwerke zu erschließen. Die Studie bescheinigt der Region übrigens eine gute Verkehrs- und Dateninfrastruktur – ein nicht unwichtiges Argument für Ansiedlungen. Wuppertals Oberbürgermeister Prof. Uwe Schneidewind warf bei der Auftaktveranstaltung aus Sicht einer Kommune einen Blick auf Herausforderungen und Chancen

der digitalen und der Mobilitätstransformation. Ein Erprobungsraum könnte in seinen Augen die Wuppertaler Bundesgartenschau sein, die ohne zusätzliche Parkplätze auskommen möchte und damit eine Kulisse für in der Region entwickelte Mobilitätslösungen darstellt.

## Beiträge aus den regionalen Hochschulen

Welche Lösungsansätze für die Transformation der Projektverbund von Traiber.NRW schon jetzt hat, wurde bei der Auftaktveranstaltung ebenfalls deutlich. Die Hochschule Bochum (Prof. Dr.-Ing. Clemens Fallner) hat Analyseverfahren zum jeweiligen Entwicklungsstand und zur potenziellen Ausrichtung von Unternehmen entwickelt, die Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf (Prof. Dr. Stefan Süß) bietet Maßnahmenpakete für den Erfolgsfaktor Personal, GLW Velbert (Tobias Tielsch) stellte die vielen Weiterbildungsmöglichkeiten seines Schulungszentrums vor, das Institut für Produkt-Innovationen der Bergischen Universität Wuppertal (David Kessing) brachte Beispiele zur Motivation mittels Gamification ein, und das Fachgebiet für Produktsicherheit und Qualität (Dr.-Ing. habil. Nadine Schlüter) lieferte Erkenntnisse zur Effektivität von Netzwerksarbeit.

Die Fäden für Traiber.NRW laufen beim TMDT – Lehrstuhl für Technologien und Management der digitalen Transformation an der Bergischen Universität Wuppertal zusammen (Dr. Michael Krause, Markus Schroll, Nils Malzahn). Unternehmen, die Beratung suchen, sind herzlich eingeladen, Kontakt aufzunehmen.

[www.traiber.nrw](http://www.traiber.nrw)

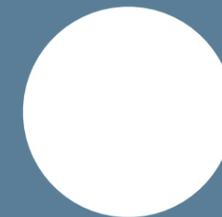
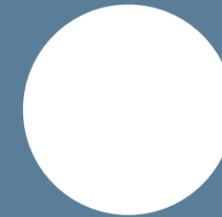
Text: Anette Kolkau  
 Foto: BSW / S. Wierzbza

### INFO

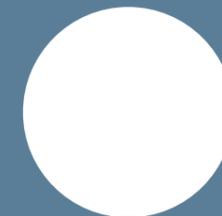
An dieser Stelle wird regelmäßig über Projekte der Unternehmerregion „Das Bergische Städtedreieck“ berichtet. Verantwortlich für den Inhalt ist die Bergische Struktur- und Wirtschaftsförderungsgesellschaft mbH. Ansprechpartnerin bei Rückfragen: Anette Kolkau, T. 0212 88160667, [info@bergische-gesellschaft.de](mailto:info@bergische-gesellschaft.de),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



**Neustart: Einmal in den Dunst tauchen und strahlend in die neue Saison gehen.**



Design und Beratung  
seit 2000 – [wppt.de](http://wppt.de)



Wir sind eine der führenden Designagenturen im Bergischen Land und bieten professionelle Lösungen für Unternehmen aus allen Branchen. Unser Leistungsspektrum: Magazine, Websites, Facebook- und Instagram-Kampagnen, Corporate Design und mehr.

Wo  
STARKE  
WERTE  
die größte  
Rolle spielen,

da ist die Volksbank  
im Bergischen Land.

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

