

bergische **WIRTSCHAFT**

IHK-Magazin für Wuppertal, Solingen und Remscheid

Schwerpunkt
STADTMARKETING

Typisch bergisch
HANK ZERBOLESCH

Gastronomie
ZUM RITTERSTURZ

ZU TISCH



Für Ihr Unternehmen suchen Sie eine
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, eine
Steuerberatung und eine Rechtsanwaltskanzlei?
Wie wäre es mit der Summe aus allem?

Wenn Sie betriebswirtschaftliche Fragen haben, eine steuerliche Beratung brauchen oder juristischen Rat benötigen, sind Sie bei Breidenbach genau an der richtigen Adresse.

Denn bei uns finden Sie immer den richtigen Experten – und bei Bedarf auch ein Team, das Sie in allen Bereichen unterstützt. Das Beste daran: Sie konzentrieren sich immer nur auf einen Ansprechpartner, der die Arbeit der individuell zusammengestellten Expertengruppe koordiniert und kanalisiert.

B BREIDENBACH

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



Foto: Sabine Rosenplanzer



Lebendige Städte mit gutem Stadtmarketing sind Städte, in denen Mitarbeitende gerne leben.

GEGENSEITIG UNTERSTÜTZEN

Lieber Leserinnen und Leser,

die Gastronomie hat es dieser Tage schwer. Die wieder auf 19 Prozent gestiegene Mehrwertsteuer schlägt sich ebenso auf die Preise nieder wie die allgemeine Preisentwicklung von Produkten – wodurch Kunden wegbleiben oder weniger bestellen. Zudem fehlt es wie fast überall an Personal. Denn das ist teilweise schon während der Pandemie und den Schließungen gegangen. Man kennt die Probleme. Man könnte sich darauf beziehen und resignieren. Aber so sind die Bergischen nicht, auch nicht die bergischen Gastronomen. Deshalb haben wir mit Betrieben gesprochen, die zeigen, mit welchen Konzepten ihr Geschäft weiter läuft. Erfolgreich läuft. Lassen Sie sich inspirieren – als Gastronom. Oder als Gast – gehen Sie essen, unterstützen Sie die Branche, die so wichtig ist für die Lebensqualität der Region. Lesen Sie die Titelstory ab S. 14.

Solingen wird dieses Jahr 650 Jahre alt, Wuppertal 95 (wobei die ehemaligen Städte, aus denen Wuppertal gewachsen ist, auch älter wären). Beides wird in den nächsten Monaten gefeiert. Mit Unterstützung der hiesigen Wirtschaft. Und auch zum Vorteil der Wirtschaft. Denn lebendige Städte mit gutem Stadtmarketing sind eben auch Städte, in denen Mitarbeitende gerne leben. Wir haben uns bei den Städten und Wirtschaftsförderungen umgehört, wie Marketing und Wirtschaft zusammenhängen. Lesen Sie dazu den Schwerpunkt-Text ab S. 50.

Im Nachgefragt-Interview sprechen der ehemalige Rektor der Uni Wuppertal, Prof. Lambert T. Koch, und sein Professorenkollege Hans A. Frambach über die Wirtschaftspolitik der Zukunft. Denn darüber haben sie ein Buch geschrieben, das kürzlich erschienen ist. Im Gespräch in der Rubrik „Typisch bergisch“ beschreibt der Wuppertaler Autor Henk Zerbolesch, der ebenfalls kürzlich veröffentlicht hat, worum es in seinem neuen Roman geht, wie er zur Literatur gekommen ist und was ihn an Wuppertal begeistert. Beide Interviews sind online länger als im Heft zu lesen: bergische-wirtschaft.net.

Am 13. Juni laden wir ein zum Sommerempfang mit Anja Kohl als Gastrednerin und Florian Schroeder als Satiriker. Sie können sich dazu unter bergische.ihk.de noch anmelden.

Wir freuen uns, Sie zu diesem Anlass in der Historischen Stadthalle begrüßen zu dürfen.

Viele Freude bei der Lektüre,

Ihr

Michael Wenge
Hauptgeschäftsführer

KURZ NOTIERT

- 06 Wuppertaler Innovationen auf der Wire & Tube
- 07 Städtedreieck erhält Auszeichnung für Klimaschutz
- 08 Gepa macht leichte Verluste und setzt Produkte neu auf
- 09 Vaillant Group steigert Umsatz in schwieriger Zeit

NACHGEFRAGT

- 10 Lambert T. Koch und Hans A. Frambach

KULINARISCHES

- 12 Café/Restaurant Zum Rittersturz

TITELTHEMA

- 14 Gastronomie: Individuell überzeugen
- 24 Expertinneninterview: Isa Fiedler

PORTRAIT

- 26 Küchenstudio Barmen
- 28 Dürdoth Autovermietung GmbH
- 30 Feuerstack Mehrgenerationenhaus GmbH & Co KG
- 32 Docunite GmbH
- 34 Joiner's Bench GmbH

IHK-NEWS

- 36 Interview: Bärbel Beck
- 38 Pfarrkonvent tagt in IHK Hauptgeschäftsstelle
- 39 Parlamentarischer Abend zur Europawahl
- 40 Solinger Unternehmen in Berlin ausgezeichnet
- 41 Bergische IHK präsentiert Ideen beim IHK-Tag
- 42 Bergische Wirtschaft im Konjunkturtief
- 44 Alexander Thees wechselt als Sachverständiger in den Bereich der Bergischen IHK

SCHWERPUNKT

- 50 Feste als Standortfaktor

REGIONAL

- 54 Typisch bergisch: Hank Zerbolesch
- 56 Auf einen ... Besuch bei den Bergischen Symphonikern
- 58 K3: Inspiration und Leistungsschau / Orientierungsscheck für Unternehmen

STANDARDS

- 08 Jubiläen
- 45 Insolvenzen
- 45 Konjunkturelle Entwicklung
- 60 Bekanntmachungen
- 62 Ausblick

VERLAGSVERÖFFENTLICHUNG

- 48 Personaldienstleistung
- 46 Bergisch Power – Colemus

Titelbild:
Süleyman Kayaalp
Abgebildet:
Fabrizio Costa



14 Titelthema – Was sind die Erfolgsrezepte von Gastronomen in diesen Zeiten?



56 Regional – Auf einen ... Besuch bei den Bergischen Symphonikern.



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



54 Typisch bergisch – Hank Zerbolesch hat einen neuen Roman veröffentlicht.



12 Kulinarisches – Banu und Thomas Willis haben das Café Zum Rittersturz wiedereröffnet.



10 Nachgefragt – Die Professoren Lambert T. Koch und Hans A. Frambach schreiben über Wirtschaftspolitik.



32 Portrait – Die Firma Docunite hilft bei Immobilien-Dokumenten.

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

Verlag, Gesamtherstellung, Anzeigenverwaltung, Layout: wppt:kommunikation GmbH · Treppenstraße 17-19
42115 Wuppertal · T. 0202 429660 · www.wppt.de · Verantwortlich: Süleyman Kayaalp (Geschäftsführung) · Projektleitung:
Kinga Kolender · T. 0202 4296613 · k.kolender@wppt.de · Anzeigenleitung: Simone Schmidt · T. 0202 4296624 · s.schmidt@wppt.de
Druck: Silber Druck oHG · 34253 Lohfelden · **Verbreitete Auflage:** 14.240 Exemplare **Erscheinungstermin:** 7. Juni 2024

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 07/08.2024
erscheint am 31. Juli 2024

Anzeigenschluss:
2. Juli 2024

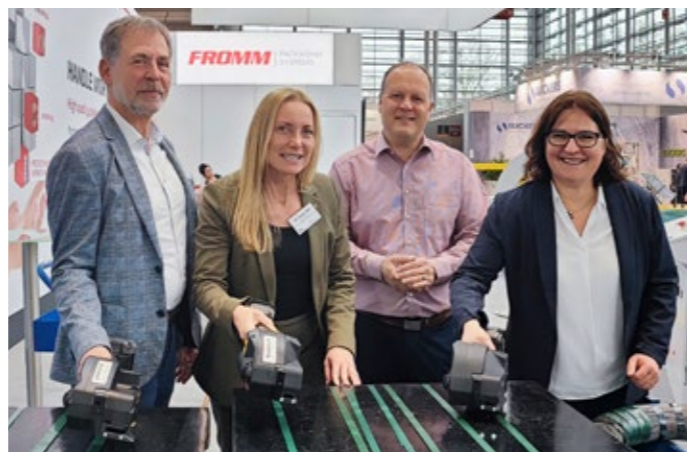
Druckunterlagenchluss:
5. Juli 2024

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

Wuppertaler Innovationen auf der Wire & Tube

Mitte April wurde das Düsseldorfer Messegelände zum Knotenpunkt für die Kabel-, Draht- und Rohrindustrie. Laut Veranstalter nahmen über 2.300 Unternehmen aus aller Welt als Aussteller an der Fachmesse teil. Sie zeigten den über 40.000 Besuchern neueste Maschinen zur Produktherstellung und -veredelung, Werkzeuge, Werkstoffe, Befestigungs- und Verbindungstechnik, Verfahren zum Trennen und Schneiden und vieles mehr. Über allem schwebte der Umgang mit Zukunftsthemen wie Energieeffizienz, grüne Technologien und der Einsatz Künstlicher Intelligenz.

Am letzten Messetag besuchte eine Delegation um Wuppertals Wirtschaftsdezernentin Dr. Sandra Zeh, der künftigen Vorständin der Wirtschaftsförderung Eva Platz und Stadtmarketing-Geschäftsführer Martin Bang die Wuppertaler Aussteller auf dem Düsseldorfer Messegelände. „Zehn Unternehmen aus Wuppertal haben sich auf der Wire & Tube präsentiert. Das ist für solch eine fachspezifische Messe eine beachtliche Quote. Es zeigt, welche Kraft im Standort Wuppertal und der hiesigen Wirtschaft steckt“, so Zeh. „Der Vorteil der Wuppertaler Unternehmen liegt vor allem in den



Testeten Wuppertaler Maschinen selbst: Martin Bang (WMG), Dr. Sandra Zeh, Daniel Knoche (Fromm) und Eva Platz. Foto: WF

passgenauen, individuell auf Kundenbedürfnisse abgestimmten Lösungen und High-End-Produkten“, so die Wirtschaftsdezernentin. Mit dabei waren etwa die Heinz Berger Maschinenfabrik, Karl Deutsch, Wafios Umformtechnik GmbH, Tensometric Messtechnik, Axalta Coatings, Durit Hartmetall GmbH, Holzrichter GmbH, Sachsenröder und Fromm.

Gemeinsam zur zirkulären Wirtschaft

Die Firmen Muckenhaupt und Nusselt GmbH & Co. KG, P.F. Freund & Cie. GmbH und Bauer & Böcker GmbH & Co. KG sind die ersten Unternehmen, die sich begleitet von einem neuen Projekt namens Bergisch Kompetenz über drei Jahre hinweg zu zirkulären und somit ressourcensparenden Unternehmen entwickeln wollen.

Bergisch Kompetenz ist ein durch den Europäischen Fonds für regionale Entwicklung gefördertes Projekt. Damit werden knapp fünf Millionen Euro Fördermittel in die Region geholt. Der dazugehörige Förderauftrag „Regio. NRW – Transformation“ wird vom Ministerium für Wirtschaft, Industrie, Klimaschutz und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen (MWIKE) umgesetzt.

Die Neue Effizienz gemeinnützige GmbH hat dabei die Projektleitung inne und verantwortet den Gesamtprozess. Mit einem

besonderen Fokus auf Regionalität bringt sie den Blick auf lokale Ressourcen und Stärken mit ein, um die Wirtschaft im Bergischen Städtedreieck nachhaltig zu stärken. Die Bergische Universität bringt ihre Expertise aus Psychologie, Fertigungstechnologien und Produktinnovationen sowie vom Start-up Center ein. Das Wuppertal Institut und das Collaborating Centre on Sustainable Consumption and Production in Wuppertal setzen ebenso wie die FGW Forschungsgemeinschaft Werkzeuge und Werkstoffe in Remscheid und das Fraunhofer-Institut Umsicht Akzente in der begleitenden Forschung. Die Technische Akademie Wuppertal und Beck & Consorten treiben die Entwicklung und Umsetzung von neuen Bildungsformaten voran. Ziel sei es, Menschen von der Strategie bis zur Produktion in einem Veränderungsprozess zu begleiten. Die Neue Effizienz lädt Unternehmen sowie Interessierte ein, sich an dem Projekt zu beteiligen.

Städtedreieck erhält Auszeichnung für Klimaschutz

Wuppertal, Solingen und Remscheid sind gemeinsam als European Energy Award-Region „Bergisches Städtedreieck“ ausgezeichnet worden. Damit werden die drei Städte für ihre Zusammenarbeit beim Klimaschutz und zur Anpassung an den Klimawandel gewürdigt.

Die Urkunde zur EEA-Region nahm Solingens Oberbürgermeister Tim Kurzbach von Mona Neubauer, der stellvertretenden NRW-Ministerpräsidentin und Ministerin für Wirtschaft, Industrie, Klimaschutz und Energie, sowie von Ilka Schwidder, Geschäftsführerin European Energy Award, in der Seifenfabrik Düsseldorf entgegen.

Seit vielen Jahrzehnten arbeiten die drei bergischen Städte beim Klimamanagement eng zusammen. Sie haben gemeinsam Projekte umgesetzt, Werkzeuge entwickelt

sowie Förderanträge gestellt und tauschen sich regelmäßig aus. Hierbei haben sie viele bundesweite „Best Practices“ entwickelt, wie den Klima-Check in der Bauleitplanung oder den Wärmeatlas. Gemeinsam wurde das bergische Städtedreieck Modellregion für Kraft-Wärme-Kopplung. Auch setzte es Mobilitäts- und Klimakampagnen um. Die „Bergische Erklärung zur 100-Prozent-Erneuerbare Energien Region“ wurde in allen drei Kommunen von den Stadträten beschlossen und an deren schrittweiser Umsetzung wird gearbeitet. Auch die „Arbeitsgemeinschaft Erneuerbare Energien Bergisches Land“ (AG EEBL) ist landesweit bekannt. Das im März 2024 gemeinsam organisierte 4. Bergische Klimaforum „Klima und Zukunft“ hat viele neue Impulse gebracht.

Um die Bedeutung dieser interkommunalen Zusammenarbeit in den Fokus zu stellen, sie auszubauen und das Städtedreieck als Energie- und Klimaregion sichtbar zu machen, bewarben sich die Klimamanagement-Bereiche des Bergischen Städtedreiecks gemeinsam um die Auszeichnung als EEA-Region „Bergisches Städtedreieck“. Durch interkommunale Kooperationsprojekte wurden und werden Maßnahmen effizienter umgesetzt.

Tim Kurzbach betonte: „Aktiver Klimaschutz und Daseinsvorsorge für eine sichere Zukunft gehen über das Ortsausgangsschild hinaus. Wir können die Herausforderungen nicht alleine meistern, sondern müssen gemeinsam Lösungen entwickeln und entschlossen handeln. Die Auszeichnung ist Anerkennung dafür.“

Nachhaltigkeitsfestival in Solingen

Das Nachhaltigkeitsfestival „Bergisch Länd – Wir geben Nachhaltigkeit eine Bühne“ findet zum zweiten Mal statt am Freitag, 21. Juni, von 12 bis 19 Uhr auf dem Außengelände und in den Räumlichkeiten des Gründer- und Technologiezentrums Solingen (Grünewalder Str. 29-31, 42657 Solingen).

Fühlen, sehen, riechen, schmecken, hören – Nachhaltigkeit ist vielseitig und trifft bei dem Solinger Festival alle fünf Sinne. Die Veranstalter wollen eine entspannte, inspirierende Atmosphäre schaffen, in der Unternehmen und Engagierte ihre nachhaltigen Ideen und Projekte auf kreative und einfache

Art und Weise präsentieren, sowie neue Kontakte zu potenziellen Kundinnen und Kunden, Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern und Unterstützerinnen sowie Unterstützern knüpfen können.

Unternehmen, Start-ups, Vereine, Einrichtungen und Initiativen aus dem Bergischen Land können sich anmelden unter:

<https://nachhaltig.solingen.de/inhalt/nachhaltigkeitsfestival-mitmachen>

➕ Weitere Infos unter: <https://nachhaltig.solingen.de/inhalt/nachhaltigkeitsfestival>

JUBILÄUM

25 Jahre
Strackbein GmbH
Jägerhofstr. 38
42119 Wuppertal

Hahn GmbH
Mollstr. 14
42657 Solingen

50 Jahre
Wohnwagen Breidt OHG
Erbschlö 2
42369 Wuppertal

ANZEIGE

solith
SO GEHT POINT OF SALE.
www.solith.de

ANZEIGE

Poschen & Giebel
Rohr- & Kanalreinigung | Kanal TV | Entsorgung
Schnell
Preiswert
Kompetent
Zuverlässig seit 1910
Reinigung
Entsorgung
Dichtheitsprüfung
Auch im Notdienst
Poschen & Giebel GmbH · Rheinische Str.21 · 42781 Haan
Telefon: 0212 77474* · 0202 250025* · 02191 4602396* · info@poschen-giebel.de
*Anrufweiterschaltung zum Firmensitz in Haan

ANZEIGE

EIL | **RINKE**
KONSEQUENT DIE ZUKUNFT GESTALTEN
Wirtschaftsprüfung · Steuerberatung · Unternehmensberatung · www.rinke.eu
© Roberto Sorin – stock.adobe.com

Gepa macht leichte Verluste und setzt Produkte neu auf

Das Fair Handelsunternehmens Gepa hat im abgelaufenen Wirtschaftsjahr laut Bilanzpressekonferenz einen Großhandelsumsatz von 76,4 Millionen Euro erreicht, ein Minus von 2,2 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. „Wir hören aber auch in schwierigen Zeiten nicht auf, in Nachhaltigkeit zu investieren“, erklärte der Kaufmännische Geschäftsführer Matthias Kroth. „Dazu gehört der Relaunch der Marke Gepa und die Ausstattung des Gepa-Daches mit einer Photovoltaik-Anlage für einen Teil der zukünftigen Stromversorgung, etwa von Elektroautos und E-Bikes.“

Für die ersten vier Monate 2024 zeichne sich unterm Strich eine vorsichtige Aufwärtsentwicklung der Umsätze ab, so das Unternehmen. Verbraucherinnen und Verbraucher kauften für rund 103 Millionen Euro (Umsatz zu Endverbrauchspreisen) etwa Kaffee, Schokolade, Tee, Honig und Handwerksartikel ein.

Im Rahmen ihrer Markenkampagne mit dem Motto „Du hast es in der Hand“ mache die Gepa deutlich, wie alle gemeinsam positive Veränderungen bewirken können. „Weniger egal im Regal, das geht nur fairer, klimagerechter und nachhaltiger“, erklärte Gepa-Geschäftsführer Marke und Vertrieb, Peter Schaumberger. „Viele Verbraucherinnen und Verbraucher sowie hunderttausende Engagierte zeigen auch in schwierigen Zeiten, dass ihnen nicht egal ist, was im Regal steht“, sagte Schaumberger. „Wir möchten mit unserer Kampagne auf die Bedeutung von Gerechtigkeit und bewusstem Genuss hinweisen.“

Zum Marken-Relaunch hat die Gepa ihre Schokoriegel neu aufgelegt. Die zwölf Sorten mit Geschmacksrichtungen wie „Caramel Crunch Fairness“ zielen auch auf jüngere Konsumentinnen und Konsumenten. „Das Design ist nicht nur modernisiert, sondern wir verbinden damit auch Genuss mit Haltung“, sagte Gepa-Sortimentsmanagerin Lebensmittel Alexandra Bleuel. „Unsere wertvollste Zutat? Gerechtigkeit, heißt so auch die Aufschrift auf den hochwertigen Bio-Riegeln.“ Schritt für Schritt werden die weiteren Produktlinien der Gepa ebenfalls relauncht.

Von der Kakaobohne bis zum Riegel lässt sich die Lieferkette transparent zurückverfolgen. Die Gepa bezieht zu 100 Prozent biolo-



Matthias Kroth (v.l.), Alexandra Bleuel, Barbara Schimmelpfennig, Peter Schaumberger und Andrea Fütterer. Foto: Gepa

gisch angebauten Kakao. „Gerade bei Kakao zeigt sich derzeit: Die Rohware wird knapper, das ist auch durch den Klimawandel beeinflusst“, sagte Andrea Fütterer, Leiterin Grundsatz und Politik. Durch Monokulturen, Pilzkrankheiten, zu viel oder zu wenig Regen habe sich das Angebot verringert und gleichzeitig seien die Preise an der Kakaobörse explodiert. Kakaobauende profitieren davon in herkömmlichen Handelsstrukturen häufig nicht. „Das belegt, dass das Konzept der Klimagerechtigkeit entscheidend für die Zukunft vieler Kleinbauern weltweit ist“, so Andrea Fütterer. „Wir unterstützen unsere Partnerorganisationen im Globalen Süden bei der Anpassung an die Klimakrise, etwa durch die Förderung von Bio-Anbau und Agroforstwirtschaft, Klimaschutz- und Aufforstungsprojekte, etwa durch den GEPA-Handelspartnerfonds.“

Vaillant Group steigert Umsatz in schwieriger Zeit

Der Remscheider Heiztechnikanbieter Vaillant Group hat laut eigener Mitteilung im Geschäftsjahr 2023 einen Umsatz von 3,8 Milliarden Euro erzielt und ist damit um drei Prozent gegenüber dem Vorjahr gewachsen. Mit einem deutlichen Umsatzplus von fast 50 Prozent habe sich das Wärmepumpengeschäft deutlich besser entwickelt als der europäische Wärmepumpenmarkt. In Deutschland habe das Wachstum des Wärmepumpengeschäfts sogar mehr als 100 Prozent betragen. Damit sei die Vaillant Group Marktführer in Deutschland und der drittgrößte Anbieter für Wärmepumpen in Europa. Im Bereich Gasheizgeräte behauptete das Unternehmen seine weltweit führende Position.

Die Geschäfts- und Umsatzentwicklung sei im Jahr 2023 in den verschiedenen Märkten sehr unterschiedlich und weniger dynamisch als ursprünglich zu erwarten war verlaufen. Die erste Hälfte des Jahres sei von Wachstum geprägt gewesen, das vor allem in Deutschland aus einem Auftragsüberhang aus dem Jahr 2022 resultiert habe. In der zweiten Jahreshälfte habe sich die Nachfrage in nahezu allen europäischen Heiztechnikmärkten deutlich abgeschwächt. Dazu beigetragen hätten eine europaweit rückläufige Baukonjunktur, aber auch die öffentlich ausgetragene, kontroverse Debatte um Gesetze zur Nutzung umweltschonender Heiztechnik und entsprechender Förderung. Der europäische

Vorwerk Gruppe wächst im Geschäftsjahr 2023

Die Vorwerk Gruppe hat laut einer Pressemitteilung ein herausforderndes Geschäftsjahr 2023 erneut erfolgreich abgeschlossen. Der Gesamtumsatz der Gruppe konnte demnach auf 3,2 Milliarden Euro gesteigert werden. Der bereinigte Jahresumsatz unter ausschließlicher Berücksichtigung der fortgeführten Geschäftstätigkeiten ist dabei im Vergleich zum Vorjahr um 135 Millionen Euro (+ 4,4 Prozent) gestiegen. Dabei habe die „Culinary“-Sparte (Thermomix/Bimby und Cookidoo) zum vierten Mal in Folge mit

ANZEIGE

BERGISCHE KARTONAGENFABRIK
Fredy Maurer

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

(0212) 311131
 Fax (0212) 316302

ÜBER
60
JAHRE

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

Markt für Heiztechnik habe im Jahr 2023 rund zehn Prozent unter dem Vorjahresniveau gelegen. Diese Entwicklung setze sich in den ersten Monaten des Jahres 2024 fort.

Um das Unternehmen an die neue Nachfragesituation und die Markt- und Kundenanforderungen auszurichten, so Vaillant, passe die Gruppe ihre Kosten- und Personalstrukturen an und reduziere in Verwaltungsbereichen rund 700 Stellen. Davon entfallen etwa 300 auf den Standort Deutschland. Gleichzeitig werde die Kapazität für kundennahe und digitale Dienstleistungen auch personell weiter gestärkt und das Wärmepumpenportfolio mit unveränderter Energie erweitert. Freierwerdende Stellen im Verwaltungsbereich würden daher nicht nachbesetzt und vorgezogene Ruhestandsregelungen ermöglicht. Darüber hinaus biete das Unternehmen Angestellten ein Programm zum freiwilligen Unternehmensaustritt an. Ziel sei, betriebsbedingte Kündigungen zu vermeiden.

1,7 Milliarden Euro einen Umsatzrekord verzeichnet. Gleichzeitig sei es im Bereich „Cleaning“ (Kobold/Folletto) gelungen, mit einem Umsatzvolumen von 860 Millionen Euro (+7,1 Prozent) den zweithöchsten Umsatz seit 2015 in der Geschichte der Vorwerk Gruppe zu erzielen. Mit einem Umsatz von 570 Millionen Euro trage auch die AKF Bank zum Erfolg von Vorwerk bei und erzielt mit einem Plus von 14,8 Prozent einen neuen Rekordwert.

Angesichts der zahlreichen Herausforderungen und schwierigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen sei ein wesentlicher Treiber der positiven Geschäftsentwicklung erneut das konsequente Bekenntnis zum Direktvertrieb gewesen. Im Kerngeschäft habe – getragen von einem Beraterwachstum auf nunmehr über 100.000 Beraterinnen – bereits im vierten Jahr in Folge ein Umsatzwachstum erzielt werden können. Insgesamt sei der Umsatz in den Bereichen „Culinary“ und „Cleaning“ und unter Einbeziehung der AKF-Gruppe seit 2019 um knapp 720 Millionen Euro gesteigert worden. Gleichzeitig sei das operative Jahresergebnis auf 291,9 Millionen Euro gewachsen und liege damit 50,1 Prozent über dem Vorjahr – und damit im Planungskorridor.

ANZEIGE

Unsere Leistungen:

Schmidt
Leij+Wiegandt

GESTALTUNG

DRUCKPRODUKTION

WEBSHOPS

VERPACKUNGEN

BERATUNG + ENTWICKLUNG

MAILINGS + LETTERSHOP

WAREHOUSING + POS-LOGISTIK

ETIKETTEN + AUFKLEBER

0202 25061-0 · slw-medien.de

ANZEIGE

Gedruckte Plakate geben Stars schon vor dem Konzert eine Bühne.

Ihre Offset Company
Druck mit Herz.

OFFSET COMPANY

Druckereigesellschaft mbH

www.offset-company.de

ANZEIGE

seit 1874

OTTO FÜHRER

STAHLHANDEL - STAHLSERVICE

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

ANZEIGE

DRUCKEREI
HITZEGRAD

Ihr Dienstleister seit vier Generationen

Friedrich-Ebert-Str. 102 · 42117 Wuppertal
 Telefon 0202 304044 · Fax 0202 304045
 www.druckerei-hitzegrad.de

OFFSETDRUCK
DIGITALDRUCK
STANZEN/PRÄGEN
ETIKETTEN
DTP-SERVICE
VERSANDSERVICE
WERBEDRUCK



Die Professoren Lambert T. Koch und Hans A. Frambach haben gemeinsam ein Buch veröffentlicht.

Transformation

WIRTSCHAFTSPOLITIK DER ZUKUNFT

Unsere Wirtschaft wandelt sich tiefgreifend: Klimaneutralität, Umweltverträglichkeit, Schonung der Ressourcen erfordern ein Umdenken. Die Professoren Lambert T. Koch und Hans A. Frambach zeigen, wie Wirtschaftspolitik aussehen müsste, wenn die Transformation gelingen soll.

Ihr Buch beschäftigt sich mit der Frage der Transformation: 200 Jahre Fossile-Energie-Geschichte sollen in 20 Jahren überwunden werden. Ist das überhaupt möglich?

Koch: Sagen wir so: Es wäre Beachtliches möglich. Aber es gibt einen Zielkonflikt zwischen Geschwindigkeit und Machbarkeit. Wenn sich die Gesellschaft von der Politik abgehängt fühlt, wird die Transformation scheitern. Überzeugungsarbeit und sozialer Ausgleich zwischen Transformationsgewinnern und -verlierern kosten Zeit und Geld. Da beides knappe Ressourcen sind, muss Transformationspolitik diese viel gezielter einsetzen als bislang und kann sich wenig Fehler leisten – etwa, was die transparente Vermittlung geplanter Transformationsschritte betrifft.

Welche Hindernisse stellen sich für die Wirtschaftspolitik in der Transformation als besondere Herausforderungen dar?

Frambach: Es gibt vielfältige Hindernisse, etwa ökonomischer, geostrategischer oder auch technologischer Art. Beispielsweise können zu strenge einseitige Umweltauflagen Deutschland im internationalen Wettbewerb schaden. Koch: Ein Problem ist auch, dass sich andere Länder aus den gemeinsamen Anstrengungen zur Klimarettung ausklinken, sodass die Bemühungen der verbleibenden Player am Ende nicht reichen. Außerdem kann eine zu einseitige Technologiepolitik neue, möglicherweise viel aussichtsreichere Technologien benachteiligen.

Was kann Politik dazu beitragen, das Abwandern der Unzufriedenen an die Ränder des demokratischen Spektrums zu verhindern?

Koch: Politik muss Narrative entwickeln, die bis in die Lebenswelt der transformationskritischen Menschen reichen. Die Erzählungen müssen dazu geeignet sein, Ängste davor abzubauen, dass man abgehängt wird. Außerdem muss transportiert werden, dass es sich lohnt, das eigene Leben in puncto Wohnen, Ernährung und Mobilität nachhaltiger zu gestalten.

Frambach: Natürlich muss dies alles der Wahrheit entsprechen, um nicht Vertrauen zu verspielen.

Wie kann Politik auf die Aspekte des menschlichen Widerstandes gegen die Veränderung agieren? Welche Mittel hat sie überhaupt dazu?

Koch: Es ist ein anthropologischer Grundzusammenhang, dass Gefühle der Ohnmacht Menschen blockieren. Ein zu schneller Wandel kann dies begünstigen. Ohnmacht aber kann durch Verstehen und das Erkennen von Chancen abgebaut werden. Daher bedarf es etwa schon in der frühkindlichen Bildung eines umfassenden Aufnehmens der Transformationsthematik. Aber auch jeder einzelne politische Schritt muss von einer erklärenden Kommunikation begleitet werden.

Was sind die drei wichtigsten wirtschaftspolitischen Weichenstellungen, die die Politik angehen muss, um den Wandel anzutreiben?

Koch: 1. Überzeugungsarbeit bei den Konsumenten leisten, damit eine intrinsische Motivation entsteht, sich an der Nachhaltigkeitswende zu beteiligen. 2. Attraktive Produktionsbedingungen für neue Technologien schaffen, sodass wegfallende Kapazitäten und Arbeitsplätze durch neue überkompensiert werden. 3. Internationale Lösungen dafür suchen, damit es sich für Staaten immer weniger lohnt, gemeinsame Transformationsanstrengungen zu unterlaufen.

Das Gespräch führten Kerstin Fasel und Eike Rudebusch
Foto: Jens Grossmann

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

BUCH UND AUTOREN

Das Buch „Transformative Wirtschaftspolitik – Die Nachhaltigkeitswende gestalten“ ist im UVK Verlag erschienen. Prof. Lambert T. Koch hat einen wirtschaftswissenschaftlichen Lehrstuhl inne, war Rektor der Bergischen Universität Wuppertal und ist Präsident des Deutschen Hochschulverbands. Prof. Hans A. Frambach lehrt Volkswirtschaftslehre an der Bergischen Universität Wuppertal.

ANZEIGE



Unsere Finanzplanung – Ihr Schlüssel für Transparenz und unternehmerische Agilität.

Steuerberatung
Unternehmensberatung
Rechtsberatung
w-pk.de



Hardy Burdach
Unternehmensberater

Moritz Christmann
Steuerberater



Wiedereröffnung
**GASTRO
BURG 2.0**



Thomas und Banu Willis wollen den Rittersturz weiterentwickeln.

Ostern haben Banu und Thomas Willis das Café/ Restaurant Zum Rittersturz in Solingen-Oberburg wiedereröffnet. Mit einem Soft Opening. Denn: Noch ist nicht alles perfekt. Das werde es aber bald, sagen sie.

Die Willis gehören zu einer wachsenden Community von Engagierten, Gastronomen, Hoteliers und Aktiven, die sich dafür stark machen, dass der Stadtteil, der sich einst im Schatten der Burg entwickeln konnte, nun auch auf eigenen Füßen stehen kann. Mit jährlich rund einer viertel Million Gäste ist der Ort ein Publikums-magnet. Noch bis 2025 wird Schloss Burg saniert, kann nur eingeschränkt besucht werden. Umso wichtiger ist es den Mitgliedern der neuen „Interessengemeinschaft Burg“ sowie dem „Förderkreis Kulturstiege Burg“, dass der Stadtteil für sich selbst steht, mit guter Gastronomie und authentischen Events.

Fachwerkhaus aus dem Mittelalter
Schon 2019 hatten die Willis den Kaufvertrag für das Traditions-Café Zum Rittersturz unterschrieben. Verschieftes Fachwerkhaus mit Sprossenfenstern – gebaut im Mittelalter. Ein besonderer Ort, wie sie auch heute noch meinen. Thomas Willis ist Immobilienmakler, bekam darüber die Info, dass Johanna Bunzel, die die Lokalität von ihren Eltern geerbt und zusammen mit ihrem Mann über 40 Jahre betrieben hatte, verkaufen wollte. Ein altes Haus zwar, das war ihm schon klar, aber eben mit Toplage an der Bergstation der Seilbahn.

Dass es dann fast fünf Jahre dauerte, bis die Willis die Gastronomie wiedereröffnen konnten, ist einerseits Corona geschuldet, andererseits aber auch dem Umstand, dass kaum ein Stein auf dem anderen bleiben konnte. Vieles war baufälliger, als es auf den ersten Blick wirkte. Nun aber erstrahlen die Räume in neuem Glanz. Wobei „Glanz“ das falsche Wort ist. Gemütlich ist es im Gastraum. Auch dank einer langen Bücherwand an der Rückseite, die sehr viel Auswahl zum Lesen bietet. „Wir wollten einerseits den Charme der Räume erhalten, andererseits eine welt-offene und einladende Atmosphäre schaffen“, erklärt Banu Willis. Die gebürtige Solingerin ist über ein Lehramts-Studium sowie eine abgebrochene Ausbildung in der Hotellerie zur Gastro gekommen. Ihr Mann, Jahrgang 1980, ist zwar gelernter Grafiker und in der Region auch als Künstler bekannt, hat aber auch an vielen Orten in der Gastro mitgewirkt – vom Kellnern in Solingen und Wuppertal bis hin zum Servicechef des Formel 1-Paddock-Clubs in Valencia oder am Londoner Flughafen Heathrow.

Die Eltern von drei Kindern haben sich einiges vorgenommen mit dem Rittersturz: Tagsüber gibt es Kuchen und Waffeln, abends Herzhaftes. „Wir wollen unseren Gästen an sieben Tagen in der Woche ein Angebot machen“, sagt Banu Willis. Noch, so bekennt sie freimütig, sei man da auf dem Weg, lerne jeden Tag dazu und versuche, sich zu verbessern. „Wir wollen dahinkommen, dass wir ein Team von 15 Leuten auf die Beine stellen. Derzeit sind es sieben, wobei da auch family und friends aushelfen. Wir suchen motivierte Menschen, die Lust auf Gastro haben“, ergänzt Thomas Willis. Die Dröppelmina gibt es natürlich im Rittersturz. Die „Bergische Kaffeetafel“ aber möchten die beiden anders anbieten:

„Vielleicht eher in Form einer Rittertafel oder wie eine Teatime. Denn die ‚normale‘ Kaffeetafel, die gibt es ja schon bei unseren Nachbarn.“

Der Milchreis bleibt erhalten

Sich ein wenig abheben, es anders machen – das ist eines der Credos von Banu und Thomas Willis. So liebten sie die schöne Glasvitrine aus den 1950er Jahren, in der unter anderem Kuchenspezialitäten präsentiert werden, restaurieren, im Nebenraum aber steht nun ein massiver Steinway-Flügel, der zu Konzerten einladen soll. „Wir haben einiges Alte erhalten können, kombinieren das aber mit Neuem“, erklärt Thomas Willis. Und Banu fügt lachend hinzu: „Der ausschlaggebende Punkt für mich war der Milchreis. Ich liebe Milchreis und hab mich immer daran erinnert, dass der hier besonders gut geschmeckt hat.“

Wichtig ist beiden nun erst mal, dass „der Laden“ läuft und die Gäste zufrieden sind. Gerade werden neue Kissen angeliefert sowohl für den 100 Menschen fassenden Innenraum als auch die Panoramaterrasse. Nach und nach wächst es, das „kleine Paradies“.

Text: Liane Rapp

Fotos: Leon Sinowenka

KONTAKT

Café/Restaurant Zum Rittersturz
Steinweg 14
42659 Solingen
T. 0176 32482032
rittersturz.de

Öffnungszeiten: täglich 12 bis 23 Uhr
Sonn- und Feiertage 11 bis 19 bzw. 23 Uhr

ANZEIGE

ZEITRAUM
FÜR NEUES.

Der besondere Tagungsort
in Remscheid-Lennep

Meetings Workshops Konferenzen zeitraum@praxisfeld.de +49 2191 4 64 55-45 www.zeitraum.rs

Paul Clemens will seine Betriebe immer breiter aufstellen und weiterentwickeln, etwa durch die Brasserie Monami, v.l.: Cynthia Rock, David Theis, Tom Clemens.

EN FEHLER MACHT,
E DRÜBER UND SAGT: ES IST EIN NEUES
REZEPT!

est véritable
- EINE GUTE KÜCHE IST DAS FUNDAMENT ALLEN GLÜCKS -

Gastronomie im Aufwind

INDIVIDUELL ÜBERZEUGEN

Was tun, wenn sich potenzielle Kunden dreimal überlegen, ob sie essen gehen oder Catering bestellen? Diverse Kostensteigerungen, Personalmangel und Wettbewerbsdruck fordern die Gastronomen im Bergischen. Mit welchen Ideen bestehen sie?

2011, mit gerade einmal 24 Jahren, übernahm Fabrizio Costa das italienische Restaurant Taormina in Wuppertal-Elberfeld, gegründet 1997 von seinem Vater und seiner Tante. Zeitnah begann er, die Strukturen an aktuelle gesellschaftliche und technische Entwicklungen anzupassen, nahm etwa als einer der ersten Gastronomen der Region Onlinereservierungen an. „Wir arbeiten seit etwa zehn Jahren zunehmend digital. Zum Beispiel bezüglich Zeiterfassung, Einkauf und Rezeptverwaltung.“ Sicherer Umgang mit dem Smartphone und Social-Media-Skills sind ein wichtiges Einstellungskriterium für Costa, der sein Team und sein Angebot regelmäßig auf Instagram inszeniert. „Wir erfinden das Rad nicht neu, sondern arbeiten mit dem, was wir haben.“ Das sei unverfälschtes Flair, kreierte aus original italienischen Lebens- und Genussmitteln, die zusammen mit moderner Innenausstattung von der Begrüßung bis zum Digestif ein rundes Erlebnis böten. Auch ausgewählte Markenkooperationen gehörten dazu. „Italien von A bis Z“, beschreibt es Costa. Er wolle seinen Gästen Entspannungsmomente ermöglichen. „Unsere Gäste kommen hierhin, um sich etwas Gutes zu tun. Wir holen sie bei ihren Wünschen ab, ob das Pizza ist oder ein Gänge-Menü.“ Schwerpunkt der Speisekarte bilden mittlerweile Pastagerichte und Pizzen, zudem erweiterte Costa das vegetarische Angebot. Gestiegene Energie- und Lebensmittelkosten habe er an seine Gäste weitergeben müssen – eine unvermeidliche unternehmerische Entscheidung. „Einige von ihnen haben wir deshalb verloren, andere gewonnen. Wer zu uns kommt, schätzt die Qualität des Essens und die Atmosphäre.“

Auf hohem Niveau hält der Gastronom zudem seinen Service, den wiederum zufriedenes Personal leiste. „Wir zahlen seit Langem über tarifliche Gehälter. Genau so wichtig ist mir persönliche Wertschätzung. Ich höre meinen Mitarbeitenden zu und versuche, bestmöglich auf ihre Situation einzugehen.“ Das habe sich herumgesprochen, Mangel an Fachkräften habe er nicht. Schon während der Pandemie investierte Costa in Benefits für sein derzeit zwölf Personen starkes Team, in Marketing und Renovierungsarbeiten. Seine Geschäftszahlen habe er stets tagesaktuell und digital im Blick – auch dies sei unerlässlich für gelingende Geschäftsführung. Vor allem an Wochenenden herrsche Hochbetrieb: Bei manchen Events der benachbarten Stadthalle sei er sogar

Wir wollen jedem Gast ein Extra bieten und ihm Entspannungsmomente ermöglichen.

Fabrizio Costa

so ausgelastet, dass er bis zu 100 potenzielle Gäste vertrösten müsse. Vielleicht schon im nächsten Jahr will Costa expandieren und sein Restaurant um einen Weinkeller erweitern, für noch mehr „dolce vita“. „Wir versuchen, Dinge gemäß unseren Stärken und individuell anzubieten. Wir wollen jedem Gast ein Extra bieten.“ Auch die Küche solle in Kürze von Grund auf modernisiert werden. „Was den Erfolg unserer Gastronomie angeht, sind und bleiben wir zuversichtlich.“

Kosten sparen durch Vielseitigkeit
Paul Clemens hat aus den Pandemie-Erfahrungen gemeinsam mit seiner Mannschaft neue Konzepte erschlossen. Diese umfasst rund 40 Festangestellte inklusive Azubis sowie in Spitzenzeiten zusätzlich etwa 50 geringfügig Beschäftigte, die in mehreren Betrieben arbeiten. Unter dem Dach dreier GmbHs betreibt der Geschäftsführer und Gesellschafter in Remscheid die Restaurants Schützenhaus und Klosterschänke sowie die Gastronomie im Vaßbendersaal und im Freizeitbad H2O. Neu an den Start ging die Brasserie Mon Ami in der Lenneper Altstadt, während die Gastronomie auf Schloß Burg in Sölingen voraussichtlich 2025 wiedereröffnet. „Dafür suchen wir jetzt schon Mitarbeitende“, sagt Clemens. Auf Recruiting und Personalbindung liege ein Fokus: „Wir haben in der Pandemie niemanden entlassen, sind enger zusammengewachsen und haben entschleunigt. Es geht nicht mehr primär um Wachstum. Ein Kostenmanagementfaktor ist, uns breiter aufzustellen. Deshalb behalten wir zum Beispiel unser Takeaway-Geschäft bei und bauen die Catering- und Eventsparte aus.“ Am 1. Juni dieses Jahres übernahm seine ABC Gastronomie GmbH das Eventmanagement für die Technologie Fabrik Remscheid. Die Küche in der Genuss Fabrik vor Ort hatte das Team bereits einige Jahre betrieben. „Jetzt verantworten wir den kompletten Bereich mit dem Schwerpunkt auf Konferenzen, Firmen- und Privatveranstaltungen“, sagt Clemens.

Gute Bezahlung und Wertschätzung für das Team – Fabrizio Costa hat in seinem Restaurant keinen Fachkräftemangel.





Öffnungszeiten an Wünsche der Mitarbeitenden angepasst

Sein Personal profitiert inzwischen von einem zweiten Ruhetag und flexiblen, an die Bedürfnisse angepassten Arbeitszeitmodellen. An Feiertagen, die nicht auf einen Sonntag fallen, öffnen die Gastronomien entweder nicht oder nur am Mittag. „Auch das sind realisierte Wünsche von unseren Mitarbeitenden. Wir besprechen regelmäßig, was gut oder verbesserungswürdig ist. Statt Geld steht bei ihnen gestaltbare Zeit an erster Stelle.“ Dennoch erhielten sie bei entsprechendem Umsatz auch Tantiemen oder geldwerte Gutscheine. „Außerdem stellen wir je nach Position Firmenlaptop oder Pkw. Auf Wunsch einiger Teammitglieder haben wir E-Ladesäulen implementiert“, sagt Clemens. Erweiterte Sozialleistungen wie Krankenzusatzversicherung sowie Weiterbildungsseminare, Restaurant-Gutscheine bei überdurchschnittlichen Leistungen und Teamausflüge ergänzen das Mehrwert-Portfolio.

Dank seiner Größe erziele das Unternehmen bei Sammelbestellungen für alle Betriebe günstigere Preise und eine produktive Skalierung, so Clemens. „Wir verteilen die Lebensmittel und Waren dann selbst intern. Bei dem Kostendruck muss man seine Stärken ausspielen.“ Synergien nutzt Clemens auch bei der Personalplanung. Jeder Betrieb laufe autark; bei Ausfällen, Schichtänderungswünschen, Großevents oder Entwicklungsperspektiven greife man bedarfsabhängig auf die anderen Einheiten zurück. „Wir unterstützen uns in allem. Auch privat. Bei Herausforderungen versuchen wir über unser breites Netzwerk Lösungen für unsere Beschäftigten zu finden.“ Gegenseitiges Vertrauen sei genauso wichtig wie die familiäre Unternehmenskultur. „80 Prozent unserer Festangestellten haben schon ihre Ausbildung bei uns gemacht“, sagt Clemens. Deshalb sind für ihn Arbeitskräfte-Empfehlungen aus dem eigenen Haus besonders interessant. Und wie klappt es mit

der Kundenbindung? „Wir kommen dem Interesse an einem kreativen Speiseangebot nach. Neue Gäste gewinnen wir unter anderem mit Themenabenden und Pop-up-Events, auch zusammen mit anderen Gastronomen.“ Zudem habe man Onlinepräsenz und Digitalmarketing ausgeweitet.

Den Gästen gefällt es, Kleinigkeiten zu verkosten. Das eröffnet uns gleichzeitig die Möglichkeit, immer mal wieder neue Kreationen anzubieten.

Petra Heldmann

Gastronomie muss Erlebnis bieten

Auf exklusive Events für einen kleineren Gästekreis setzen Petra und Ulrich Heldmann. Die Inhaber des Remscheider Restaurants „Heldmann & Herzhaft“ streben ebenfalls danach, den kulinarischen Aspekt ihrer Angebote mit Erlebnischarakter anzureichern. „Die Gäste wollen abgeholt werden“, sagt Petra Heldmann, die den Service verantwortet. Feier- und Motto-tage wie Ostern oder Muttertag nutzt das Ehepaar zum Beispiel für besondere Menüs. Beliebt sei neben Weinproben etwa das moderierte Whisky-Dinner mit integriertem Tasting und Musik. Auch das Event „Am langen Tisch“ sowie Genuss verbunden mit Kunst stießen auf großes Interesse. Sehr gefragt sei das „Küchentreffen“, sagt Petra Heldmann: „Den Gästen gefällt es, Kleinigkeiten zu verkosten. Das eröffnet uns gleichzeitig die Möglichkeit, immer mal wieder neue Kreationen anzubieten.“

Sie seien stetig auf der Suche nach Verbesserungsmöglichkeiten, ergänzt Ulrich Heldmann. Wo treffe man den Nerv der Zeit, ohne sich plump zu verkaufen? „Offen für Neues zu sein und sich inspirieren zu lassen, macht uns sehr viel Spaß“, so der Küchen-Patron und ehemalige Sterne-Gastronom. „Die Zusammenar-

beit in unserem bewährten kleinen Team ist derzeit unsere Aufgabe, die uns viel Freude bereitet. Wir sind auf dem richtigen Weg und blicken positiv nach vorne.“ Begründet: Denn musste das Team während der Pandemie die Öffnungszeiten zurückfahren, bietet es seit diesem Frühjahr wieder zweimal pro Woche einen Mittagstisch.

Tobias Pawellek, einer der beiden Inhaber von „1805 by Catering am Brill“ mit Sitz in der Schützengesellschaft am Brill entwickelte mit seinem Geschäftspartner Fabian Timmer unter den zahlreichen Unsicherheiten der Pandemie viele Ideen und formte Prozesse neu. Etabliert habe sich zum Beispiel die „Genussallianz“: Gemeinsam mit renommierten Partnerunternehmen aus verschiedenen Bereichen wie Reisen oder „Home and Living“ hält das Team exklusive Angebote in Form von Produkten und Erlebnissen bereit.

Zu einem weiteren zusätzlichen Standbein entwickelte sich eine Produktlinie in eigener Herstellung: verzehrfertige Saucen, Dressings und Fonds sowie Kaviar, deutschlandweit vertrieben unter dem eigenem Label „1805 Deli“ wie auch fremdetikettiert. „Das fing rudimentär an. Jetzt haben wir das Angebot professionalisiert und sind von drei auf zwölf Produkte gewachsen“, sagt Pawellek. Das Konzept: Mehrwerte rund um das gastronomische Kerngeschäft bieten – auf Basis eines gezielt erweiterten, selektierten Netzwerks. „Wir setzen auf Partner, die, wie wir, die gleiche Passion für ihre eigenen Produkte pflegen und einen hohen Qualitätsanspruch haben. Passend zu unserer Klientel wollen wir den gehobenen Stil auch in branchenfremden Kontexten pflegen.“

Betriebsgastronomie wie hier bei Aptiv macht das Geschäft für Carsten vom Bauer (links) und Vivien vom Hagen-Köhn sowie Küchenchef Markus Schmidt besser planbar.

Herausforderung: gestiegene Kosten

Denn rein mit Gastronomie wirtschaftlich erfolgreich zu sein, sei schwieriger geworden, einmal mehr im aktuell noch schwer planbaren Event- und Catering-Business. Überdurchschnittliche Steigerungen bei zentralen Kostentreibern wie Lebensmitteln und Personal stellen auch Pawellek und Timmer vor Herausforderungen. „Eine Entwicklung lässt sich kaum voraussagen“, so der Experte. „Aber unser Motto ist: anpacken und offen mit den Gästen kommunizieren. Gerade im Hinblick auf die Vergütung der Mitarbeiter gilt: Wenn unsere Branche nicht aussterben soll, müssen wir da ran.“ Bis nachts und am Wochenende zu arbeiten, müsse sich für die Menschen rentieren. Personalprobleme seien in der Gastronomie mehrheitlich hausgemacht und lange gewachsen – und jetzt habe man einen weiten Weg vor sich. „Wir selbst versuchen, unser Arbeitgeber-Image mit Vier-Tage-Woche und weiteren Benefits für unser Team zu stärken.“

Mehrere sich ergänzende Standbeine, um im hart umkämpften Gastronomiesektor seinen Platz zu behaupten: Für Vivien vom Hagen-Köhn und Carsten vom Bauer, die beiden Geschäftsführenden der Culinaria Gastronomiebetriebsgesellschaft mbH in Wuppertal, gehört das zu einem nachhaltigen Erfolgskonzept. Das 1995 gegründete Unternehmen hat seinen Hauptsitz in der Historischen Stadthalle, startete als deren Caterer und erweiterte sein Angebot kurz darauf um Betriebsgastronomie und Außer-Haus-Catering. 2011 öffnete die Brasserie im Opernhaus, 2014 das integrative Zoo-Restaurant Okavango, seit 2018 liefert das Unternehmen Schulmittagessen – seit einem Jahr rein vegetarisch. Insbesondere mit der Betriebs- und Schulgastronomie lasse sich planbarer Umsatz erzielen, sagt vom

Bauer. „Damit können wir unsere Konzepte weiterentwickeln und Schwankungen an anderer Stelle zum Teil ausgleichen.“ Zu Letztgenannten gehörten zum einen allgemeine wirtschaftliche Faktoren wie gestiegene Energie- und Personalkosten, zum anderen das volatile Event- und Kulturgeschäft mit naturgemäß starken und schwachen Phasen. Gerade mit Blick auf Catering, privat wie betrieblich, kalkulierten Kunden spätestens seit Beginn der Pandemie zurückhaltender, weil ihnen oft selbst entweder das Budget oder die notwendige finanzielle Planbarkeit fehle. „Viele Konflikte belasten die Märkte“, so

Wir versuchen, unser Arbeitgeber-Image mit Vier-Tage-Woche und weiteren Benefits für unser Team zu stärken.

Tobias Pawellek

vom Bauer. Das Culinaria-Team müsse kreative und flexible Lösungen anbieten, wenn etwa ein Kunde 25 Prozent der Kosten eines Catering-Events in der Stadthalle einzusparen wünsche. Denn der Preis für Miete und Personal bleibe ja trotzdem bestehen. Es gehe darum, sich „an vielen Fronten immer wieder neu zu erfinden und Möglichkeiten zu schaffen, gute Produkte und Dienstleistungen zu erschwinglichen Preisen anzubieten“, sagt vom Hagen-Köhn. Eine Gratwanderung, bei der idealerweise auch der Kunde einen aktiven Part übernimmt: Je transparenter er seine Catering-Pläne mit den Gästen teilt, desto eher lassen sich Ungleichverteilung und Verschwendung vermeiden. Werden zum Beispiel ausschließlich Kleinigkeiten oder auch Hauptspeisen serviert? Wovon gibt es am Büfett wie viel Nachschlag? Ist die vegetarische Auswahl für die gesamte Gesellschaft oder spezifisch für die in der Regel kleinere, alternative Zielgruppe gedacht?

Vom Betriebsverpflegungskonzept „Eat at work“ profitieren zahlreiche Unternehmen. Kundin der ersten Stunde ist die Stadtparkasse Wuppertal, mit der die Culinaria seit 28 Jahren erfolgreich zusammenarbeitet. Regionales Renommee, kurze Anlieferungswege und ein gutes partnerschaftliches Verhältnis sind vom Bauer zufolge Auszeichnungsmerkmale. Auch mit Kunden wie dem Industrieunternehmen Wasi, der Technischen Akademie Wuppertal und dem Automobilzulieferer Aptiv arbeiten die Unternehmer individualisiert zusammen. Bei Letzterem wurden vor einem Jahr Bistro und Kantine umgebaut. „Die Planung richtet sich nach den Vorstellungen des Kunden und der Praktikabilität. Wir beraten auf Wunsch und wählen zum Beispiel Materialien mit aus“, schildert vom Bauer.

Hinter der Theke und am Herd stehen Mitarbeitende der Culinaria. „Wir wollen auf lange Sicht harmonisch und professionell zusammenarbeiten und so, bildlich gesprochen, Teil der Kundenfamilie werden. Ausgewählte potenzielle Partner sprechen wir sehr überlegt an.“ Derzeit arbeitet das Team an einer Variante, Verpflegung in Betriebsrestaurants nicht vor Ort gekocht, sondern alternativ im Cook-and-Chill-Verfahren anzubieten. Oder aber verpacktes Essen portionsweise auszugeben. „So oder so wollen wir den Spirit des sozialen Miteinanders beibehalten“, sagt vom Hagen-Köhn. „Denn das wird wieder zunehmend wichtig.“

Arbeiten am Wochenende und abends müsse sich für das Personal finanziell lohnen, finden Fabian Timmer (rechts) und Tobias Pawellek.





Monika Schvoll von der Bergischen IHK weiß, dass die Berufsbilder in der Gastronomie sich verändert haben.



Hausgemachte Gerichte

Torsten Tückmantel setzt auf Bewährtes. Nach dem Erfolgskonzept für das Restaurant Turnhalle Solingen gefragt, sagt der Geschäftsführer der WMTV-Restaurant GmbH: „Wir lieben, was wir tun, und leben Gastfreundschaft.“ Nachdem er 2006 die Gaststätte übernahm, modernisierte er sukzessive die Räume und schärfte das Profil. Hochwertiges Interieur, von Grund auf hausgemachte Gerichte: Bei beidem setzt er auf Qualität. Er steht seit knapp 16 Jahren selbst in der Küche, klopft die Schnitzel – die Spezialität des Hauses – und lässt Soßen aus Bratenfonds entstehen. „Die Gäste schätzen das und kommen deshalb immer wieder“, sagt Tückmantel. Natürlich habe das Restaurant als Gaststätte des 1861 gegründeten Turnvereins den Vorteil einer langen Tradition und guter Bekanntheit. „Lange lebte sie von den Sportlern. Der WMTV ist mit rund 2.800 Mitgliedern der größte Verein Solingens.“ Nach und nach erarbeitete sich Tückmantel auch mit einer verkleinerten Speisekarte den Ruf eines „echten Restaurants“, wie er sagt. Der Standort direkt unterhalb der Vereinshalle sei noch derselbe, doch kulinarisch liege der Fokus auf pointierter Expertise statt auf berühmter Vielfalt.

Mit regionalen Gerichten wie Rouladen und Pferdegulasch, leichter Sommerküche und einer kleinen Auswahl an vegetarischen und veganen Speisen überzeuge er gleichsam Stammgäste und Erstbesucher. „Sie wissen, was sie erwarten dürfen. Gute Portionen zu nicht ganz günstigen Preisen, denn Qualität hat eben ihren Preis“, sagt der Gastronom, der sein Geschäft mit Unternehmersinn führt und wie seine für diesen Artikel gefragten Branchenkollegen nichts von „Unterbietungs-Wettbewerben“ hält. „Man muss wissen, woran man verdient und wo man draufzahlt. Und man muss zu seinem Angebot stehen.“

Torsten Tückmantel setzt auf pointierte Expertise statt auf berühmte Vielfalt.

Vier Teilzeitkräfte und mehr als 20 geringfügig Beschäftigte arbeiten in der Turnhalle. Zu Spitzenzeiten an Wochenenden könne das Team noch nicht einmal mehr Reservierungen annehmen, teils würden an solchen Abenden bis zu 100 Essen serviert. Wochentags sei es ruhiger, dennoch kompensiere die Gästezahl bislang die jüngsten Kostensteigerungen. Auch Veranstaltungsanfragen gebe es wieder vermehrt. „Bei Events gehen wir stark auf die Wünsche der Gäste ein“, sagt Tückmantel. In den Sozialen Medien sei er mit seinem Restaurant seit Längerem präzenter: Die Nutzer erwarteten attraktiv in Szene gesetzte Beiträge. In den kommenden Jahren will das Team einen zusätzlichen Raum für das A-la-carte-Geschäft ausbauen und die derzeitige Terrasse in einen Wintergarten verwandeln. „Dass wir immer kontinuierlich gewachsen sind, ist ein Pluspunkt. Wir wissen, was wir tun – und sind noch nicht am Ende des Weges.“

Wir bewegen uns weg von der hierarchischen Perspektive von früher.

Monika Schvoll

Veränderte Ausbildung

Apropos Zukunft: Auch mit Blick auf die gastronomischen Fachkräfte von morgen hat sich einiges getan, wie Ausbildungsberaterin Monika Schvoll vom Geschäftsbereich Aus- und Weiterbildung der Bergischen IHK berichtet. Mit einer Neuordnung in den einzelnen Ausbildungsberufen habe man auf den veränderten Markt reagiert. Neu ist etwa die Berufsbezeichnung Fachfrau oder Fachmann für Restaurant- und Veranstaltungsgastronomie. „Es geht im Schwerpunkt nicht mehr darum, Tische einzudecken und Speisen an den Gast zu bringen“, sagt Schvoll. Zu den Inhalten gehöre jetzt auch beispielsweise die Planung, Konzeption und Organisation von Veranstaltungen, etwa von Tagungen und Banketts. „Nicht mehr die Gastraumgestaltung, sondern das Gesamterlebnis steht jetzt im Vordergrund. Die Qualität der Atmosphäre für den Gast ist gar nicht hoch genug zu bewerten.“

Auch die Ausbildungsinhalte in der Systemgastronomie seien nun näher am Puls der Zeit. Azubis müssten zum Beispiel Personalpläne mitgestalten. Die betriebliche Auslastung zu überblicken und entsprechend zu handeln, symbolisiere mehr Verantwortung und damit Wertschätzung gegenüber den werdenden Gastronomen. „Wir bewegen uns weg von der hierarchischen Perspektive von früher. Inzwischen geht es mehr darum, den jeweiligen Beruf auf Augenhöhe und in Kooperation zu erlernen.“

Um Ausbildungsabbrüchen künftig noch besser entgegenzuwirken, könnten arbeitnehmerfreundlichere Schichtarbeit oder Arbeitszeitverlagerung eine Perspektive sein, empfiehlt Schvoll.

Die Abbruchzahlen spiegelten allerdings auch zum Teil eine verminderte Frustrationstoleranz seitens der jungen Menschen wider. Schwolls Tipp: „Der Ton macht die Musik. Die Ausbildung sollte beiderseits ein Geben und Nehmen sein.“ Im Bewerbungsprozess seien weniger die schriftlichen Unterlagen als vielmehr der Cultural Fit der Nachwuchskräfte ausschlaggebend. Aufgrund von Corona und den anschließenden Umstrukturierungen der Ausbildungsverordnung waren im Bergischen Kammerbezirk 2022 nur 140 Ausbildungsverträge unterschrieben worden. Der Anstieg auf aktuell rund 165 lasse hoffen, sich wieder dem Vor-Pandemie-Niveau von 230 anzunähern.

Text: Tonia Sorrentino
Fotos: Süleyman Kayaalp

ERFAHREN SIE MEHR

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





Das Arbeitsklima müsse stimmen, betont Isa Fiedler vom Dehoga.

Herausforderungen

GASTSTÄTTEN ALS SOZIALE TREFFPUNKTE

Isa Fiedler ist stellvertretende Geschäftsführerin des Deutschen Hotellerie- und Gaststättenverbands (Dehoga) Nordrhein. Sie arbeitete 36 Jahre lang in der Branche, davon 25 als selbstständige Gastronomin. Welche Lösungsansätze sieht sie für die aktuellen Herausforderungen?

Frau Fiedler, die Hauptprobleme in der Gastronomie sind Personalmangel, vermindertes Konsumverhalten und Kostensteigerungen. Betreffen sie alle Betriebe gleichermaßen?

Grundsätzlich ja. Den Fachkräftemangel bedingt zum Teil eine deutliche Abwanderung, die während Corona schon spürbar war. Hinzu kommt, dass zahlreiche einstige Viel-Arbeitende während der Pandemie Freizeit und Familienleben schätzen gelernt und Stunden reduziert haben. Wir verzeichnen sogar leicht mehr Personal, erreichen aber die benötigte Gesamtstundenzahl nicht. Auf Gästeseite ist, inflationsbereinigt, das frei verfügbare Einkommen gesunken, damit auch der Pro-Kopf-Verzehr. Die Umsätze liegen immer noch real 15 Prozent unter Vor-Corona-Niveau.

Welche Lösungen schlagen Sie vor?

Als Arbeitgeber attraktiv bleiben oder werden. Sich aktiv um Personal bemühen, zusätzliche Anreize setzen, zum Beispiel mit Benefits wie betrieblicher Altersvorsorge, Krankenzusatzversicherung, Tankgutschein oder auch einer Vier-Tage-Woche, sofern strukturell umsetzbar. Und das Arbeitsklima muss stimmen: Nur dann sind Menschen bereit, zu arbeiten, wenn andere frei haben.

Was sind weitere Erfolgsfaktoren?

Eine persönliche Beziehung zum Gast ist sehr hilfreich. Nicht nur punktuell über guten Service. Eine längerfristige Bindung kann zum Beispiel über persönliche Ansprache funktionieren oder über

ein Bonussystem wie „Ihr elftes Essen ist gratis“. Stammgäste zu pflegen ist die Grundvoraussetzung für dauerhaften Erfolg. Sie sind das Basiskapital eines jeden Betriebes, wenn es sich nicht gerade um einen Touristen-Hotspot handelt.

Wie können weitere konkrete Konzepte aussehen?

Während Corona waren Gastronomen unglaublich innovativ, um das Überleben ihres Betriebs zu sichern. Viele haben das ein Stück weit in ihren Arbeitsalltag integriert. Teil eines solchen Konzepts kann ein Lieferservice sein. Doch es gibt nicht das eine Patent, sondern viele kleine Stellschrauben. Jeder Betrieb muss entscheiden, was für ihn funktioniert. Oft ist es gut, zu schauen, was bei anderen Gastronomen in anderen Städten und Ländern möglich ist. Lässt sich aus deren Konzepten ein positiver Effekt für den eigenen Betrieb ableiten? Es gilt, offen und neugierig zu bleiben.

Was müssen Betriebe auf lange Sicht tun?

Das Gesamte im Blick behalten. Den vielfältigen Aufgaben gerecht werden, keine davon schleifen lassen, etwa Dokumentationspflichten, Kundenkontaktpflege oder die Abrechnungen für Steuerberatung und Lohnbuchhaltung. Gastronomen müssen Allrounder sein. Und den Mut haben, hinzublicken, auch wenn es mal schwierig ist. Bereit sein, Ursachen herauszufinden. Finden sie diese nicht allein, sollten sie sich Hilfe

suchen. Der Dehoga ist immer eine Möglichkeit. Es steckt Potenzial in der Frage: Was kann ich ändern?

Wie wichtig ist künstliche Intelligenz in der Gastronomie?

Sehr wichtig. KI kann Kommunikation vereinfachen und auf ein anderes Level heben. Gerade bei der Reservierung wird KI eine immer größere Rolle spielen. Das setzt wiederum Personalkapazität für andere Aufgaben frei.

Was sollte von politischer Seite aus passieren?

Bürokratieabbau. Betriebe werden von der Menge an Anforderungen schier erschlagen. Jede Stadt, jeder Kreis versucht, das Rad neu zu erfinden. Es gibt zum Beispiel in NRW kein Standard-Formular, um eine Terrasse zu beantragen – bei der Übersetzung von Bürokratiedeutsch würde KI übrigens auch helfen. Ohne Frage wären auch Steuererleichterungen förderlich, um Geld für Investitionen freizusetzen: einen neuen Kühlschrank, neue Outdoormöbel oder auch Benefits für Beschäftigte. Den Stellenwert der Gastronomie haben wir spätestens während der Pandemie gelernt: Das ist unser sozialer Ort, den dürfen wir uns nicht wegnehmen lassen. Dort findet Austausch auch mit Menschen aus anderen Bubbles statt. Da leben wir Toleranz. Das halte ich für existenziell wichtig für unsere Gesellschaft.

Das Gespräch führte Tonia Sorrentino. Foto: Süleyman Kayaalp



Familienbetrieb: Mutter Yonca, Serdar, Vater Zekerya und Serkan Özisik engagieren sich alle im Küchenstudio.



Wir machen auch Dinge möglich, von denen andere sagen: Das geht nicht.

Serdar Özisik

Manchmal sind es wenige Millimeter, die darüber entscheiden, ob eine Küche gut funktioniert oder nicht. „Da wir von der Montage kommen, wissen wir, was möglich ist“, sagt Serdar Özisik. Seit sehr vielen Jahren baut sein Vater Zekerya Özisik Küchen auf. Auch sein Sohn half nach dem Abitur dabei mit. Vor einem Jahr haben die beiden dann ein eigenes Küchenstudio eröffnet. „Viele Kunden haben uns nach Küchen gefragt“, erzählt Serdar Özisik.

An der Westkotter Straße in Wichlinghausen fanden sie perfekte Räume für das Küchenstudio Barmen: Auf 200 Quadratmetern mit großen Schaufenstern können sie mit mehreren Schauküchen Wünsche wecken. Diese werden immer wieder nach neuestem Trend umgestaltet. Lagerräume mit Lastwagenzufahrt ermöglichen eine einfache Logistik. Und die Kunden können direkt vor der Ladentür parken.

Lange Öffnungszeiten

Jetzt arbeitet die ganze Familie mit, um die langen Öffnungszeiten von 9 bis 20 Uhr an sechs Tagen pro Woche zu ermöglichen. Serdar Özisik absolviert gleichzeitig sein Maschinenbau-Studium weitgehend digital von seinem Schreibtisch im Küchenstudio aus, um jederzeit Kunden beraten zu können. Seine Mutter Yonca erledigt die Buchhaltung und packt überall mit an, wo Dinge zu erledigen sind. Und auch der kleine Bruder Serkan hilft nach der Schule und am Wochenende beim Aufbau der Küchen und lernt, mit den komplexen Computerprogrammen für die Küchen umzugehen. Denn neben den verschiedenen Schauküchen spielt der Computer beim Verkaufsgespräch eine wichtige Rolle. „Wir können alle Wünsche unserer Kunden am Computer hochaufgelöst visualisieren“, erklärt Serdar Özisik. Durch seine langjährige Erfahrung in der Küchenmontage kann er den Kunden häufig gute Tipps für Aufteilung und Schrankarten geben. „Ich sehe so einen Küchenraum direkt plastisch vor mir. Und wir machen auch Dinge möglich, von denen andere sagen: Das geht nicht.“

Schnelle Lieferung

Das kleine Küchenstudio arbeitet mit einem Küchenhersteller zusammen, bietet jedoch Elektrogeräte von allen Herstellern an und kann Küchen von preiswert bis zum Luxussegment zusammenstellen,

traditionell oder in der jeweiligen Trend-Optik. Die kleine Singleküche in der Standardausführung ist sogar innerhalb von zwei Wochen lieferbar.

Doch auch bei Spezialanfertigungen oder Reklamationen legt das Team Wert auf schnelle Ausführung. „Wir fahren bis 20 Uhr abends zum Kunden. Denn wir wollen, dass unsere Kunden mit einem Lächeln zu uns hereinkommen“, sagt Serdar Özisik. Dieser Service sorgt dafür, dass das Küchenstudio Barmen häufig von Kunden weiterempfohlen wird. Und gerade bei besonders geschnittenen Räumen finden die erfahrenen Küchenbauer individuelle Lösungen, über die sich die Nutzer der Küche später immer wieder freuen.

Text: Tanja Heil
Foto: Gesa Niessen

KONTAKT

Küchenstudio Barmen
Westkotter Str. 181
42277 Wuppertal
T. 0202 76947835
info@kuechen-barmen.de
www.kuechen-barmen.de

Öffnungszeiten:
Mo. – Sa. 9 bis 20 Uhr

Küchenstudio

AUS DER PRAXIS GEPLANT

Guter Service steht für Zekerya und Serdar Özisik in ihrem Küchenstudio Barmen im Mittelpunkt. Die ganze Familie hilft mit. Dabei sorgt die langjährige Erfahrung in der Küchenmontage für die gute Beratung.

TAW. Weiterbildung schafft Perspektiven.

KI Scout

Azubis als KI-Pioniere in Unternehmen: Das Sprungbrett in die digitale Ära, KI im Unternehmen nutzen – strategisch und clever, erstmalig in der Region

Info-Termine:
04.06.2024 | TAW Wuppertal
27.06.2024 | BZI Remscheid
Kosten: kostenlos

Kurs-Termin:
27.08. – 05.12.2024 | TAW Wuppertal
Kosten: 690,00 Euro

Ausbildung der Ausbilder:innen (IHK)

zur Vorbereitung auf die IHK-Ausbilder-eignungsprüfung nach AEVO
Termin: 29.07. – 03.08.2024 | TAW Wuppertal
Kosten: 1.180,00 Euro
inkl. Prüfungsgebühr und Literatur.
Angebot beinhaltet Anmeldung zur Prüfung und Garantie eines zeitnahen Prüfungstermins



Als „Dürdoth am Viehhof“ gründete Manfred Dürdoth 1962 die Autovermietung. Der Name entstand durch den angrenzenden Viehhof der Stadt Wuppertal. Der „Viehhof“ hat sich in den innovativen und multi-kulturellen Stadtteil Arrenberg gewandelt, an dem sich der Firmensitz noch immer an derselben Stelle befindet wie 1962. Schnell etablierte sich „Dürdoth am Viehhof“ zu einer bekannten Autovermietung. 1995 wurde aus „Dürdoth am Viehhof“ die „Dürdoth Autovermietung GmbH“. Im Jahr 2001 übernahm Ralph Hanisch das Unternehmen und die Geschäftsführung.

Carsharing

Durch den persönlichen Kontakt sind flexible Absprachen auch bei der Rückgabe des Fahrzeugs möglich. „Ich bin davon überzeugt, dass wir gerade deshalb eine so große Stammkundschaft haben“, betont Ralph Hanisch. „Der persönliche Kontakt und unsere Individualität in der Planung zeichnet sicher unser Geschäft aus und hat es in all den Jahren so erfolgreich gemacht.“

Allerdings überlegt auch die Autovermietung Dürdoth, künftig zusätzlich eine Reservierung per Handy anzubie-

aber auch europaweit tätige Konzerne arbeiten so mit der Autovermietung Dürdoth zusammen.

Die Kleinbusse mit bis zu neun Sitzen werden nicht nur von Großfamilien für Ausflüge oder Urlaube, sondern auch von Vereinen, Schulen oder Bands genutzt. Wichtig ist auch die Zusammenarbeit mit verschiedenen Werkstätten; so können die Kunden mobil bleiben, auch wenn das eigene Fahrzeug nicht fahrtüchtig ist und in der Werkstatt bleiben muss.

Neu seit 2023 ist der Geschäftszweig der Personenbeförderung: Die Autovermie-

Treue zum Standort

VERMIETUNG KLEINER UND GROSSER AUTOS

Sie ist dem Standort Arrenberg treu geblieben und setzt vor allem auf Stammkundschaft und persönlichen Kontakt: Die Autovermietung Dürdoth besteht seit 1962 und ist seitdem erfolgreich.

Aktuell verfügt die Dürdoth Autovermietung über rund 50 Fahrzeuge – vom kleinen PKW über die Mittelklasse-Limousine bis zum Kombi und hier auch bereits mit Hybridantrieb, sowie Transporter vom Caddy bis zum 3,5-Tonner mit Hebebühne. Auch Busse mit neun Sitzplätzen und sogar Fahrzeuge mit hydraulischer Auffahrrampe für rollstuhlgebundene Personen sind im Portfolio.

Per App das Auto mieten, kontaktlos abholen und am anderen Standort abgeben – das ist für die Autovermietung Dürdoth noch Zukunftsmusik, denn: „Der persönliche Kontakt zu den Menschen ist uns sehr wichtig“, sagt Geschäftsführer Ralph Hanisch. Und gerade das kommt bei der Kundschaft richtig gut an: „Wir gehen sehr gern mit Menschen um, und es ist interessant, welche Geschichten manchmal mit der Anmietung des Autos verbunden sind“, erzählt er.

ten. „Die Kundschaft erhält dabei einen bestimmten Code aufs Handy, mit dem das Auto entriegelt wird und der Mieter den Schlüssel erhält. Die Rückgabe der Fahrzeuge funktioniert wie gehabt.“ Diese kontaktlose Vermietung würde dem Zeitgeist entsprechen, den persönlichen Kontakt aber nicht ausschließen. „Wir müssen einfach sehen, wie dieses kombinierte Konzept bei uns funktioniert.“

Flexible Vermietungen

„Unsere Kundschaft besteht zu rund 60 Prozent aus Firmenkunden und die anderen 40 Prozent sind private Fahrzeugmieten“, erzählt Ralph Hanisch. Zum Beispiel nutzen Firmenkunden die PKWs und Transporter für Monteure und Vertriebler sogar über mehrere Monate hinweg – für vereinbarte Langzeitmieten. Möglich sind auch flexible Fahrzeugmieten nach Auftragslage der Firmen. „Einzelkämpfer“,

tung Dürdoth schaffte Fahrzeuge mit einer hydraulischen Rampe an. Dadurch bleiben auch Menschen mit Behinderungen mobil. Diese Fahrzeuge können angemietet werden; es gibt aber auch die Möglichkeit, die Dürdoth Autovermietung mit der Personenbeförderung zu beauftragen.

Text: Eva Rütter
Foto: Jens Grossmann

KONTAKT

Dürdoth Autovermietung GmbH
Viehhofstr. 154
42117 Wuppertal
T. 0202 426060
kontakt@autovermietung-duerdoth.de
autovermietung-duerdoth.de



Ralph Hanisch und Vanessa Brucker sind dem Arrenberg eng verbunden.

ANZEIGE

Mit einem Sprung zum gesunden Betrieb

Es gibt keinen Grund mehr, warum Arbeit krank machen sollte



Jetzt Beratungs-anfrage starten!



„Die strukturierte und konzeptionelle Unterstützung der BGF-Koordinierungsstelle hat mir und meinem Team sehr geholfen.“ Nora Jürgens hat sich für eine kostenlose Erstberatung an die BGF-Koordinierungsstelle NRW gewandt, um etwas für die Gesundheit und Motivation ihrer Mitarbeitenden zu tun. Sie ist Inhaberin der ECHO Pflegedienste & Vorstandsmitglied im Landesverband freie ambulante Krankenpflege NRW e.V.

Die BGF-Koordinierungsstelle NRW ist Ihr erster Ansprechpartner, wenn es um Betriebliche Gesundheitsförderung (BGF) geht. www.bgf-koordinierungsstelle.de/nrw



Egbert Feuerstack würde einmal selbst in seine Wohnanlage ziehen, sagt er.

Vertrautes Umfeld

WOHNEN IN ALLEN LEBENSLAGEN

Seit vier Jahren steht das „Sonnenhaus“ auf dem Bergischen Plateau. Das Neubauprojekt im Passivhaus-Standard wurde von Egbert und Arvid Feuerstack realisiert. Es bietet Wohnraum für Menschen in allen Altersklassen und Lebenslagen – bis hin zum betreuten Wohnen.

„Eine Mieterin lebte 40 Jahre lang in einem unserer Häuser. Als sie pflegebedürftig wurde, musste sie in ein Seniorenheim ziehen. Sie wollte nicht aus ihrer gewohnten Umgebung weg, aber es gab

leider keine andere Lösung. Sie verstarb wenige Monate nach dem Umzug.“ Dieses Erlebnis habe laut Egbert Feuerstack den Grundstein für das Konzept des „Sonnenhauses“ gelegt.

Die 2020 fertiggestellte, viergeschossige Wohnanlage bietet 34 Wohnungen und zwei Pflegegemeinschaften für Senioren. Sie liegt an der Breslauer Straße, unweit der Nordbahntrasse auf dem Bergischen Plateau am ehemaligen Güterbahnhof Wichlinghausen. „Es gibt Einzelapartments und überwiegend Zweiraumwohnungen in den Größen von 21 bis 79 Quadratmetern mit Balkon oder Terrasse sowie eigenem Kellerraum. Alle Wohneinheiten sind barrierefrei und seniorengerecht gestaltet, so dass Wohnen mit Rollator oder Rollstuhl möglich ist.“ Die Mieten

umfassen alle Kosten inklusive einer Internetflatrate und des Wohnungsstroms. „Lediglich den Rundfunkbeitrag und einen Telefonanschluss müssen die Mieter selbst bezahlen“, so Feuerstack.

Passgenaue Unterstützung

Im „Sonnenhaus“ wohnen sowohl Menschen, die mitten im Berufsleben stehen, als auch Senioren, die eigenständig leben können oder Unterstützung im Alter brauchen. „Unser Konzept beinhaltet, dass die Mieter so lange wie möglich im gewohnten Umfeld bleiben können“, so Egbert Feuerstack. Über einen Servicepunkt mit Hausmeister werden für die Bewohner Angebote wie Einkaufshilfen, Apothekendienste oder ein Wäscheservice realisiert. Für diejenigen, die mehr als nur eine helfende Hand im Alltag benötigen, ist ein Pflegedienst 24 Stunden vor Ort präsent. „Unsere Mieter profitieren von einem konstanten und fachlich qualifizierten Team“, führt Egbert Feuerstack aus und ergänzt: „Wer nicht mehr innerhalb seiner eigenen vier Wände zurechtkommt, der hat die Möglichkeit, in eine unserer beiden Pflegegemeinschaften im gleichen Haus zu ziehen. Unsere Mieter sind daher rundum in jedem Bedarfsfall versorgt.“ Generell setzt das Konzept der Brüder

Feuerstack auf ein Miteinander: So gibt es im Haus einen Gemeinschaftsraum mit Terrasse, etwa für Anlässe wie Geburtstage oder Weihnachtsfeiern, sowie ein öffentliches Café, in dem Mieter fast täglich ein Mittagessen erhalten können. „Wir wollen eine Wohlfühl-Atmosphäre für unsere Bewohner schaffen“, fasst Feuerstack zusammen.

Sozial und umweltfreundlich

Neben dem sozialen Anspruch ist den Brüdern auch der Umwelt- und Klimaschutzaspekt wichtig. „Unsere Wohnanlage wurde in serieller Bauweise errichtet, was bedeutet, dass einzelne Elemente vorab konstruiert und anschließend vor Ort zusammengebaut wurden. Dadurch wird die Baustellenzeit erheblich verkürzt. Zudem entspricht der Bau den höchsten energetischen Standards eines nachhaltigen Niedrigenergie- oder Passivhauses“, erläutert Egbert Feuerstack. Durch die Dach- und Fassaden-Photovoltaik könne das Haus in sonnigen Sommermonaten gar autark betrieben werden. In der eigenen Tiefgarage haben Mieter zusätzlich die Möglichkeit, den so erzeugten Solarstrom zu tanken. Weiter führt Feuerstack aus: „Niedrige Heizkosten im Winter werden ergänzt durch gut isolierte Räum-

lichkeiten im Sommer, dank kontrollierter Wohnraumlüftung mit Wärmerückgewinnung.“ Geheizt werde bei Bedarf mit strombetriebenen Infrarotheizungen, die wenig sichtbar in die Decken verbaut wurden.

Egbert Feuerstack kann sich in Zukunft gar selbst vorstellen, Bewohner des „Sonnenhauses“ zu werden und ist überzeugt: „Wir haben mit dem Haus eine komfortable und lebensfreundliche Alternative zum herkömmlichen Seniorenheim geschaffen.“

Text: Martin Wosnitza

Foto: Stefan Fries

KONTAKT

Feuerstack Mehrgenerationenhaus GmbH & Co KG
Breslauer Str. 110
42277 Wuppertal

Sonnenhaus (Objektanschrift)
Breslauer Str. 110
42277 Wuppertal
T. 0175 4739714
e.feu@icloud.com
sonnenhaus-wuppertal.de

ANZEIGE

WIR LIEBEN KAFFEE

CHI Rösterei
COFFEE
Friedrich-Ebert-Straße 40, Wuppertal

ANZEIGE

powered by

//geh.digital

eBay auf der //geh.digital – Die kostenlose Messe für Ihr Wachstum im E-Commerce

14. Juni 2024, 9-18 Uhr
Messe Essen
Halle 8 und Foyer

Infos und kostenlose Anmeldung:
oder www.geh.digital

Start-up ALLES IN ORDNUNG

Besserer Überblick, höhere Servicequalität, größerer Wert:
Mit einer Lösung für umfassendes Dokumentenmanagement bietet die Docunite GmbH speziell Immobilienbesitzern und potenziellen Immobilienkäufern zahlreiche Vorteile.

Die Idee zur Gründung einer eigenen Firma begann schon vor knapp 20 Jahren zu keimen: Als Auszubildender im Immobiliensektor setzte sich Patrick Penn seinerzeit intensiv mit dem Thema Dokumentenmanagement auseinander, sammelte profundes Wissen über die lückenlose Dokumentation von Erwerb, Instandhal-

tung, Vermietung und Veräußerung von Immobilien und implementierte in seinem Ausbildungsunternehmen ein Content-Management-System. „Das passte ich den kundenspezifischen Bedürfnissen an.“ Auch im Anschluss blieb Penn in der Branche – und machte sich 2017 mit der Docunite GmbH selbstständig. Sein Ziel:

die Marktlücke schließen. „In der Immobilienbestandsverwaltung wie auch im Immobilienverkauf gibt es immer dieselben Anforderungen“, sagt der CEO. Unabhängig von Objektart und Auftraggeber sei es Anspruch oder teilweise gesetzliche Vorgabe, sämtliche Vorgänge schriftlich vorhalten zu können. In der Konsequenz entwickelte Penn mit seinem Team eine Lösung, mit der sich alle zugehörigen Dokumente einer Immobilie auf einer digitalen Plattform bündeln und verwalten lassen. „Docunite gibt Kunden die Möglichkeit, jederzeit ein scheckheftgepflegtes Objekt vorzuhalten“, fasst Penn zusammen.

Lückenlose Nachweise

Gerade Immobilien erforderten zur vollständigen Dokumentation sehr viele spezifische Schriftstücke, auch von Rechtswegen: von Grundbuchauszügen und Baugenehmigungen über Mietverträge bis zu Reparatur- oder Sanierungsnachweisen. „Alles entlang der Wertschöpfungskette einer Immobilienentwicklung“, fasst Penn zusammen. „Pro einer Million Euro Immobilienwert fallen durchschnittlich 250 Dokumente an. Und über den Lebenszyklus hinweg kommen kontinuierlich weitere hinzu, etwa bei Mieterzirkulation oder Umbau.“ Diese Flut lasse sich im Rahmen der digitalen Lösung in einem virtuellen Verkaufsraum ablegen und bei Bedarf erweitern. Das unterstütze lückenlose Nachweise zum Zustand des Objekts. Das wiederum ermögliche Eigentümern einen potenziellen Verkauf ohne Kaufpreisabschläge aufgrund fehlender Nachweise sowie Käufern eine rundum faktenbasierte Kaufentscheidung. „Weil alles automatisiert abläuft, ist der Administrationsaufwand sehr gering und die Übersicht umso detaillierter“, sagt Penn.

Bis heute ist sein Unternehmen eigenfinanziert. „Den Umsatz aus unserer Tätigkeit als Schnittstellendienstleister haben wir zu einem großen Teil in unsere Produktentwicklung investiert.“ Zum Docunite-Kundenstamm gehören auch einige Konzerne. „Gerade in Zusammenarbeit mit ihnen lernen wir viel dazu und entwickeln unser Produkt in engem Austausch weiter.“ Dazu gehört eine branchenspezifisch programmierte KI-Funktion, die Dokumente erkennen und klassifizieren kann. „Damit unterscheiden wir uns von sehr vielen Unternehmen, die ein rein generisches Dokumentenmanagement anbieten“, sagt Penn.

Intensive Betreuung

Viele Customize-Optionen, die bei allgemein ausgerichteten Systemen erst händisch programmiert werden müssten, liefere das System automatisch. Der Datenschutz sei selbstverständlich permanent gewährleistet. „Alle Entwicklungen basieren auf Best Practices aus der Immobilienbranche.“ Die branchenspezifische Standardlösung ermögliche es Kun-

den, sich statt auf die Verwaltung auf ihre jeweiligen Kernthemen und -kompetenzen zu konzentrieren. Ein professionelles Onboarding mit sogenannter Hyper-Care-Phase bieten die Experten ebenfalls an, je nach Projektumfang und Unternehmensgröße bis zu mehreren Monaten. „Da lassen wir unsere Kunden nicht allein.“ Nicht zuletzt sei eine saubere Dokumentenpflege auch ein Image-Booster, sagt Penn: „Es macht immer einen besseren Eindruck, bei jedem Anlass sofort das passende Dokument zur Hand zu haben.“

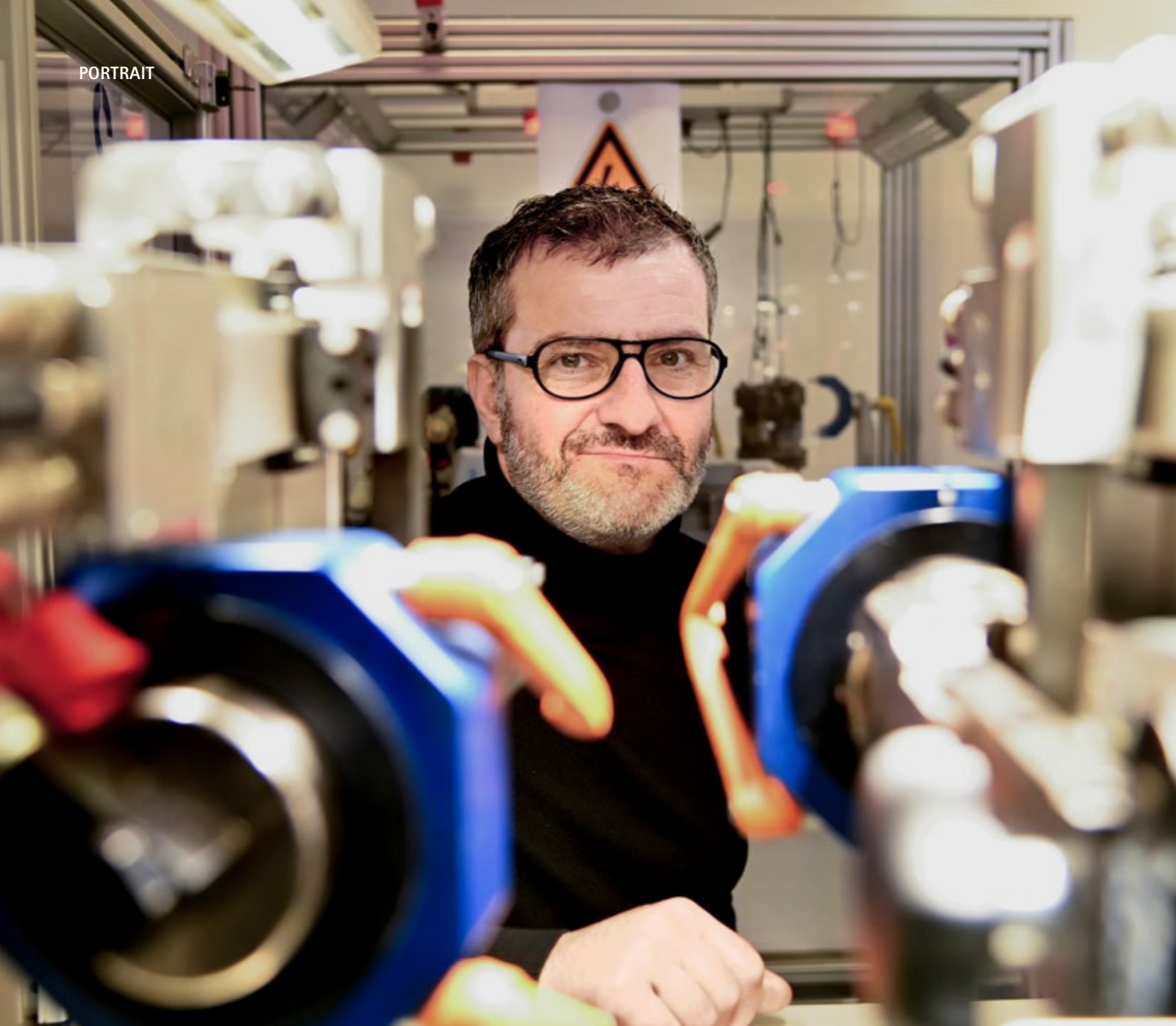
Text: Tonia Sorrentino
Foto: Jens Grossmann

KONTAKT

docunite GmbH
Korzerter Str. 12
42349 Wuppertal
T. 0202 29789120
info@docunite.com
www.docunite.com

Gründer Patrick Penn (2. v. l.) mit seinem Team.





Frank Sgarra setzt auf die fortlaufende Entwicklung der Firma – auch im Maschinenbestand.

Keine unserer Maschinen ist älter als fünf Jahre.

Frank Sgarra

Die neuen Anlagen in der großen Werkshalle laufen rund um die Uhr. Mit modernster Technik erlauben sie ein hohes Maß an Genauigkeit und Flexibilität. In den Maschinenpark hat Joiner's Bench vor drei Jahren einen hohen siebenstelligen Betrag investiert. Die Umsetzung fiel ausgerechnet in die Hochphase der Pandemie. „Das war für uns natürlich eine große Herausforderung, die wir aber gemeinsam mit dem großen Engagement der Beschäftigten meistern konnten“, berichtet Geschäftsführer Luciano Sgarra.

Vor 25 Jahren gründete er das Unternehmen mit einem damals noch kleinen Mitarbeiterstamm, aber großem Ehrgeiz. Bis heute strebt die Firma nach Innovationen, was sich auch in der jüngsten Modernisierungsoffensive widerspiegelt. „Keine unserer Maschinen ist älter als fünf Jahre“, sagt Frank Sgarra, Bruder des Gründers und seit 2008 Prokurist sowie Vertriebsleiter von Joiner's Bench. Damit reagiert der

mittelständische Familienbetrieb auch auf den anhaltenden Fachkräftemangel, der Automatisierungsprozesse in der Branche unverzichtbar macht. Gleichwohl ist Zuwachs bei den rund 100 Beschäftigten immer willkommen. Das Unternehmen bildet etwa im kaufmännischen Bereich sowie in den Berufsfeldern IT und Zerspanung aus.

Antizyklisches Denken

Die Auftragslage ist für Joiner's Bench derzeit erfreulich. Neben Rohrverbindungssystemen ist die Elektroindustrie ebenso ein wichtiger Schwerpunkt. Auch bei Sonderwerkzeugen etwa für die Bereiche Automotive oder Straßenbau ist das Unternehmen gefragt. Alle Einzelteile werden vor Ort hergestellt, die Produkte finden anschließend weltweit Absatz. Ein wichtiger Markt ist Italien, wo Luciano und Frank Sgarra ihre Wurzeln haben. Beide setzen auf antizyklisches Denken. „In guten Zeiten muss man die schlechten vorbereiten und umgekehrt“, lautet einer ihrer Leitsätze.

Prototypenentwicklung

Herzstück des Unternehmens ist die Entwicklungsabteilung, in der sechs Ingenieure an Prototypen feilen. „Dadurch können wir Ideen und Wünsche der Kunden sofort umsetzen“, sagt Luciano Sgarra. Zentraler Aspekt für Joiner's Bench bleibt die Sicherheit der Produkte, die hier ausführlich getestet wird. Dabei werden die Werkzeuge unter anderem sehr hohen Belastungen ausgesetzt. Lebensdauer- und

Crashtests sind Bestandteil der Produktprüfungen im Haus. „Die Sicherheit der Werkzeuge hat bei Joiner's Bench höchste Priorität“, erklärt Frank Sgarra.

Mit der Stabilisierung der Materialketten und guten Absatzzahlen könnte das Unternehmen eigentlich ungetrübt in die Zukunft schauen. „Die fehlende Planungssicherheit aufgrund von widersprüchlichen Entscheidungen aus der Politik und die gestiegenen Energiekosten sind für uns allerdings ein Problem“, sagt Frank Sgarra. Im Jubiläumsjahr steht aber die Freude über die erfolgreiche Umsetzung der unternehmerischen Visionen und das kontinuierliche Wachstum im Mittelpunkt. „Wir werden den 25. Geburtstag natürlich mit allen Beschäftigten feiern“, verspricht Luciano Sgarra.

Text: Eike Birkmeier

Foto: Stefan Fries

KONTAKT

Joiner's Bench GmbH
Adlerstr. 17b
42859 Remscheid
T. 02191 362156
F. 02191 3621570
info@joiners-bench.de
www.joiners-bench.de

Industrie

SPEZIALWERKZEUGE FÜR DIE GANZE WELT

Das Remscheider Unternehmen Joiner's Bench steht für hochpräzise Spezialwerkzeuge. Ein Standbein ist die Presstechnik für Rohrverbindungen in der Sanitärindustrie. Zum Erfolgsrezept gehören Investitionen, Innovationen und ein loyaler Mitarbeiterstamm.

Lässt Ihr Kunde Sie auch schon mal im Regen stehen?

AKTIVA
INKASSO

AKTIVA Inkasso
Kundenbetreuung
0212 - 25088717
www.inkasso.eu

Engagement

VERBINDUNGEN NUTZEN

Im kommenden Jahr wird die Vollversammlung der Bergischen IHK neu gewählt. Grund genug, das aktuelle Präsidium zu fragen, warum die Unternehmerinnen und Unternehmer sich bei der IHK engagieren und warum es wichtig ist, sich zu beteiligen. Im Gespräch: Bärbel Beck.

Name: Bärbel Beck

Firma und Position: Geschäftsführerin Modehaus Johann

Sie sind aktuell Vizepräsidentin der Bergischen IHK. Seit wann und wie sind Sie bei der IHK ehrenamtlich engagiert? Ich war schon früher bei den Wirtschaftsjunioren in Remscheid aktiv. Schon dort habe ich bemerkt, dass man in diesen Strukturen etwas bewegen kann und gehört wird. Die WiJus sind eine wichtige Basis für die IHK und die Vollversammlung, weil viele der Engagierten sich später in den IHK-Gremien einbringen. Ich war danach einige Jahre im Ausland. Als ich wiederkam, hat der ehemalige IHK-Geschäftsführer des Bereichs International, Hugo Sattler, mich angesprochen und für die IHK gewinnen können. Ich bin 2013 in den Bezirksausschuss Remscheid und den Einzelhandelsausschuss eingetreten, im selben Jahr habe ich mich dann für die Vollversammlung aufgestellt. 2021 wurde ich schließlich in das Präsidium der IHK gewählt.

Warum ist das Engagement in der Kammer für Sie wichtig?

Handel und Innenstädte verändern sich. Deshalb ist es auf allen Ebenen wichtig, dass der Handel Stellung bezieht, sich einbringt und versucht, Gehör zu finden. Wir brauchen lebendige Innenstädte mit hochwertigem Handel für die Menschen – und damit auch für die Mitarbeitenden der Unternehmen. Die Innenstädte sind – wie etwa Bildungseinrichtungen – eben

auch ein Argument für alle Firmen, wenn sie Arbeitskräfte suchen. Hier gibt es klare Zusammenhänge, die es zu beachten gilt. Durch das Engagement bei der IHK profitiere ich als Vertreterin des Handels von einem starken Netzwerk zu Politik, Stadtverwaltungen und anderen Wirtschaftsvertretern. Und das städteübergreifend. Insofern macht es auch Sinn, dass wir ein breit aufgestelltes Präsidium mit Vertretern aller Branchen haben. Denn die Bedürfnisse der einzelnen Wirtschaftszweige hängen oftmals miteinander zusammen. Ich bin zudem Regionalvorsitzende im Handelsverband Rheinland. Und auch dort ist die Vernetzung für mich wichtig. Es ist also auch sinnvoll, sich auf mehreren Ebenen zu engagieren und ich würde mich jederzeit über mehr Mitstreiter freuen.

Was haben Sie mit der Kammer erreichen können? Haben Sie konkrete Ereignisse oder Entscheidungen, an die Sie sich besonders erinnern? Aktuell ist es für mich besonders wichtig, als IHK die Planungen für das Outlet Center in Remscheid Lennep zu begleiten und wenn nötig kritisch zu hinterfragen. Da sind wir als IHK gut aufgestellt und werden in die Diskussion einbezogen. Schon seit längerem ist mir als Einzelhändlerin die Teilnahme am Heimat Shoppen wichtig. Das ist ein bundesweites Projekt, das auch durch den Einsatz von Dr. Daria Stottrop aus dem IHK-Hauptamt in der Region verankert



Vizepräsidentin Bärbel Beck gibt dem Einzelhandel eine Stimme.

ist und dazu aufruft, regional einzukaufen. Daria Stottrop hat uns auch während der Corona-Jahre hervorragend begleitet und sehr früh über Maßnahmen informiert, so dass wir in der Region immer sehr gut vorbereitet und sprachfähig waren. Wichtig ist zudem das Engagement im Bereich Aus- und Weiterbildung. Aus dem Bereich von Carmen Bartl-Zorn heraus gibt es tolle Initiativen. Es ist für alle Branchen wichtig, junge Menschen und Fachkräfte zu gewinnen. Da passiert viel bei der IHK – immer im Zusammenspiel von Haupt- und Ehrenamt.

Stellen Sie sich bei der kommenden Wahl erneut auf und warum?

Es ist mir eine große Freude, in dem aktuellen Präsidium zu arbeiten. Wir kommen aus verschiedenen Bereichen, haben unterschiedliche Standpunkte. Es gibt hitzige, aber konstruktive Diskussionen, die uns am Ende zu einem Ergebnis führen, so dass wir mit einer Stimme sprechen können. Das funktioniert sehr gut. Insofern stelle ich mich sehr gerne wieder für die Vollversammlung auf und hoffe, wieder ins Präsidium gewählt zu werden. Aber wenn ich nicht gewählt werden sollte, unterstütze ich auch sehr gerne andere, die sich engagieren wollen. Generell wäre es schön, wenn sich viele Unternehmerinnen und Unternehmer aufstellen, um sich für die Region zu engagieren.

Das Gespräch führte Eike Rüdibusch
Foto: Malte Reiter

con\temporary WUPPERTAL PERFORMANCEKUNST OPEN AIR AMANDA COOGAN 29.06. — 30.09.24

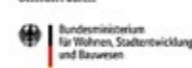
EIN PROJEKT
DER GALERIE KUNSTKOMPLEX



10 PERFORMANCES | 10 STATIONEN | 6 STUNDEN
IN WUPPERTAL ELBERFELD
29.06.24, 12 - 18 UHR

www.kunstkomplex.net

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages



NRW KULTUR
SEKRETARIAT



STADT WUPPERTAL / KULTURBÜRO



Stad Wuppertal
Der Oberbürgermeister
Bezirksvertretung Elberfeld



wuppertal
aktiv



Stadtparkasse
Wuppertal



Foto: Wolf Sondermann

Pfarrkonvent tagt in IHK-Hauptgeschäftsstelle

Zum Pfarrkonvent hat die Bergische IHK Ende April Vertreterinnen und Vertreter der evangelischen Kirche begrüßt.

Mitglieder des Kirchenkreises Wuppertal waren im Plenarsaal der IHK-Hauptgeschäftsstelle in Wuppertal zusammengekommen. Im Rahmen des Pfarrkonvents

stellte IHK-Hauptgeschäftsführer Michael Wenge den Teilnehmerinnen und Teilnehmern die Arbeit der IHK genauer vor und ging auf die Situation der Unternehmen in der Region in Hinblick auf die aktuelle wirtschaftspolitische Lage ein. „Die Industrieunternehmen im Bergischen sind sehr exportorientiert und spüren darum unmit-

telbar die Auswirkungen der Kriege, Konflikte und Krisen in der Weltlage. Zugleich hat die Situation der Unternehmen große Bedeutung für die wirtschaftliche und soziale Situation in der Region. Das geht auch uns als Kirche und Gemeinden etwas an“, sagte Superintendentin Ilka Federsmidt.


Jetzt noch zum IHK-Sommerempfang anmelden

Bergische Unternehmerinnen und Unternehmer können sich digital zum Sommerempfang der Bergischen IHK anmelden. Der Empfang findet am Donnerstag, 13. Juni, ab 17 Uhr in der Historischen Stadthalle Wuppertal statt. Gastrednerin ist diesmal die bekannte Wirtschaftsjournalistin und Börsenexpertin Anja Kohl, die zum Thema „Welt im Wandel: Die deutsche Wirtschaft und ihre Chancen“ sprechen wird. Für humorvolle Unterhaltung sorgt der Satiriker und Autor Florian Schroeder.

Selbstverständlich wird es beim Empfang auch um viele weitere aktuelle Themen gehen, insbesondere in der Rede von IHK-Präsident Henner Pasch. Ein wichtiger Aspekt der größten Wirtschaftsveranstaltung in der Region bleibt außerdem der

Netzwerkfaktor. Nach dem offiziellen Programm werden die Gäste in den Räumen und im Garten der Stadthalle ausreichend Zeit und Gelegenheit haben, neue Kontakte zu knüpfen und alte zu festigen.

Das Einladungsmanagement läuft komplett digital ab, auf gedruckte Einladungen wurde erstmals verzichtet. Alle Mitgliedsunternehmen der Bergischen IHK können sich zum Empfang anmelden unter

 events.bergische.ihk.de/gemeinsambergisch2024anmelden.

ANZEIGE



Stahlhallenbau - seit 1984

ANDRE-MICHEL'S + CO.
STAHLBAU GMBH

02651 96200 Fax: 43370

Andre-Michels.de

ANZEIGE



Zu Ihrer eigenen Sicherheit

WEGO GmbH

0212 / 88 07 30-0

www.wegogmbh.de

Notdienst 0212 / 88 07 30-48

e-masters

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



Podiumsdiskussion zur Europawahl

Anlässlich der bevorstehenden Wahl zum Europäischen Parlament veranstaltete die Bergische IHK gemeinsam mit den drei regionalen Wirtschaftsuniereisen am 27. Mai eine Podiumsdiskussion. Rund 80 Unternehmerinnen, Unternehmer und weitere Gäste diskutierten im Plenarsaal der IHK-Hauptgeschäftsstelle Wuppertal mit den Politikerinnen und Politikern.

Nach der Begrüßung durch IHK-Präsident Henner Pasch moderierte Thorsten Kabitz, Chefredakteur von Radio RSG, gewohnt souverän die Veranstaltung. Rede und Antwort standen auf dem Podium Dr. Gisela Grabow (CDU), Liliane Viola Pollmann (Grüne), Dr. Gunnar Beck (AfD), Dave Merkel (SPD) und Dr. Michael Terwiesche (FDP).

In einer Auftaktrunde hatten alle Podiumsgäste die Gelegenheit, sich und ihr Engagement für Europa zu präsentieren. Anschließend wurden zahlreiche wichtige Themen

angesprochen: Beim Thema Fachkräfte machten Merkel und Pollmann deutlich, dass die Anerkennung von Bildungsabschlüssen vereinfacht werden müsse und eine bessere Vergleichbarkeit wichtig sei. Terwiesche verwies auf den Wettbewerb innerhalb der EU, in der es Aufgabe der einzelnen Mitgliedstaaten sei, ihre Attraktivität für Fachkräfte zu steigern.

Auch die Themen Fördergelder, Transformation, Zukunftstechnologien und Energieinfrastruktur wurden auf dem Podium erörtert. Dabei ging es auch um die Frage, was insbesondere die energieintensiven bergischen Unternehmen aus Brüssel erwarten können.

Im Anschluss konnten die Unternehmerinnen und Unternehmer gezielt Fragen an die Politiker richten. Dabei wurden insbesondere die hohen bürokratischen Hürden und Regularien – etwa durch Berichts- und

Dr. Michael Terwiesche (FDP), Dave Merkel (SPD), Liliane Viola Pollmann (Grüne), die Wirtschaftsuniereisen vorstände David Viehweger, Sebastian Kremer und Christian Engels, IHK-Präsident Henner Pasch, IHK-Hauptgeschäftsführer Michael Wenge, Dr. Gisela Grabow (CDU), Dr. Gunnar Beck (AfD) und Thorsten Kabitz, Chefredakteur von Radio RSG (v.l.n.r.).
Foto: Wolf Sondermann

Dokumentationspflichten – angesprochen, die direkte Auswirkungen für den Wirtschaftsstandort im Bergischen Städtedreieck haben. An Beispielen wie der Chemikalienverordnung machten die Unternehmerinnen und Unternehmer deutlich, dass sie sich für die Wirtschaft weniger kleinteilige Regulierung und mehr Eigenverantwortung wünschen.

IHK-Präsident Pasch schloss den Abend mit einem Appell, den eigenen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern deutlich zu machen, welchen Wert die europäische Union als Zukunftsprojekt hat, und die eigene Verantwortung für die Demokratie mit Blick auf die Europawahl wahrzunehmen.

ANZEIGE



seit 75 Jahren

Jederzeit Sicherheit!

Alarmverfolgung Revierstreife Wachdienst

Bergische Bewachungsgesellschaft

www.BEWA.de 0212 / 2692-0



Solinger Unternehmen in Berlin ausgezeichnet

Das Solinger Unternehmen QuadriLog Nissen IT-Consulting GmbH & Co. KG hat den IHK-Bildungspreis gewonnen. Die Firma hat in der Kategorie „Kleine Unternehmen“ den ersten Preis erhalten. Die Auszeichnung wurde am 13. Mai in Berlin vergeben. Die Bergische IHK gratuliert herzlich. Carmen Bartl-Zorn, IHK-Geschäftsführerin des Bereichs Aus- und Weiterbildung, freute sich mit Vertretern der Firma in Berlin und gratulierte persönlich.

QuadriLog Nissen IT-Consulting wurde für ihre besondere Herangehensweise an das selbstständige Lernen und die eigenständige Weiterentwicklung junger Menschen, besonders im Bereich der IT, ausgezeichnet. Bei QuadriLog Nissen IT-Consulting werden diese Bedürfnisse junger Menschen aufgegriffen und unterstützt. „Durch ein innovatives Konzept, das wir als ‚Weiterbildung 2.0‘ bezeichnen, werden Auszubildende ermutigt, sich eigenständig in neue IT-Themen einzuarbeiten und fortzubilden“, erläutert Ausbilder und IT-Consultant Thorsten Buschmann.

In einer digitalen Ära, die ständig im Wandel ist, fördert QuadriLog Nissen IT-Consulting ein Umfeld, in dem Auszubildende aktiv Wissen aufnehmen. Eine interne Wissensdatenbank ermöglicht es den Berufsanfängern, sich gezielt weiterzubilden. Unterstützung erhalten sie von erfahrenen Ausbildern und Technikern. Ein besonderes Merkmal des Programms ist die Möglichkeit für Auszubildende, jeden Monat ein eigenes Thema zu präsentieren, das sie gemeinsam mit Kollegen und Ausbildern erarbeitet haben.

Oben: IHK-Geschäftsführerin Carmen Bartl-Zorn freute sich mit Jens Nissen (Geschäftsführer), Ausbilder Thorsten Buschmann und Azubis der QuadriLog Nissen IT-Consulting GmbH & Co. KG über den DIHK-Bildungspreis. Unten: Carmen Bartl-Zorn (v.l.) mit den bergischen Jurymitgliedern Dr. Roland Somborn, Tino Bachmann und Jutta Müller-Fricke. Fotos: offenblende.de

Für Bartl-Zorn ist es besonders, dass zum wiederholten Mal eine Solinger Firma den Preis gewonnen hat. Besonders in Zeiten des Fachkräftemangels und fehlender Auszubildender sei es wichtig, in der Ausbildung Akzente zu setzen, so Bartl-Zorn. „Für die Betriebe im Speziellen, aber auch den Wirtschaftsstandort an sich, ist es von herausragender Bedeutung, den Nachwuchs auszubilden und zu fördern“, sagt sie. Wie das gehe, zeige QuadriLog Nissen IT-Consulting beispielhaft.

Mit dem IHK-Bildungspreis werden Unternehmen ausgezeichnet, die den Wert der Beruflichen Bildung erkannt haben und durch geeignete ganzheitliche Qualifizierung von Auszubildenden den Fachkräftemangel gezielt angehen. Die Nominierten des

Bildungspreises bekommen einen eigens gedrehten Imagefilm zur freien Verwendung. Dazu erhalten die Gewinner ein Preisgeld in Höhe von 6.000 Euro (gebunden an eine Spende zu Gunsten einer gemeinnützigen Initiative im Bereich Bildung).

Über 100 Unternehmen aus ganz Deutschland hatten sich für den Preis beworben, der in vier Kategorien (kleine, mittlere und große Unternehmen sowie Sonderpreis) vergeben wurde. Von einer Jury wurden zwölf Finalisten ausgewählt und dem Publikum präsentiert. Im Rahmen der Gala wurden alle Finalisten in Kurzfilmen portraitiert und einer 300-köpfigen Jury, bestehend aus IHK-Ehrenamtlichen, vorgestellt. Diese Jury entschied via TED-Verfahren live über den Gewinner jeder Kategorie.



Bergische IHK präsentiert Ideen beim IHK-Tag

Am 15. Mai hat der IHK-Tag im Haus der Deutschen Wirtschaft in Berlin stattgefunden. Er gilt als der Zukunftskongress der IHK-Organisation. Unter dem Motto #GemeinsamFachkräfteSichern wurden Unternehmen, Fachleute aus Industrie- und Handelskammern (IHK) sowie Experten und Vertreter aus der Politik zusammengebracht, um konkrete und lösungsorientierte Diskussionen über Zukunftsfragen zu führen.

Ein besonderes Highlight des IHK-Tags war der Markt der Möglichkeiten, auf dem die IHKs Best-Practice-Projekte zum Thema Fachkräfte präsentierten. Die Bergische IHK hat dabei die Projekte „Bergische Expo“ und „Bergische Ausbildungsparty“ vorgestellt.

Katrin Becker, Vizepräsidentin der Bergischen IHK und Vertreterin der IG 1 – Interessengemeinschaft der Elberfelder Geschäftswelt, sowie Martin Bang, Organisator der Bergischen Expo und Geschäftsführer der Wuppertal Marketing GmbH, präsentierten das Erfolgsprojekt Bergische Expo '23 in Berlin. „Wir sind stolz, in Berlin die Bergische Expo '23, eine Leistungsschau der Unternehmen mitten in der Wuppertaler Innenstadt, verschiedenen Vertretern aus Wirtschaft, Politik und Verwaltung aus ganz Deutschland vorstellen zu können“, sagten Becker und Bang.



Zeigen mit Stolz, was im Bergischen für die Fachkräftesicherung getan wird: Maria Ricchiuti (Stadt Solingen), IHK-Vizepräsidentin Katrin Becker, Markus Feldker (Vogel-Bauer Edelstahl), Carmen Bartl-Zorn, Dr. Daria Stottrop (beide IHK) und Martin Bang (Wuppertal Marketing). Foto: IHK

Die Freiluftmesse in der Fußgängerzone soll auch am 16. und 17. Mai 2025 wieder die direkte und niederschwellige Interaktion von Ausstellern und Passanten ermöglichen. Das zweite erfolgreiche Projekt, die „Bergische Ausbildungsparty“, wurde von den Mitinitiatoren Markus Feldker, Ausbildungsleiter bei der Vogel-Bauer Edelstahl GmbH & Co. KG aus Solingen sowie der Leiterin der Kommunalen Koordinierung der Stadt Solingen, Maria Ricchiuti, stellvertretend repräsentiert. „Unter dem Motto ‚The Beginning #gemeinsamindieZukunftfeiern‘ möchten wir den Schülern die Gelegenheit bieten, sich in entspannter Atmosphäre mit

Azubis zu vernetzen, neue Kontakte zu knüpfen und über die berufliche Zukunft nachzudenken“, so Feldker und Ricchiuti.

Die Projekte wurden gemeinsam mit der IHK-Bereichsleiterin Dr. Daria Stottrop und der IHK-Geschäftsführerin Carmen Bartl-Zorn initiiert, konzipiert und umgesetzt. Beide waren ebenfalls beim IHK-Tag präsent und freuten sich auf den Austausch, die Inspiration und neue Impulse zur Fachkräftesicherung in der Bergischen Region.

Details zum Programm des IHK-Tags finden Sie online unter: www.ihk-tag.de.

Handelsblatt
BESTE
Wirtschaftsprüfer
2024
Kaib, Galliks und Partner
Steuerberater & Wirtschaftsprüfer
Im Text: 83 Wirtschaftsprüfer
10.05.2024

Handelsblatt
BESTE
Steuerberater
2024
Kaib, Galliks und Partner
Steuerberater & Wirtschaftsprüfer
Im Text: 426 Steuerberater
10.05.2024

BERATUNG MIT HERZ. STEUERN MIT VERSTAND.

WWW.STB-KGP.DE

ANZEIGE

Muss ich für den Weiterverkauf von Fußballtickets Steuern zahlen?

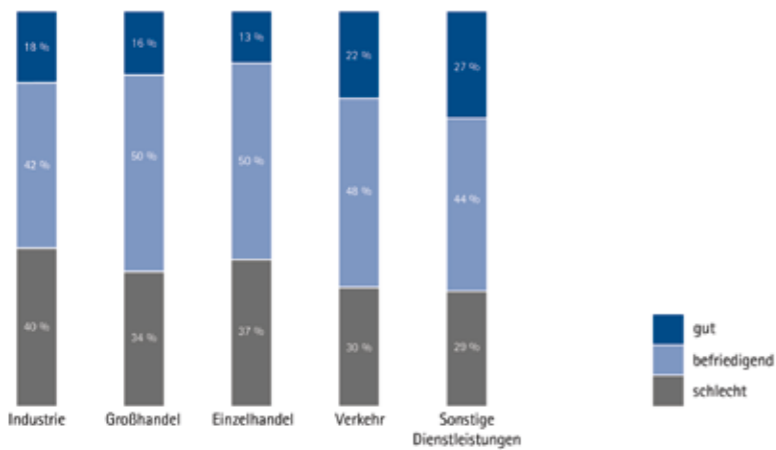
Sichere Antworten gibt's hier:

Tel. 02191 / 9750-0
Rosenstraße 21-23 | 42857 Remscheid
Im Hülsenfeld 5 | 40721 Hilden

KAIB, GALLIKS UND PARTNER
STEUERBERATER & WIRTSCHAFTSPRÜFER

Bergische Wirtschaft im Konjunkturtief

Geschäftslage im IHK-Bezirk Frühjahr 2024
Meinungen



Die Rückmeldungen der Unternehmen sind beunruhigend: Viele schätzen ihre Geschäftslage als schlecht ein, nur wenige als gut.

Im Frühjahr 2024 hat sich die wirtschaftliche Lage im Bergischen Städtedreieck weiter eingetrübt. Das ist das Ergebnis der aktuellen Konjunkturumfrage der Bergischen IHK, an der sich diesmal 452 Unternehmen mit rund 20.000 Beschäftigten beteiligt haben. Nur bei jedem fünften Unternehmen laufen die Geschäfte zurzeit „gut“, 45 Prozent bewerten ihre gegenwärtige Lage als „befriedigend“ und 34 Prozent als „schlecht“. Der Geschäftslageindex, der die Differenz der „gut“- und „schlecht“-Einschätzungen widerspiegelt, sinkt im Vergleich zum Jahresbeginn um acht Punkte auf minus 13.

„Das ist der schlechteste Wert seit Herbst 2020, als wir mitten in der Corona-Krise waren. Im Vergleich der drei bergischen Großstädte schneidet die Remscheider Wirtschaft weiter am schwächsten ab. Dies ist in erster Linie auf den weit überdurchschnittlich hohen Industrieanteil zurückzuführen“, erläutert IHK-Präsident

Entwicklung der Geschäftslage in der bergischen Industrie
Index der Geschäftslage



Henner Pasch. Fast die Hälfte der Umfrageteilnehmer beklage, dass ihre Umsätze in diesem Jahr gegenüber dem vergleichbaren Vorjahreszeitraum gesunken sind. „Die Betriebe beurteilen ihre Perspektiven für den weiteren Jahresverlauf zwar skeptisch, der Pessimismus lässt aber allmählich nach. Dies lässt hoffen, dass die Konjunktur die Talsohle erreicht hat. Ein Aufschwung ist jedoch noch nicht in Sicht“, so Pasch weiter.

Viele Industriebetriebe sind deutlich unzufriedener als noch zum Jahresanfang. Noch mehr als wegen der konjunkturellen Schwäche sorgen sich die Unternehmen wegen der massiven strukturellen Probleme des Standorts Deutschland, die seine internationale Wettbewerbsfähigkeit gefährden. Der produktionsnahe Großhandel hängt von der unbefriedigenden Entwicklung der Industrie ab. Immerhin haben sich die Geschäftsaussichten für die Industriebetriebe und Großhändler etwas aufgehellt. Im Einzelhandel ist noch keine grundlegende Trendwende zum Besseren zu spüren. Die Lage des Verkehrsgewerbes hat sich auf niedrigem Niveau stabilisiert, die Gastronomie muss dagegen Umsatzeinbußen verkraften. Die Dienstleister stechen bei allen Konjunkturindikatoren im Branchenvergleich positiv hervor. Aber auch sie spüren, dass die gesamtwirtschaftliche Lage schwach ist.

Die Entwicklung der Energie- und Rohstoffpreise bleibt im Frühjahr 2024 das am häufigsten genannte Geschäftsrisiko. Trotz einer leichten Entspannung an den Energiemärkten sieht die Wirtschaft weiter erhebliche Defizite in der Energiepolitik. Gefordert wird eine zuverlässige Energieversorgung mit möglichst stabilen, international wettbewerbsfähigen Preisen. „Die Betriebe äußern zudem deutlich ihren Unmut über die wachsende Bürokratie in Deutschland. Sie kritisieren, dass die Politik keine verlässlichen Rahmenbedingungen schafft, die Investitionen am Standort Deutschland begünstigen“, so IHK-Hauptgeschäftsführer Michael Wenge. Dies hat zur Folge, dass die Dynamik am Arbeitsmarkt gering bleibt. Viele Betriebe halten zwar an ihrem Personalbestand fest, stellen aber nur wenige zusätzliche Mitarbeiter ein. Der Ausbildungsmarkt hat sich zu einem Bewerbermarkt gewandelt, auf dem sich die Unternehmen um eine schrumpfende Anzahl an Bewerbern bemühen müssen.

bergische WIRTSCHAFT

Ford Nutzfahrzeuge von Ihrem Spezialisten im Bergischen Land



Viele Fahrzeuge sofort verfügbar

DIE FORD NUTZFAHRZEUGE – ZUVERLÄSSIGE BEGLEITER BEI JEDEM PROJEKT

Sie geben Tag für Tag 100 Prozent für Ihre Kundinnen und Kunden, dann wird Ihnen das starke Ford Nutzfahrzeug-Sortiment sicher gefallen. Hier erwarten Sie Fahrzeuge für jeden Einsatz, vom wendigen Transit Courier bis zum Transit Kastenwagen mit extra großem Ladevolumen. Für den Vortrieb sorgen unterschiedliche Verbrennermotoren aber auch umweltbewusste elektrische Antriebe. Unsere attraktiven Hauspreise sowie günstige Leasing- oder Finanzierungsbedingungen passen zu jedem Budget.

Sprechen Sie uns an, wir beraten Sie gerne.



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

Alexander Thees wechselt als Sachverständiger in den Bereich der Bergischen IHK

Die Bergische Industrie- und Handelskammer begrüßt den Steuerberater und Wirtschaftsprüfer Dipl.-Kfm. Alexander Thees als öffentlich bestellten Sachverständigen für Unternehmensbewertungen. Seit 2014 war der Vater von drei Kindern als Partner einer bekannten Düsseldorfer Steuerberater- und Wirtschaftsprüferkanzlei tätig. Daneben ist er auch als Sachverständiger für Unternehmensbewertung öffentlich bestellt und vereidigt.

Im Frühjahr wechselte er zur Wuppertaler Sozietät Breidenbach. Parallel dazu hat er seit dem 1. April den Sitz seiner bundesweiten Sachverständigentätigkeit nach Wuppertal verlegt. Damit wechselt auch die Zuständigkeit für die Betreuung seiner Sachverständigentätigkeit zur Bergischen IHK. Thees hat seinen Abschluss als Diplom-Kaufmann an der Universität Mannheim gemacht und war im Rahmen einer früheren Anstellung unter anderem zwei Jahre in New York. Für ihn steht die langfristige Begleitung mittelständischer Unternehmen bei allen wirtschaftlichen Herausforderungen im Mittelpunkt seiner beratenden Tätigkeit. Auf diese Erfahrungen kann er auch im Rahmen seiner öffentlichen Bestellung für Unternehmensbewertungen zurückgreifen.



Dr. Andreas Leweringhaus (links) hat Alexander Thees als Sachverständigen im neuen Wirkungsbereich begrüßt. Foto: Jens Grossmann

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

INSOLVENZEN

Über die Vermögen folgender Unternehmen wurden Insolvenzverfahren eröffnet:

16.04.2024 **VM Handelsgesellschaft mbH**, Lüttringhauser Str. 65, 42897 Remscheid. Insolvenzverwalter Rechtsanwalt Prof. Peter Neu, Remscheid

18.04.2024 **Uelfer electronic GmbH**, Kleeblatt 14, 42119 Wuppertal. Insolvenzverwalterin Rechtsanwältin Ulrike Schraad, Wuppertal

30.04.2024 **RF GmbH**, Buchenhofener Str. 23 – 25, 42329 Wuppertal. Insolvenzver-

walter Rechtsanwalt Dr. Jens Schmidt, Wuppertal

02.05.2024 **Ilka Held**, Von-der-Tann-Str. 5, 42115 Wuppertal, Einzelhandel in Modeschmuck und Wellnessartikeln. Insolvenzverwalter: Rechtsanwalt Rainer Frölich, Wuppertal

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

KONJUNKTURELLE ENTWICKLUNG MAI 2024

Industriedaten ¹	Stadt Wuppertal	Stadt Solingen	Stadt Remscheid	IHK	NRW
Industrie-Umsatz (Änderungsraten in %)					
1. Quartal '24 geg. 1. Quartal '23	-2,6	-9,9	-19,2	-11,2	-6,7
März '24 geg. März '23 ²	-5,3	-19,4	-27,4	-17,6	-9,6

Exportumsatz der Industrie (Änderungsraten in %)					
1. Quartal '24 geg. 1. Quartal '23	-1,8	-6,5	-24,4	-12,4	-4,3
Exportquote 1. Quartal '24	59,2	52,8	52,5	55,3	47,8

Entwicklung der Industriezweige im IHK-Bezirk (Änderungsraten in %)					
1. Quartal '24 geg. 1. Quartal '23					
a) Herstellung von Metallerzeugnissen:	-5,1		e) Chemieindustrie:	+ 19,7	
b) Elektroindustrie	-28,9		f) Metallerzeugung:	+ 5,0	
c) Maschinenbau	-20,3		g) Fahrzeugbau:	-18,8	
d) Kunststoffindustrie:	+ 4,3		h) Nahrungsmittel:	-12,6	

Arbeitsmarktdaten	Stadt Wuppertal	Stadt Solingen	Stadt Remscheid	IHK	NRW
Arbeitslosenquote³ April '24 (in %)					
Arbeitslose, Änderung					
April '24 geg. Vorjahresmonat (in %)	-3,0	+ 3,8	+ 7,0	+ 0,2	+ 5,0
darunter: Männer	+ 0,6	+ 7,4	+ 11,1	+ 3,8	+ 6,6
Frauen	-7,2	-0,2	+ 2,1	-4,1	+ 3,2
April '24 geg. Vormonat	+ 0,9	+ 1,3	± 0,0	+ 0,9	+ 0,4
darunter: Männer	+ 1,2	+ 1,2	+ 0,1	+ 1,0	+ 0,3
Frauen	+ 0,5	+ 1,4	-0,1	+ 0,6	+ 0,4

Verbraucherpreisindex für NRW	
April 2024 gegenüber Vorjahresmonat (in %):	+2,3

¹Vorläufige Angaben; Daten beziehen sich auf Industriebetriebe mit mindestens 50 Beschäftigten. Die Daten sind nicht preisbereinigt. ²Der März 2024 hatte drei Arbeitstage weniger als der März 2023. ³bezogen auf alle zivilen Erwerbsspersonen
 Quellen: Agentur für Arbeit Solingen-Wuppertal, Statistisches Landesamt IT.NRW, Statistisches Bundesamt, eigene Berechnungen; Konjunkturdaten finden Sie auch im Internet unter der Dokumenten-Nummer 6039266.

bergische WIRTSCHAFT

ANZEIGE



HARTMANN DAHLMANN'S JANSEN

„Wer zahlt die Pflege der Eltern?“

Monika Ortlinghaus
 Fachanwältin für Familienrecht

Kennen Sie Ihre Rechte und Möglichkeiten beim Eltern-Unterhalt?

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

RECHTSANWÄLTE
 PartGmbH

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

Bauen, wohnen, leben

Ercüment Aysever ist seit über 20 Jahren in der Projektentwicklung tätig und Mitglied im Bundesverband Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen. Im Interview spricht der Bauingenieur über hohe Ansprüche und wenig bekannte Förderungen für Kaufinteressenten.

Herr Aysever, Sie haben zahlreiche Bauprojekte im Bergischen Land erfolgreich abgeschlossen. Woran arbeiten Sie aktuell?

Zurzeit laufen zwei Projekte. In Vohwinkel, in der Nähe der Nordbahntrasse, entsteht ein energieeffizientes Mehrfamilienhaus mit acht Wohnungen und im Wuppertaler Norden entwickeln wir ein ähnliches Konzept. Beide Häuser sind auf die Bedürfnisse von jungen Familien mit Kindern sowie auf Senioren ausgerichtet.

Wie hat sich Ihre Arbeit in den letzten Jahren verändert?

Die bautechnischen Anforderungen sind heute deutlich komplexer als früher. Vor allem aus Gründen des Klimaschutzes und der Nachhaltigkeit. Es gibt inzwischen fast jedes Jahr neue Gesetze und Verordnungen. Wir legen deshalb großen Wert auf die Zukunftssicherheit unserer Projekte. Teilweise übererfüllen wir sogar bewusst die heutigen Standards. Wir verzichten zum Beispiel schon seit über 15 Jahren auf Gasheizungen, alle unsere Neubauprojekte sind mit Direktwärmepumpen ausgestattet.

Außerdem verzichten wir seit geraumer Zeit komplett auf Wärmedämmverbundsysteme an Fassaden, um bauphysikalisch und energetisch besser aufgestellt zu sein. Dafür verwenden wir dickeres Mauerwerk, das dem vorgeschriebenen Dämmwert entspricht. Solche Umstellungen merkt man natürlich am höheren Preis. Allerdings muss man am Ende auch die Ersparnisse im laufenden Betrieb sehen. Energieeinsparungen machen sich auf lange Sicht durchaus bezahlt. Das sehen viele Interessenten nicht auf den ersten Blick, deshalb ist Beratung immer wichtiger geworden.

Wie schätzen Sie die weitere Entwicklung ein?

Die Preise für heute noch selten verwendete Baustoffe zur Energieeinsparung werden wohl bei größerer Nachfrage langfristig etwas sinken. Grundsätzlich sehe ich aber wenig Spielraum für Preissenkungen in der Zukunft. Besonders bei Neubauten nicht. Ausgenommen davon sind die spekulativen Preise, die durch Krisen wie die Pandemie oder den Ukrainekrieg in die Höhe getrieben wurden. Aber in der Gesamtbetrachtung werden die Kosten auf dem heutigen Niveau bleiben.

Warum ist das Bauen hierzulande so teuer?

Wir haben in Deutschland einen sehr hohen Anspruch an die Qualität. Das merkt man im direkten Vergleich mit den europäischen Nachbarländern wie den Niederlanden, Frankreich oder Großbritannien. Wenn man bereit ist, auf Qualität zu verzichten, wird es billiger. So einfach ist das.

Wie beurteilen Sie die Lage speziell in Wuppertal und dem Bergischen Land?

Wir haben einen Mangel an Bauland und das ist auch ein Kostenfaktor. Das bereits 2021 verabschiedete Baulandmobilisierungsgesetz wird in NRW leider kaum angewendet. In Sachen Preisgestaltung sind wir in den Bergischen Städten aber noch weit entfernt von dem Niveau in Köln oder Düsseldorf. Dabei sind die Kosten für den Bau gleich hoch. Allerdings ist der Preisdruck in unserer Region größer. Dem versuchen wir zum Beispiel dadurch zu begegnen, dass wir in der Vermarktung verschiedene Ausstattungspakete anbieten. Eine Premium-

Variante mit voller Energiesparausstattung und eine Classic-Variante. Beide erfüllen aber mindestens den Energiestandard KfW 40.

Um den Preissteigerungen auf Käuferseite entgegenzuwirken, hat die Regierung diverse Zuschüsse und Förderungen auf den Weg gebracht. Wer profitiert am meisten davon?

In erster Linie profitieren davon Familien mit Kindern, die auf der Suche nach einem Eigenheim oder einer Eigentumswohnung sind. Dieses Jahr wurden zum Beispiel die Einkommensgrenzen deutlich erhöht, dadurch sind mehr Familien förderungsfähig. Und es gibt es ein NRW-Darlehen für selbstgenutztes Wohneigentum von bis zu 214.000 Euro mit bis zu 10 Prozent Tilgungszuschuss und einer Zinsgarantie von 0,5 Prozent auf 30 Jahre. Das ist schon ein echter Anreiz, allerdings scheint das noch nicht bei allen Interessenten angekommen zu sein. Für uns ist das ein Grund mehr, in Zukunft noch intensiver beratend tätig zu sein.

Herr Aysever, vielen Dank für das Gespräch.

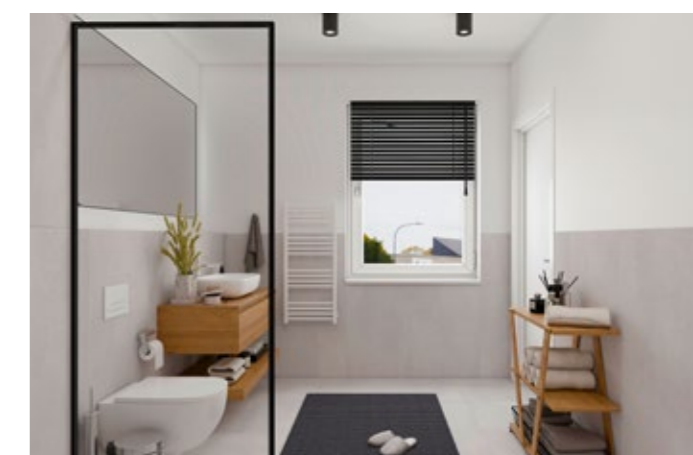
Kontakt

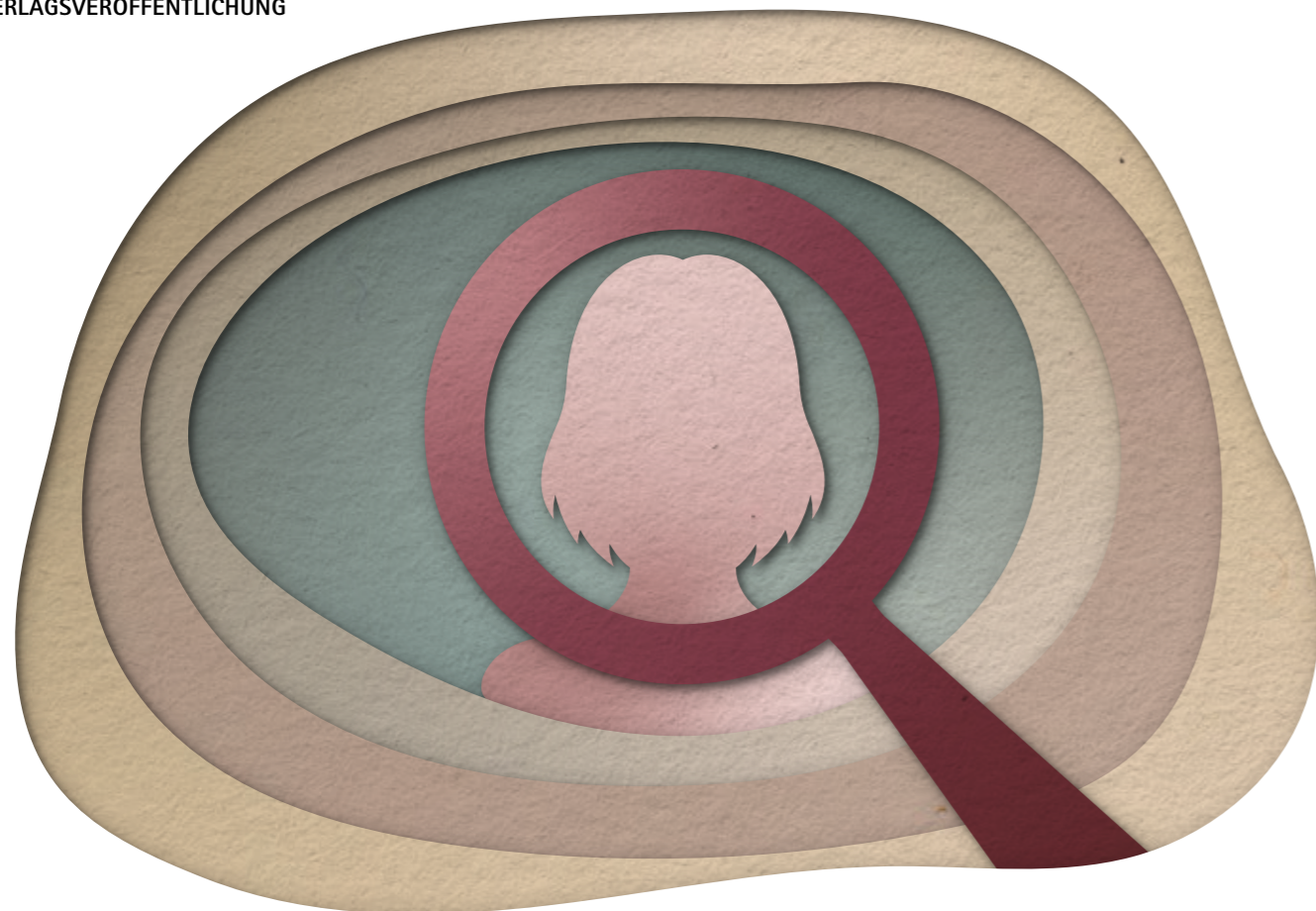
colemus Projektentwicklung GmbH
Heinz-Fangman-Straße 2
42287 Wuppertal

Ansprechpartner:
Ercüment Aysever
Tel. 0202 8974466
Fax 0202 8974467

info@colemus.de
colemus.de

Fotos: Engel & Völkers Wuppertal





Grafik: wpppt

Smart Recruiting

Der Personalmangel in den Unternehmen im Bergischen Land fordert effizientere Prozesse im Bereich HR. Eine Möglichkeit dafür bieten Tools, die Künstliche Intelligenz einsetzen.

Der Siegeszug von Künstlicher Intelligenz macht auch vor dem Bereich Human Resources nicht Halt. Die Automatisierung durch KI-Systeme verspricht Effizienzsteigerungen in vielen Bereichen – von der Rekrutierung bis zum Personalmanagement. Für Personalentscheider im Bergischen Land wären effiziente Tools eine echte Arbeitserleichterung. Gerade vor dem Hintergrund des sich immer weiter zuspitzenden Personalmangels.

Auch der Bundesverband der Personalmanager:innen (BPM) hat die Potenziale von KI erkannt. In den aktuellen HR-Thesen des BPM für 2024 findet sich eine entsprechende Passage dazu. Der BPM plädiert für „durchdachte Einführungszenarien von KI in der Personal-

arbeit, um die Akzeptanz und Effektivität zu verbessern“. Gleichzeitig wird eine Qualifizierungsoffensive unter den HR-Fachkräften gefordert, um die Datenaffinität zu steigern, die für den effektiven Einsatz dieser neuen Möglichkeiten erforderlich ist. Klar ist: KI wird die Arbeitsweise und Prozesse von Personalern in Zukunft nachhaltig verändern. Allerdings gibt es auch ein paar Stolpersteine.

Die Big Five

Eines der wohl interessantesten Beispiele für den Einsatz von KI im Rekrutierungsprozess ist die Software des US-Unternehmens HireVue. Eine Plattform, die Video-Interviews mit KI-gestützter Bewertung kombiniert. HireVue hilft dabei, das Verhalten und die Kompeten-

zen der Bewerber mithilfe von Künstlicher Intelligenz genauer zu analysieren. Dazu wertet die Software nicht nur den Inhalt der Antworten aus, sie analysiert weitere Signale wie Stimme, Sprachrhythmus, Gestik und Mimik. Idealerweise so, wie ein menschlicher Mitarbeiter das intuitiv auch tut. Allerdings ist das Ziel ein neutraler und wertfreier Blick auf die Kandidaten. Anhand der gesammelten Daten wird dann ein verhaltensbasiertes Persönlichkeitsprofil erstellt, das bei der Auswertung der Bewerberinnen und Bewerber helfen soll. HireVue bedient sich dabei beim sogenannten Big-Five-Modell. Das versucht, die Persönlichkeit anhand von fünf Dimensionen zu beschreiben: Offenheit, Gewissenhaftigkeit, Extraversion, Verträglichkeit und Neurotizismus.

Der menschliche Blick

Allerdings gibt es auch Kritik an der Technologie. Ein wichtiger Punkt ist, dass die zugrundeliegenden Algorithmen menschliche Vorurteile noch verstärken können. Das größte Problem bei allen KI-Systemen ist nämlich, dass sich im Nachhinein nicht genau nachvollziehen lässt, warum eine Bewertung entsprechend ausgefallen ist. Wie der Bayerische Rundfunk in einem Testzenario herausfand, lässt sich die HireVue-KI zum Beispiel auch durch visuelle Veränderungen beeinflussen. So bewertete sie eine Kandidatin jeweils signifikant anders, wenn diese zum Beispiel eine Brille oder ein Kopftuch trug. Auch der Bildhintergrund scheint bei der Bewertung eine Rolle zu spielen. So gelang es den Redakteur:innen im Test durch das Platzieren von verschiedenen Objekten im Hintergrund, wie einem Bücherregal oder einem gerahmten Bild, das Testergebnis über die gesamte Bandbreite der fünf Dimensionen zu verändern. Sogar unterschiedliche Lichtverhältnisse hatten einen messbaren Einfluss auf das Ergebnis.

Ein weiteres Beispiel für den Einsatz von KI im Bereich Personalmanagement ist das Gamification-Tool Pymetrics. Die Software verwendet diverse Mini-Spiele, um kognitive und emotionale Fähigkeiten der Kandidaten zu messen. Die Spiele sind so konzipiert, dass sie verschiedenste Aspekte der psychologischen und kognitiven Veranlagung erfassen. In nur 12 Spielen werden mithilfe von KI über 90 kognitive, soziale und verhaltensbezogene Eigenschaften gemessen.

In einem der Spiele müssen die Teilnehmer beispielsweise so schnell wie möglich auf bestimmte Reize reagieren, um ihre Reaktionsgeschwindigkeit und ihre Fähigkeit zur Verarbeitung von Informationen unter Zeitdruck zu messen. Ein weiteres Spiel evaluiert die Risikobereitschaft. Diesmal müssen Luftballons aufgepumpt werden, wobei mit jedem Aufpumpen etwas mehr Geld angesammelt wird. Die derart erzielte Summe kann jederzeit gesichert werden, aber die Ballons können jederzeit platzen, dann ist das virtuelle Geld weg. Allen gemein ist, dass die Mini-Spiele auf

unterhaltsame Art und Weise sowie in einer ungezwungenen Umgebung durchgeführt werden. Zudem sind die Spiele so gestaltet, dass sie nicht direkt mit den Jobanforderungen in Verbindung stehen, was bedeutet, dass die Kandidaten sich nicht wie auf typische Interviewfragen vorbereiten können.

Obwohl Pymetrics wichtige zusätzliche Informationen zum Rekrutierungsprozess beisteuern kann, birgt der Einsatz auch Risiken. Zum Beispiel können bei der reinen Quantifizierung menschlicher Eigenschaften wichtige qualitative Aspekte übersehen werden, die in traditionellen Bewertungsverfahren eher zum Tragen kommen würden. Langfristig wird KI die Arbeit von Personalern nachhaltig verändern. Für Unternehmen bietet sie die Chance, durch gezielte Investitionen in Technologie und Fortbildung auf diese Veränderungen vorzubereiten. Mit einer ausgewogenen Strategie, die technologische Möglichkeiten und ethische Überlegungen berücksichtigt, können KI-Tools zur Effizienzsteigerung beitragen. ☞

ADVERTORIAL

Die Zeitarbeit gewinnt an Akzeptanz

Die Personaldienstleister haben in den vergangenen Jahren bewiesen, dass sie ein wichtiger Partner für die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen sind.

- ein wichtiger Motor für Wachstum und Beschäftigung
- eine Brücke zur Integration von Geringqualifizierten und Langzeitarbeitslosen
- ein Weg für Menschen mit Vermittlungshemmnissen in den Arbeitsmarkt

Personaldienstleister und Zeitarbeitsunternehmen sind ein Instrument der betrieblichen Personalanpassung, das dem Anwender zu mehr Flexibilität verhilft. Aktuell gefragter denn je, qualifiziertes Personal in Unternehmen zu bringen um die Unternehmenserfolge zu sichern.



Mehr Flexibilität in Ihrem Unternehmen mit qualifizierten, motivierten und leistungsstarken Mitarbeitern auf Zeit.

Die PDBerg ist ein inhabergeführtes Unternehmen im Bergischen Land und kompetenter Partner in allen Personalfragen.

PDBerg GmbH
 ■ Berghäuser Straße 62
 ■ 42859 Remscheid ■ Tel.: (0 21 91) 90 01 89 ■ info@pdberg.de ■ www.pdberg.de



Stadtmarketing

FESTE ALS STANDORT-FAKTOR



Lutz Peters, Tim Müller und Angela Munkert erwarten Gäste aus der ganzen Region zum Solingen-Jubiläumfest.

Große Events, fette Claims – wenn gefühlt die halbe Stadt auf den Beinen ist und feiert, profitiert dann auch die Unternehmerschaft?

„SG/650“ sieht man in Solingen nicht nur auf O-Bussen, sondern auch auf dem Veranstaltungskalender und auf vielen Plakaten und Broschüren. Das Stadtjubiläum steht im Fokus vieler diesjähriger Aktivitäten in der Stadt und ist überall präsent. „Wir wollen die Gemeinschaft der Stadt in den Fokus rücken“, betont Oberbürgermeister Tim Kurzbach.

Das Programm sieht sowohl Stadtteilstadt als auch ein großes, dreitägiges „Festival der Vielfalt“ Ende August in der Solinger City vor. All das steht unter dem Motto „SG/meinsam erleben“ (sprich: Es gemeinsam erleben). Denn das Stadtjubiläum, so die Aussage des Solinger Stadtmarketings, soll Gelegenheit geben, das Verbindende hervorzuheben und sowohl auf die Vergangenheit als auch in die Zukunft zu schauen. Solingen, das stehe sowohl für ein „schneidiges Erbe“, sprich: eine traditionelle Schneidwarenproduktion, als auch für Innovation und Moderne. Lutz Peters, Abteilungsleiter des Teams Kommunikation und Stadtmarketing im Büro des Oberbürgermeisters, sieht es als „Aufgabe des Stadtmarketings, die Stadt als Marke sichtbar zu machen“. In diesem Sinne wurde für das Stadtjubiläum eine eigene Dachmarke kreiert. Sowohl lokale Agenturen als auch solche aus der Region stellten ihre Ideen dafür vor, die der Merscheider Agentur Creativum überzeugten am Ende.

Mitte wird zur Festmeile

Der Fokus bei allen Aktivitäten, erklärt Tim Müller, Leiter des Solinger Stadtmarketings, liege auf den Bürgern und Bürgerinnen: „Wir wollen sie zu Botschaftern und Botschafterinnen der eigenen Stadt machen.“ Denn nur, wer sich mit seiner Stadt identifiziere, könne auch andere für Solingen gewinnen. Tim Müller: „All diejenigen, die wir involvieren können bei unseren Maßnahmen, zeigen ja auch, dass sie gern in Solingen sind und sich hier wohlfühlen. In letzter Konsequenz bedeutet das, dass sie hier vor Ort einkaufen und an diesen Standort glauben.“ Und so profitiere auch die lokale Wirtschaft von den Aktivitäten des Stadtmarketings.

„Auch durch das große Engagement in den Stadtteilen fließt Geld in die Kassen all jener, die vor Ort aktiv sind, sei es mit eigenen Ständen im Rahmen eines Festes oder mit ihrer Gastronomie und ihrem Geschäft“, so Tim Müller. Plakatiert werde vor allem in den Nachbarstädten, um auch Interessierte aus der Region nach Solingen zu bringen. „Wenn die Unternehmer und Unternehmerinnen sehen, dass wir von Seiten der Stadt etwas bewegen, steigt ja auch deren Engagement. Das ist dann im besten Fall ein Wechselspiel“, erklärt der Leiter des Solinger Stadtmarketings.

Wir wollen die Solinger und Solingerinnen zu Botschaftern und Botschafterinnen der eigenen Stadt machen.

Lutz Peters

Zum „Festival der Vielfalt“ werden rund 70.000 Besucher und Besucherinnen erwartet und Solingen-Mitte zur großen Festmeile vom Neumarkt bis zum Mühlenplatz. „Wir setzen auf ein Programm, das sowohl herausragende Musik- als auch Theater- und Kabarett-Acts vorsieht“, erläutert Tim Müller. So werden die Bergischen Symphoniker zusammen mit dem aus Solingen stammenden DJ Topic auf einer der drei Bühnen stehen, der aus der Show „Sing meinen Song – das Tauschkonzert“ bekannte Musiker Gregor Meyle, aber auch in Solingen beliebte Bands wie „Jan & Jascha“, „Suprafon“ und „See You“. Ebenfalls mit dabei: Akrobaten, Comedians, Clowns, Gaukler, Stelzenläufer, Brass-Bands und Solinger Schülertheatergruppen. Die Organisation des Festes hat weitgehend der „Initiativkreis Solingen e.V.“ übernommen. Der digitale Hub für all das ist die Website „solingen650.de“. Sichtbar wird das Stadtjubiläum aber auch in Form von Flaggen, auf den rund 25 digitalen Stelen im Stadtgebiet sowie durch Merchandising-Artikel, die in den Bürgerbüros erhältlich sind. In Kooperation mit dem Textilunternehmen Wijld, seit 2015 am Markt, seit Kurzem im „Change Campus“ in Solingen-Stöcken beheimatet, werden Hoodies und T-Shirts hergestellt. Tim Müller: „Diese Textilien aus Holzfasern sind nachhaltig und fair

gefertigt.“ Auch mit dem Solinger Traditionsunternehmen Güde, bekannt für höchste Manufakturqualität, konnte eine Kooperation realisiert werden, so Lutz Peters: „Die mit dem Logo SG/650 auf der Klinge versehenen Universalmesser mit blauem Griff sind sowohl im Güde-Onlineshop als auch in den Bürgerbüros und auf den Festen erhältlich.“

Er weist darauf hin, dass das Stadtjubiläum ohne die großzügigen Spenden, vor allem von der Stadt-Sparkasse Solingen, den Stadtwerken, Fourtexx, Walbusch, Kubikom und KondorWessels sehr viel bescheidener hätte ausfallen müssen. Gewünscht hätte er sich durchaus noch mehr Unterstützung aus der Solinger Wirtschaft für SG650: „Diese Unternehmen, die mitmachen, zeigen, dass sie Verantwortung für unsere Stadt übernehmen. Und das ist vorbildlich.“

Stadtjubiläum: wichtiger Meilenstein

Frank Balkenhol, Geschäftsführer der Solinger Wirtschaftsförderung, sieht zwar durchaus die Tragweite eines solchen Festjahres, verweist aber darauf, dass die Klingenstadt selbst ja eine Marke und „Made in Solingen“ ein einzigartiges Qualitätsversprechen sei, von dem alle Firmen auch über das Jubiläumsjahr hinaus profitierten: „Würde man heute versuchen, solch eine weltweit bekannte Marke aufzubauen, müsste man viele Millionen Euro in die Hand nehmen. Dieser USP, der unsere Stadt auszeichnet, der für die Leistungsbereitschaft und das Engagement vor allem der ansässigen Schneidwarenindustrie steht, ist ein Benefit, der von Generationen aufgebaut wurde und den es gilt, kontinuierlich weiterzuentwickeln.“ Die Aktivitäten zum 650-jährigen Stadtjubiläum seien in diesem Sinne ein wichtiger Meilenstein, ein guter Erinnerungsmoment.

95. Geburtstag Wuppertals

Am 29. Juni wird in Wuppertal wieder der „Lange Tisch“ aufgebaut, wie immer auf der B7, dieses Jahr auf einer drei Kilometer langen Strecke zwischen dem Berufskolleg Haspel und dem Alten Markt in Barmen. 1989 fand das Event das erste Mal statt, damals aus Anlass des 60. Geburtstages der Stadt, seither alle fünf Jahre. Das Stadtmarketing organisiert diese besondere Art, den Stadtgeburtstag zu feiern, und sorgt im Zusammenspiel mit Hunderten Mitmachenden und Unter-

stützern dafür, dass ein Teil der Talachse zur Festmeile wird. Martin Bang, Geschäftsführer der Wuppertal Marketing GmbH, freut sich vor allem deshalb auf die Veranstaltung, weil „das ein Fest ist für alle, mit allen, von allen“. Vom Sportverein über die Religionsgemeinschaft bis hin zur Kita sind alle vertreten. Wichtig ist ihm vor allem, dass Wuppertal Marketing zwar alle Stränge zusammenführt, die vielen ehrenamtlich Engagierten aber diejenigen sind, die das Programm am Ende gestalten.

Schon das erste, große Geburtstagsfest 1989 hatte das Ziel, die lebens- und lebenswerten Seiten Wuppertals zu präsentieren. „An diese Tradition knüpfen wir an, auch wenn der ‚lange Tisch‘ heute eher symbolisch gemeint ist. Denn es ist zwar so, dass Nachbarschaften ihre Tische und Bänke auf die Straße stellen, aber es ist nicht wie einstmal ein 14 Kilometer langer Tisch. Das geht schon allein rechtlich nicht mehr. Die Besucher und Besucherinnen, die die Meile entlanggehen, erleben auf zwölf Bühnen und an mehr als 200 Ständen die enorme Vielfalt der Stadt und die große Bandbreite all dessen, was Menschen hier bei uns in der Stadt auf die Beine stellen.“

Präsenz auf Festen ist positiv fürs Employer Branding.

Melanie Henke

Engagiert sind dabei sowohl Wuppertaler Bürger und Bürgerinnen als auch Vereine und Unternehmen. „Ich wünsche mir, dass der Lange Tisch 2024 wieder ein fantastisches Fest wird mit ausgelassener, fröhlicher und friedlicher Stimmung. Wenn das Wetter mitspielt, rechnen wir mit rund 250.000 Besuchern. Denn tatsächlich findet das Fest ja bewusst von 16 bis 4 Uhr morgens statt, um allen Zielgruppen gerecht zu werden.“ Das Format, so sagt er, funktioniere. Neu seien unter anderem 300 Stellplätze für Räder am Rande der Festmeile und auch der Einsatz eines Awareness-Teams, erklärt Martin Bang. Das Team besteht aus rund zwölf Personen, die sich unter anderem darum kümmern, dass sich niemand unwohl fühlt, und mögliche Konflikte durch Gespräche regeln.

20 Wuppertaler Unternehmen engagieren sich im Rahmen des Langen Tisches als Sponsoren und Partner und tragen die Fixkosten. „Dieses Engagement ist gelebte Solidarität mit dem Standort, das aus meiner Sicht auch positiv in Richtung der Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen wirkt. Das ist Zusammenhalt-bildend und für mich auch der größte Wert dieses Festes – dass am Ende wirklich alle davon profitieren“, sagt Bang.

Unternehmensstandort = Heimatstadt

Auch Melanie Henke von der Wirtschaftsförderung Wuppertal sieht einen großen Benefit für ansässige Unternehmen: „Die Teilnahme an Formaten wie dem Langen Tisch bietet ihnen die Chance, sich in der Öffentlichkeit zu präsentieren, niederschwellig mit der Stadtgemeinschaft in Kontakt zu kommen, die eigene Bekanntheit zu steigern und Beziehungen aufzubauen. Eine derart starke lokale Präsenz kann sich positiv auf das Employer Branding und die Gewinnung junger Nachwuchstalente aus dem räumlichen Umfeld auswirken.“ Sie meint, dass das große Engagement in Wuppertal ansässiger Unternehmen auch darin begründet sei, dass es sehr viele traditionsreiche Familienunternehmen in Wuppertal gibt, die bereits in dritter oder vierter Generation geführt werden. „Sie haben oft eine starke Bindung zu ihrem Unternehmensstandort, der für sie gleichzeitig Heimatstadt ist. Viele Unternehmerinnen und Unternehmer sind engagiert, um der Stadt etwas zurückzugeben. Und letztlich profitieren die Firmen, wenn Wuppertal als lebenswerte Stadt wahrgenommen wird: Wo etwas los ist, wo man etwas erleben kann und wo die Gemeinschaft funktioniert“, so Henke.

Feierabendmärkte in Remscheid

Auch Remscheid feiert 2024, wenn auch eher dezentral und im kleineren Rahmen. Sascha Hilverkus, Abteilungsleiter Stadtmarketing, erläutert, dass einige gut etablierte Formate nach Corona noch nicht wieder angelaufen seien, sich mit den Feierabendmärkten aber eine neue Veranstaltungsreihe in Lennep erfolgreich etabliert habe: „In diesem Jahr werden diese Märkte mit deutlich mehr Ausstellern und auch in anderen Stadtteilen stattfinden.“ Grundsätzlich sieht er das Stadtmarketing als „weichen Standortfaktor, der an Bedeutung zugenommen“ habe. „Aus diesem

Grund arbeiten wir eng mit unserer Wirtschaftsförderung zusammen, um Remscheid auch als Wohnort attraktiv, lebens- und lebenswert zu halten“, so Sascha Hilverkus. „Unser Ziel ist es, damit indirekt die Unternehmen zu unterstützen, die ja mehrheitlich auf der Suche nach Mitarbeitenden sind. Eine ansprechende und vielfältige Veranstaltungsszene, die positive und auch touristische Vermarktung der vielen schönen Seiten und vielfältigen Gastronomieangebote unserer Stadt können dabei nur helfen. Ein gutes Beispiel ist etwa das Remscheider Unternehmen ‚Team Gastronomie‘, das im vergangenen Jahr den ‚Bergischen Zukunftspreis‘ gewonnen hat.“

Remscheid punktet mit seiner vielfältigen Veranstaltungsszene.

Sascha Hilverkus

Einzelhandel profitiert von Festen

„Events sind definitiv ein großer Frequenzbringer für unsere Stadt, die jedes Unternehmen für sich nutzen kann“, sagt Sascha Hilverkus. „Das beginnt bei den ansässigen Händlern und Dienstleistern, der Gastronomie und Hotellerie, die von den zahlreichen Besuchern profitieren können, indem sie sich besondere Aktionen ausdenken, bis hin zu Sponsoring-Möglichkeiten.“ Dass sich dies auch im Umsatz der Unternehmen positiv niederschläge, würde ihm durch das Feedback aus dem Einzelhandel bestätigt. „Ein guter Indikator dafür sind das Allee-Center und Teile unserer Haupteinkaufsstraße, der Alleestraße. Sobald dort Events stattfinden, steigt meist der Umsatz, zumindest der Bekanntheitsgrad, so dass neue Kunden Tage oder Wochen später die Geschäfte besuchen, auf die sie während eines Events erst aufmerksam wurden.“ Er verweist auf die Bedeutung von verkaufsoffenen Sonntagen: „An diesen Tagen herrscht laut zahlreicher Einzelhändler eine besonders entspannte Einkaufsstimmung, die sich auch in höheren Umsätzen widerspiegelt.“

Text: Liane Rapp
Fotos: Leon Sinowenka



Martin Bang freut sich, dass beim Langen Tisch in Wuppertal so viele Ehrenamtler teilnehmen.



Sascha Hilverkus sieht Stadtfeste als Frequenzbringer und Möglichkeit, Läden und Restaurants zu entdecken.

Hank Zerbolesch genießt die Freiheit, die ihm sein Pseudonym gibt.

Literatur

LEBEN. LIEBEN. LEIDEN. SCHREIBEN.

Herr Zerbolesch, warum schreiben Sie unter einem Pseudonym?

Als Kunstfigur bin ich viel freier – auf der Bühne und in dem, was ich schreibe. Dank dem Rollenwechsel bin ich weniger an Konventionen gebunden und traue mich im Zweifel mehr als im echten Leben. Der andere Grund ist: Trennst du Figur und wahren Menschen nicht, bist du irgendwann Udo Lindenberg. Die Übergänge werden zunehmend fließend, man wird zur Karikatur und ist seines Gestaltungsspielraums beraubt.

Ihre erste literarische Erfahrung war Günter Grass' Roman Die Blechtrommel – und zum Abgewöhnen. Was brachte die Wendung?

Das Buch musste ich in der Schule lesen: unverständliches Gesülze eines alten Mannes über einen Zwerg, der Fensterscheiben zerstört. Ich habe es gehasst. Mit Ende 20 kam ich von einer Party, mir ging es dreckig, und ich las in einem herumliegenden Buch: Notes of a dirty old man von Charles Bukowski. Ich war überrascht, wie anders er schrieb. Damit machte er meine bisherige Auffassung von gängiger Literatur kaputt. Und ich fand es geil. Darüber kam ich zu Jack Kerouac und Ernest Hemingway, dann zu F. Scott Fitzgerald.

Worum geht es in Ihrem neuen Roman Gorbach?

Um die Frage, ob ein Ort die Menschen macht, oder die Menschen den Ort machen – die Henne-Ei-Frage hat sich beim Schreiben herauskristallisiert. Ich erzähle sie anhand einzelner Figuren, die alle zusammenhängen. Das Buch ist episodenhaft, aber ein in sich geschlossener Kreis. Ein bisschen wie ein Pixar-Film: Man findet beim wiederholten Lesen immer noch etwas Neues in der Geschichte.

Er produziert Hörspiele, Buchbeiträge und veröffentlicht vor Kurzem seinen vierten Roman: Hank Zerbolesch. Wie „Gorbach“ entstand, was ihm das Schreiben bedeutet und wie er seine Wahlheimat Wuppertal wahrnimmt, verrät der Autor im Interview.

Einige würden die Atmosphäre in Gorbach womöglich als dunkel beschreiben. Zurecht?

Nein, es ist eine Frage der Perspektive. Wer solche Geschichten und Bilder nicht kennt, kann sie tatsächlich erst verstörend oder anstößig finden. Für mich, der aus diesen Kreisen kommt, ist das normal – und mir bis heute sehr nah. In den Episoden steckt Hoffnung. Zum Beispiel zu Beginn: In einer Kneipe hacken zwei Männer die ganze Zeit aufeinander ein. Aber man kann fühlen, dass sie trotzdem immer aufeinander aufpassen. Zwischenmenschlichkeit wie diese fange ich ein.

Was macht den klassischen Zerbolesch-Lesenden aus?

Keine Ahnung. Sobald man sich darüber Gedanken macht, wird das Buch zum Produkt, und das Herzblut geht – meiner Meinung nach – verloren. Dann funktioniert das ganze System nicht mehr. Ich bin kein Dienstleister. Ich verbinde Leben, Lieben, Leiden und Schreiben.

Zu Ihrem ersten Bühnenauftritt musste Sie ein Freund fast nötigen. Heute lieben Sie es. Wie kam's?

Auf der Bühne habe ich die Möglichkeit, in eine Richtung zu kommunizieren. Ich habe etwas zu sagen, das Publikum hört zu. Und ich mag das Feedback auf meine Arbeit: Den Leuten kann ich unmittelbar ansehen, wenn ich sie berühre. Es ist ein Geben und Nehmen, auch aus Richtung der Besucher. Nichts ist schlimmer als emotionale Taubheit – die Bühne lässt das auf beiden Seiten nicht zu. Ich gehe selbst gern auf Veranstaltungen, gerade in Wuppertal.

Was gefällt Ihnen im Bergischen besonders gut?

Utopiastadt ist für mich der wichtigste Ort in Wuppertal und hat eine einzigartige Stimmung. Sowohl für mich als Künstler und Mensch als auch für die Stadt. Die Leute schaffen dort Raum für die, die es besser machen wollen. Menschen bekommen Hilfe zur Selbsthilfe und können ihre Ideen dann wirklich umsetzen.

Ihr Geheimtipp im Bergischen?

Ich liebe Kneipenkultur: an jeder Ecke eine Bude, eine Trinkhalle, ein Brauereihaus. Das fehlt mir hier. Aber das Wiesenstübchen im Quartier Mirke mag ich sehr. Das ist ein bisschen, als würde man Helge Schneider 15-mal anders verkleidet in eine Kneipe setzen. Das ist wunderschön, selbstkarrierend, sehr menschlich und warm. Und die Bierpreise sind hinnehmbar.

Das Interview führte Tonia Sorrentino.
Foto: Gesa Niessen

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

Gesicherte Existenz

VIELSEITIGER KLANGKÖRPER

Solingen und Remscheid haben die Garantie für ihr gemeinsames Orchester bis 2039 verlängert. Mit ihrem Programm sprechen die Bergischen Symphoniker unter Dirigent Daniel Huppert ein breites Publikum an.

Die festliche Atmosphäre, das Stimmen der Instrumente, der Applaus beim Auftreten des Dirigenten und natürlich am Ende eines Konzertes erzeugen Gänsehaut. Die Bergischen Symphoniker haben es sich zu ihrer Aufgabe gemacht, dieses besondere Gefühl nicht nur bei Klassik-Fans, sondern bei Menschen jeden Alters und mit unterschiedlichem Musikgeschmack zu erzeugen. Das honorieren die Städte Solingen und Remscheid. Sie garantieren dem gemeinsamen Orchester trotz Kostensteigerung die 66 Planstellen bis 2033, was wegen der Kündigungsfristen eine Bestandsgarantie bis 2039 bedeutet. „Beide Oberbürgermeister haben sich sehr für uns eingesetzt“, freut sich Geschäftsführer Stefan Schreiner. „Überzeugt haben wir unter anderem damit, dass wir ganz viel Kinder- und Jugendarbeit machen.“

Konzerte an zwei Orten

Für die verschiedenen Altersgruppen haben die Bergischen Symphoniker spezielle Angebote, etwa Besuche von Musikern in der Schule, Kennenlernen von Probenraum oder Konzertsaal und Schulpaten-schaften. Familienkonzerte und Freikarten für junge Erwachsene sollen den Konzertbesuch zur Gewohnheit machen. Jedes Konzert wird sowohl im Theater- und Konzerthaus Solingen als auch im Teo Otto Theater Remscheid gespielt. Ebenso tritt das Orchester im Umland und regelmäßig in Köln beim Divertissementchen des Kölner Männergesangvereins auf. Geprobt wird in Remscheid, die Verwaltung sitzt in Solingen.

Das Programm ist vielfältig: Philharmonische Konzerte wechseln mit Musicals, Kammermusik und Schulkonzerten ab. Dazu kommt die erfolgreiche Reihe „On Fire!“, die neue Besucher entflammen soll. Im Mai wird dort etwa Filmmusik aus Western präsentiert. „Genreübergreifend offen zu sein fällt uns nicht schwer“, betont Generalmusikdirektor Daniel Huppert, der die musikalischen Gegensätze schätzt. Auch mit den örtlichen Chören arbeitet das Orchester regelmäßig zusammen. „Uns ist es wichtig, dass die seit Jahrzehnten bestehenden Verbindungen weitergehen können“, sagt Huppert. Das Orchester habe den Ruf, das fleißigste im Land zu sein und besonders viele Dienste der Musiker abzurufen. Im Sommer besucht das Orchester bei den Stadtteilkonzerten unter freiem Himmel die kleineren Orte wie Lennepe und Gräfrath.

Fleißigstes Orchester

Dass das alles funktioniert, dazu trägt auch die Orchesterakademie bei. Jedes Jahr werden dort vier bis neun junge Musiker aufgenommen, um Erfahrung im Orchesterspiel zu sammeln. Einmalig in Deutschland ist es, dass die Bergischen Symphoniker auch eine Akademie-stelle für eine junge Dirigentin anbieten, um gezielt Frauen am Dirigentenpult zu fördern. Die Orchesterakademie wird von den örtlichen Unternehmen ermöglicht. Denn das eigene Orchester ist ein wichtiger Standortfaktor.

Text: Tanja Heil

Foto: Neda Navaee

Foto Inhaltsverzeichnis: Leon Sinowenka



Klassik für alle: Die Bergischen Symphoniker unter Generalmusikdirektor Daniel Huppert sind darum bemüht, möglichst viele Menschen in der Region zu erreichen.

Messebesuche

INSPIRATION UND LEISTUNGSSCHAU



Austausch der NRW-Wirtschaftsministerin Mona Neubaur auf der Hannover Messe mit Stephan A. Vogelskamp, Geschäftsführer der Bergischen Gesellschaft (Mitte), und Hans-Jürgen Alt, Geschäftsführer VDMA Nordrhein-Westfalen.

Messebesuche sind aufwendig, aber äußerst gewinnbringend. Die Bergische Gesellschaft war in diesem April auf zwei Messen aktiv.

Messen sind ein Indikator der Wirtschaft: Sie zeigen Trends, Entwicklungen, Neuerungen und Veränderungen. Wer präsentiert was? Wer ist ein neuer Player? Wer präsentiert sich besonders deutlich und aggressiv? Und: Wer präsentiert sich überhaupt nicht mehr? Auf der Hannover Messe als Weltleitmesse für industrielle Technologien stellen jedes Jahr Unternehmen ihre technologischen Neuerungen vor – schwerpunktmäßig im Maschinenbau, in der Elektrotechnik, der Digital- und der Energiewirtschaft. Aus dem Bergischen Städtedreieck waren

die beiden Netzwerke „automotiveland.nrw“ und Maschinenbau Netzwerk Bergisch Land vertreten – auf dem Landesgemeinschaftsstand des nordrhein-westfälischen Wirtschafts- und Klimaschutzministeriums.

Wertvolle Kontakte

„Die Inspiration und Orientierung, die wir durch die Messe für unsere Arbeit bekommen, die Kontakte, die wir dort knüpfen können, sind für die Weiterentwicklung unserer Netzwerke von unschätzbarem Wert, so Stephan A. Vogelskamp, Geschäftsführer der Bergischen Struktur- und Wirtschaftsförderungsgesellschaft. Besonders wertvoll sei das, was man „zwischen den Zeilen“ liest. Gab es vor ein paar Jahren noch vereinzelt chinesische Anbieter von Robotik zu bestaunen, hat sich China mittlerweile zu einem Schwerpunkt der Hannover Messe entwickelt. Damit muss man umgehen, das löst einerseits Ängste aus. Damit muss man sich

andererseits aber auch auseinandersetzen. „Wir haben auf der Hannover Messe zwei unterschiedliche Stimmungen gespürt: neben viel Begeisterung für Neues auch eine große Verunsicherung der Unternehmen, die unter den aktuellen Krisen leiden. Da bleiben vielfach keine Reserven, um dem hohen Entwicklungsdruck von außen konstruktiv begegnen zu können. Raum für Innovationen gibt es nicht, langfristige Planung ist nicht mehr möglich“, so Stephan A. Vogelskamp. Die gegenseitige Unterstützung, die die Arbeit in den beiden von der Bergischen Gesellschaft initiierten Netzwerken ausmacht, hilft den Unternehmen in Krisenzeiten. Weitere Themen der Hannover Messe wie KI und Maschinelles Lernen, Wasserstoff und Brennstoffzellen zeigten zudem den aktuellen Stand von Forschung und Produktion. Auch für Projekte wie das Transformations-Hub „ch2ance“ und „TRAIBER. NRW-Transformation der Automotive Industrie in der Bergischen Region“ bedeutet das einen wertvollen Input.

Neuigkeiten der Stadtentwicklung

Auf der Polis Convention, der bundesweiten Messe für Stadt- und Projektentwicklung, war die Bergische Struktur- und Wirtschaftsförderungsgesellschaft zusammen mit den Wirtschaftsförderungen aus Remscheid, Solingen und Wuppertal vertreten. Die Messe mit Kongress bietet Kommunen und Wirtschaftsförderungen, Projektentwicklern, Planerinnen und Planern sowie vielen weiteren Akteuren der Stadtgesellschaft Input zu den aktuellen Herausforderungen von Stadtentwicklung. Andererseits findet man hier viele Gelegenheiten, aktuelle Projekte vorzustellen und das eigene Netzwerk um wertvolle Kontakte zu erweitern. In diesem Jahr präsentierte die Bergische Gesellschaft das Hochwasserwarnsystem 4.0 an dem gemeinsamen Messestand.

Text: Anette Kolkau
 Foto: BSW

Kostenloses Coaching

ORIENTIERUNGSCHECK FÜR UNTERNEHMEN

Unternehmerinnen und Unternehmer treibt die Frage um: Welche spezifischen Ansatzpunkte für eine Transformation zu mehr Zukunftsfähigkeit und Krisenfestigkeit gibt es in meinem Unternehmen?

Insbesondere die Unternehmen der Metall- und Elektroindustrie stehen derzeit vielfältigen Herausforderungen gegenüber. Einige davon sind eher plötzlich eingetreten, wie konfliktbedingte Veränderungen von Lieferketten oder explosionsartig steigende Energiekosten. Andere sind bereits lange bekannt, jedoch noch nicht bewältigt wie die Digitalisierung, oder die Auswirkungen waren bislang nicht greifbar wie im Fall des demografischen Wandels. Zusätzlich lassen externe Einflussfaktoren aus gesetzlicher Regulierung (CO₂-Reduktion, Elektromobilität, Mindestlohn) Anzahl und Geschwindigkeit der notwendigen Veränderungsprozesse stark steigen.

Wirksame Ansatzpunkte identifizieren

Die unterschiedlichen Treiber der Veränderung sowie deren jeweilige Lösungsansätze sind nicht voneinander zu entkoppeln. So braucht es gut ausgebildete Fachkräfte, um die Digitalisierung voranzubringen. Gleichzeitig werden resiliente und stabile Geschäftsaussichten und Regulierungen benötigt, um die notwendi-

gen Investitionen finanzieren zu können. Das Transformationsnetzwerk „TRAIBER. NRW“ hat es sich zum Ziel gesetzt, die Unternehmen der Automotive-Branche in der Region dabei zu unterstützen, ihren individuellen Weg zu finden. Dazu werden im Rahmen eines Orientierungsschecks systematisch die Ist- und Sollsituation in den Handlungsfeldern Geschäftsstrategie, Managementsysteme, Produkte, Produktion, Organisation, Personal, Lieferanten- und Kundenbeziehungen sowie Kooperations- und Fördermanagement erhoben. Auf Basis dieser Bestandsaufnahme werden die dringlichsten Aktivitäten mit dem größten Wirkungspotenzial identifiziert. Je nach Handlungsfeld werden im Anschluss Hinweise zu Lösungsansätzen gegeben. Der Orientierungsscheck ist für die Unternehmen kostenfrei. Der Gesamtprozess dauert typischerweise zwischen drei und sechs Monaten.

Kostenfreie Teilnahme

Unternehmen können sich noch bis Oktober 2024 bei „TRAIBER.NRW“ für einen kostenfreien Orientierungsscheck melden: koordination@traiber.nrw. „TRAIBER.NRW“

wird vom Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz bis Mitte 2025 gefördert. Die Projektregion setzt sich zusammen aus den kreisfreien Städten Wuppertal, Remscheid, Solingen, Düsseldorf sowie dem Ennepe-Ruhr-Kreis, dem Kreis Mettmann und dem Rhein-Kreis Neuss sowie der Scharnierregion Oberbergischer Kreis.

Text: Dr. Michael Krause


INFO

An dieser Stelle wird regelmäßig über Projekte der Unternehmerrregion „Das Bergische Städtedreieck“ berichtet. Verantwortlich für den Inhalt ist die Bergische Struktur- und Wirtschaftsförderungsgesellschaft mbH. Ansprechpartnerin bei Rückfragen: Anette Kolkau, T. 0212 88160667, Stöcken 19, 42117 Wuppertal, info@bergische-gesellschaft.de, www.bergische-gesellschaft.de.

Die Bergischen FaltschachtelMacher

zwischen Eifgen, Rhein und Wupper.

Faltschachteln aus Karton.

 Kocherscheid
 Seit 1899

www.kocherscheid.de

ANZEIGE



**WAHLBEKANNTMACHUNG
DES WAHLAUSSCHUSSES DER
BERGISCHEN INDUSTRIE- UND HANDELSKAMMER
WUPPERTAL-SOLINGEN-REMSCHIED**

Für die Wahlperiode vom 1. Mai 2025 bis 30. April 2029 ist die Vollversammlung der Bergischen Industrie- und Handelskammer Wuppertal-Solingen-Remscheid neu zu wählen.

Wählerlisten

Zur Vorbereitung dieser Wahlen sind Listen der Wahlberechtigten, geordnet nach Wahlbezirken und Wahlgruppen (Wählerlisten), aufgestellt worden. Diese Listen können in der Zeit vom 19. August bis 9. September 2024 in der Hauptgeschäftsstelle der Bergischen IHK, Heinrich-Kamp-Platz 2, Wuppertal, sowie in der Geschäftsstelle der IHK, Elberfelder Str. 77, Remscheid, während der Dienstzeiten der IHK eingesehen werden.

Einsprüche gegen die Wählerlisten, Anträge auf Aufnahme in die Wählerlisten oder auf Umgruppierung in eine andere Wählerliste sind innerhalb einer Woche nach Ablauf der Auslegungsfrist, also spätestens bis zum 16. September 2024, beim Wahlausschuss der Bergischen Industrie- und Handelskammer Wuppertal-Solingen-Remscheid, Heinrich-Kamp-Platz 2, 42103 Wuppertal, schriftlich einzulegen. Der Wahlausschuss entscheidet darüber und stellt nach Erledigung aller Einsprüche und Anträge die Ordnungsmäßigkeit der Wählerlisten fest.

Wer an der Wahl teilnehmen will, muss in der Liste der Wahlberechtigten seines Wahlbezirks und seiner Wahlgruppe verzeichnet sein. Wahlberechtigte, bei denen nach der Art ihres Betriebes die Zugehörigkeit zu mehreren Wahlgruppen möglich ist, können binnen einer Woche nach Ablauf der Auslegungsfrist, also spätestens bis zum 16. September 2024, beantragen, ihr Wahlrecht in einer anderen Wahlgruppe oder einem anderen Wahlbezirk auszuüben; anderenfalls verbleibt es bei der durch den Wahlausschuss erfolgten Zuweisung. Wählen kann auch, wer bis einen Tag vor Ablauf der Wahlfrist nachweist, dass sein Wahlrecht erst nach dem 16. September 2024 entstanden ist.

Wahlgruppen

Jeder IHK-Zugehörige hat nur eine Stimme; er übt sein Wahlrecht ausschließlich in seinem Wahlbezirk und in seiner Wahlgruppe aus.

Nach § 8 der Wahlordnung werden die Wahlberechtigten in sechs Wahlgruppen eingeteilt:

1 Industrie

Zu dieser Wahlgruppe gehören alle Betriebe, die Industrieerzeugnisse fertigen und nicht mit ihrem ganzen Betrieb in der Handwerksrolle eingetragen sind, außerdem die Betriebe der Wasser-, Gas- und Elektrizitätsgewinnung und -verteilung sowie industrielle Bauunternehmungen.

2 Groß- und Außenhandel/Vermittlergewerbe

Zu dieser Wahlgruppe gehören die Betriebe des Groß- und Außenhandels sowie des Handelsvertreter-, Makler- und Vermittlergewerbes.

3 Einzelhandel

Zu dieser Wahlgruppe gehören die Betriebe des Einzelhandels einschließlich Apotheken.

4 Kreditinstitute/Versicherungen

5 Verkehrsgewerbe

Zu dieser Wahlgruppe gehören die Betriebe des gesamten Verkehrsgewerbes einschließlich Lagerei.

6 Sonstige Dienstleistungen

Zu dieser Wahlgruppe gehören die Betriebe des Gastgewerbes und weiterer dem Fremdenverkehr zuzuordnender Gewerbebezüge; Wirtschaftsprüfungs-, Steuerberatungs- und Treuhandgesellschaften; Baubetreuungsgesellschaften; DV-Unternehmen; PR- und Werbeagenturen; Verlage sowie andere.

Beteiligungs- und Komplementärgesellschaften, die der Verwaltung und Führung von ebenfalls IHK-zugehörigen Gesellschaften dienen, sind der Wahlgruppe zugeordnet, der das verbundene Unternehmen angehört.

Wahlberechtigte, die mehreren Wahlgruppen angehören könnten, sind grundsätzlich in derjenigen Wahlgruppe wahlberechtigt, die ihrer hauptsächlich ausgeübten Tätigkeit entspricht.

In den Wahlbezirken und Wahlgruppen sind gemäß § 9 der Wahlordnung zu wählen:

Wahlbezirke	Wahlgruppen					
	1	2	3	4	5	6
1 Stadt Wuppertal	11	5	6	-	-	15
2 Stadt Solingen	8	3	3	-	-	6
3 Stadt Remscheid	7	2	2	-	-	5
4 IHK-Bezirk	-	-	-	4	3	-
Zusammen	26	10	11	4	3	26

Die Wahlgruppen 4 und 5 haben als Wahlbezirk den gesamten IHK-Bezirk.

Von den in der Wahlgruppe 4 Kreditinstitute/Versicherungen zu wählenden vier Vollversammlungsmitgliedern entfallen drei auf den Bereich Kreditinstitute und einer auf den Bereich Versicherungen.

Wahlbewerbungen

Der Wahlausschuss fordert hiermit die Wahlberechtigten zur Einreichung von Wahlbewerbungen auf. Bewerber können nur für die Wahlgruppe und den Wahlbezirk kandidieren, für die sie selbst wahlberechtigt sind. Das Einholen von Unterstützerunterschriften ist nicht erforderlich.

Die Bewerbungen sind bis spätestens 30. September 2024 beim Wahlausschuss der Bergischen Industrie- und Handelskammer Wuppertal-Solingen-Remscheid, Heinrich-Kamp-Platz 2, 42103 Wuppertal, einzureichen.

Auf der Wahlbewerbung sind Familienname, Vorname, Geburtsdatum, Beruf oder Stellung, Bezeichnung des IHK-zugehörigen Unternehmens und dessen Anschrift aufzuführen. Außerdem hat jeder Bewerber eine Erklärung beizufügen, dass er zur Annahme der Wahl bereit ist, und dass ihm keine Tatsachen bekannt sind, die seine Wählbarkeit nach der Wahlordnung ausschließen (Musterformulare für Wahlbewerbungen und Bewerbererklärungen können bei der IHK angefordert oder von der Internet-Seite der IHK – www.bergische-ihkwahl.de – heruntergeladen werden).

Wählbar sind Bewerber, die am Wahltag volljährig sind, das IHK-Wahlrecht auszuüben berechtigt sind und entweder selbst IHK-Zugehörige sind oder allein oder zusammen mit anderen zur gesetzlichen Vertretung einer IHK-zugehörigen juristischen Person, Handelsgesellschaft oder nicht rechtsfähigen Personenmehrheit befugt sind. Wählbar sind auch die in das Handelsregister eingetragenen Prokuristen und besonders bestellte Bevollmächtigte von IHK-

Zugehörigen. Jedes IHK-zugehörige Unternehmen kann nur mit einem Mitglied in der Vollversammlung vertreten sein.

Wahlbewerbungen, die den vorstehenden Anforderungen nicht entsprechen oder zu spät bei der IHK eingehen, müssen nach der Wahlordnung zurückgewiesen werden. Geht in einem Wahlbezirk für eine Wahlgruppe keine gültige Wahlbewerbung ein oder reicht die Zahl der vorgeschlagenen Bewerber nicht aus, so setzt der Wahlausschuss eine angemessene Nachfrist und wiederholt die Aufforderung zur Abgabe von Wahlbewerbungen. Bei fruchtlosem Ablauf dieser Nachfrist findet in dieser Wahlgruppe keine bzw. eine auf die gültigen Wahlbewerbungen beschränkte Wahl statt.

Die Kandidatenlisten werden vom Wahlausschuss nach Eingang der Wahlbewerbungen gesondert bekannt gegeben.

Wahlfrist

Die Wahl findet schriftlich und elektronisch statt; das bedeutet, dass die Wahlberechtigten entscheiden können, ob sie die Stimme schriftlich (Briefwahl) oder elektronisch über ein Wahlportal abgeben. Die Wahlunterlagen (Wahlschein und Stimmzettel) sowie die Zugangsdaten für die Online-Wahl gehen den Wahlberechtigten rechtzeitig vor dem Wahltermin zu.

Die Wahlfrist beginnt am Samstag, den 18. Januar 2025, und endet am Freitag, den 14. Februar 2025.

Ansprechpartner

Bei Fragen über Einzelheiten des Wahlverfahrens stehen der Wahlbeauftragte Dr. Andreas Leweringhaus und der stv. Wahlbeauftragte Thomas Grigutsch unter der Telefonnummer 0202 2490-250 und 0202 2490-200 oder E-Mail ihk-wahl@bergische.ihk.de zur Verfügung.

Wuppertal, den 14. Mai 2024
Der Wahlausschuss der Bergischen Industrie- und Handelskammer Wuppertal-Solingen-Remscheid

Horst Gabriel
Vorsitzender

WAHLEN ZUR VOLLVERSAMMLUNG 2021 – 2025

**Wahlgruppe Kreditinstitute/Versicherungen
Wahlbezirk: IHK-Bezirk**

Herr Gunther Wölfges, Stadtparkasse Wuppertal, ist mit Wirkung zum 31.03.2024 als Mitglied der Vollversammlung ausgeschieden. Sein Nachfolger ist das bisherige Ersatzmitglied Markus Müller, National-Bank Aktiengesellschaft, Niederlassung Wuppertal.

ÄNDERUNGEN IM VERZEICHNIS DER ÖFFENTLICH BESTELLTEN SACHVERSTÄNDIGEN

Herr Dipl.-Kfm. Steuerberater, Wirtschaftsprüfer Alexander Thees, von der Industrie- und Handelskammer zu Düsseldorf öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger für das Sachgebiet: Unternehmensbewertung, hat seinen Sitz von Düsseldorf nach Wuppertal verlegt.



Wach-u. Schließgesellschaft

Seit über 120 Jahren sind wir für Ihren Schutz bestens gerüstet!

Eine moderne, arbeitsteilige und digitalisierte Welt stellt neue Anforderungen an den Schutz und die Sicherheit von Menschen und Werten. Die Wach- und Schließgesellschaft (WSG) ist ein zukunftsorientiertes und digitalisiertes Familienunternehmen. Wir sind Ihr kompetenter, zuverlässiger und vertrauensvoller Sicherheitspartner.

Mit Erfahrungen, Innovationen und effizienten Prozessen kümmern wir uns um Ihre individuellen Sicherheitsanforderungen! Die Wach- und Schließgesellschaft steht für: Sicherheit. Erfahrung. Kompetenz. Für Privat- und Firmenkunden gilt: **Ihre Sicherheit ist unsere Kompetenz!**

ALARM-MANAGEMENT

OBJEKTSCHUTZ

FUNKSTREIFENDIENST

DIGITALES NOTFALL-
UND INTERVENTIONS-MANAGEMENT

REQUIERBEWACHUNG

VERANSTALTUNGSSICHERHEIT

SICHERHEITS-
UND RISIKOMANAGEMENT








Hauptverwaltung Wuppertal
Deutscher Ring 88 · 42327 Wuppertal
Tel. (02 02) 2 74 57 0 · Fax (02 02) 2 74 57 47

Niederlassung Solingen
Fuhrstraße 21 · 42719 Solingen
Tel. (02 12) 88 07 30 44

Niederlassung Remscheid
Lennep-Str. 47-49 · 42855 Remscheid
Tel. (0 21 91) 93 12 91 · Fax (0 21 91) 3 10 59

www.wachundschliessgesellschaft.de



Geöffnet: Außengastronomien, Eisdielen, Freibäder – endlich findet das Leben wieder draußen statt.

Design und Beratung
seit 2000 – wppt.de

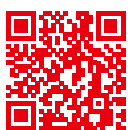
Wir sind eine der führenden Designagenturen im Bergischen Land und bieten professionelle Lösungen für Unternehmen aus allen Branchen. Unser Leistungsspektrum: Magazine, Websites, Facebook- und Instagram-Kampagnen, Corporate Design und mehr.



Wie werden wir erfolgreich nachhaltig und nachhaltig erfolgreich?

**Gemeinsam finden wir
die Antworten für morgen.**

Machen Sie den Wandel zur Chance mit umfassender
Beratung und der passenden Finanzierung.
Mehr dazu: sparkasse.de/unternehmen



In Partnerschaft mit:

Deutsche Leasing | 

Weil's um mehr als Geld geht.

