

bergische WIRTSCHAFT

IHK-Magazin für Wuppertal, Solingen und Remscheid

Schwerpunkt
VERKAUFSOFFENER SONNTAG

Typisch bergisch
ARNO GERLACH

Nachgefragt
**POLITIKWISSENSCHAFTLER
PROF. DETLEF SACK**

NEUE RÄUME



www.bergische.ihk.de



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



Die IHKs verringern die Jugendarbeitslosigkeit, stärken die Demokratie und sorgen dafür, dass die Anliegen der Wirtschaft gehört werden.

Michael Wenge

FÜR DIE ZUKUNFT PLANEN

Liebe Leserinnen und Leser,

Arbeitsplätze hängen daran, der wirtschaftliche Erfolg, die Zukunftsfähigkeit: Viele Unternehmen im Bergischen Städtedreieck sind auf der Suche nach neuen Räumen oder Flächen für einen Neubau. Und auch von Auswärts kommen Anfragen. Passende Flächen gibt es jedoch in den seltensten Fällen. Vorhandene Gebäude sind häufig zu klein, zu verwinkelt, die Nachbarn wohnen zu nah. Freie Flächen, die für Gewerbebauten geeignet sind – im besten Fall sogar für einen Schichtbetrieb rund um die Uhr – sind praktisch nicht vorhanden. Was das für die Unternehmen bedeutet und warum sich leer stehende alte Gewerbeimmobilien selten für produzierendes Gewerbe nutzen lassen, erfahren Sie in unserem Titelthema ab Seite 14.

Ladenlokale für den Einzelhandel hingegen stehen reichlich zur Verfügung. Dafür kämpfen die Einzelhändler mit anderen Problemen. Eines davon sind die umstrittenen verkaufsoffenen Sonntage. Die Kunden lieben sie, die Einzelhändler auch – nur die Gewerkschaften verhindern sie immer wieder mit Klagen. Ihr Argument: Sie wollen die Freizeit des Verkaufspersonals schützen. Das würde allerdings in den meisten Fällen lieber arbeiten und von den Sonntagszuschlägen profitieren. Und die Menschen könnten beim entspannten Sonntagsbummel feststellen, dass ihre Stadt doch eigentlich ganz schön viel zu bieten hat. Stimmen dazu lesen Sie im Schwerpunkt ab Seite 48.

Die IHKs verringern die Jugendarbeitslosigkeit, stärken die Demokratie und sorgen dafür, dass die Anliegen der Wirtschaft gehört werden. Das ist die Erkenntnis der wissenschaftlichen Forschung von Prof. Detlef Sack. Auch wie die deutschen IHKs im internationalen Vergleich aufgestellt sind, erfahren Sie im Nachgefragt-Interview ab Seite 12.

Arno Gerlach ist nicht nur als Vorsitzender des Freundeskreises Beer Sheva eine wichtige Stimme in Wuppertal, sondern bringt auch regelmäßig Hilfslieferungen in die bitterarmen Regionen im Nordosten von Rumänien. Seine Eindrücke aus beiden Krisenregionen finden Sie auf Seite 52.

Wer von den vielfältigen Krisen den Kopf freibekommen möchte, hat dazu eine gute Gelegenheit in der Eissporthalle Solingen. Die Bewegung auf Schlittschuhen macht Spaß, trainiert das Gleichgewichtsgefühl und konzentriert die Aufmerksamkeit voll auf den nächsten Schritt. Das Konzept der neuen Betreiber lernen Sie ab Seite 54 kennen.

Ich wünsche Ihnen viel Freude bei der Lektüre,

Ihr

Michael Wenge
Hauptgeschäftsführer

KURZ NOTIERT

- 06 Verleihung des Wuppertaler Wirtschaftspreises
- 07 Jaeger-Preis für Nest-Bildungsbar
- 08 Bewerbung für „Women and Work“
- 09 Berg-Pitch von Solingen Business

KULINARISCHES

- 10 Rustikales im Landhaus Ewich

NACHGEFRAGT

- 12 Prof. Detlef Sack forscht zu IHKs

TITELTHEMA

- 14 Umgang mit dem Flächenmangel
- 20 Expertinneninterview: Eva Platz

PORTRAIT

- 22 HDS-Group GmbH
- 24 Praxisfeld GmbH
- 26 Eventlocation Alte Schlossfabrik
- 28 Otto Rurack GmbH & Co. KG
- 30 Offsee
- 32 Wirths & Werres GmbH

IHK-NEWS

- 34 IHK-Wahl
- 35 Bergischer Innovations- und Bildungskongress
- 36 Bezirksausschuss Wuppertal
- 37 100-jähriges Bestehen von Eugen Huth
- 38 Geschäftslage der Wirtschaft wird schlechter
- 40 Bergische IHK gratuliert Carmen Bartl-Zorn
- 42 Erhöhung des Mindestlohns wird abgelehnt

SCHWERPUNKT

- 48 Stimmen zum verkaufsoffenen Sonntag

REGIONAL

- 52 Typisch bergisch: Arno Gerlach
- 54 Auf eine...Runde in der Eissporthalle Solingen
- 56 K3: FAB Region Bergisches Städtedreieck

STANDARDS

- 42 Konjunkturelle Entwicklung
- 42 Jubiläum
- 43 Insolvenzen
- 43 Bekanntmachungen
- 58 Ausblick

VERLAGSVERÖFFENTLICHUNG

- 45 Wirtschaftsstandort Bergisches Land

Beilagenhinweis:

Luisenviertel Magazin
Wir bitten um freundliche
Beachtung.

Titelbild:

Süleyman Kayaalp
Abgebildet:
Markus und
Patrick Müller



14 Titelthema – Schwierige Suche nach Gewerbeflächen.



26 Portrait – Tobias Unkel hat mit der Alten Schlossfabrik eine Event-Location geschaffen.



KONTAKT

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

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

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



10 Kulinarisches – Landhaus Ewich bietet Rustikales.



52 Typisch bergisch – Arno Gerlach zur Situation in Rumänien und Israel.



48 Schwerpunkt – Der Einzelhandel profitiert von der Sonntagsöffnung.



12 Nachgefragt – Prof. Detlef Sack forscht zu den IHKs.

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

Verlag, Gesamtherstellung, Anzeigenverwaltung, Layout: wppt:kommunikation GmbH · Treppenstraße 17-19
42115 Wuppertal · T. 0202 429660 · www.wppt.de · Verantwortlich: Süleyman Kayaalp (Geschäftsführung) · Projektleitung:
Kinga Kolender · T. 0202 4296613 · k.kolender@wppt.de · Anzeigenleitung: Simone Schmidt · T. 0202 4296624 · s.schmidt@wppt.de
Druck: Silber Druck oHG · 34253 Lohfelden · Verbreitete Auflage: 14.300 Exemplare Erscheinungstermin: 8. November 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 12.2024
erscheint am 6. Dezember 2024

Anzeigenschluss:
15. November 2024

Druckunterlagenschluss:
20. November 2024

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

Verleihung des Wuppertaler Wirtschaftspreises

Knipex, Painit Asset Management sowie WupperOne929 UrbanArt wurden dieses Jahr mit dem Wuppertaler Wirtschaftspreis ausgezeichnet. Die feierliche Preisverleihung fand am 10. Oktober mit vielen Gästen unter der Schirmherrschaft von Oberbürgermeister Uwe Schneidewind in der Glashalle der Stadtparkasse statt. Der Wuppertaler Wirtschaftspreis präsentierte sich 2024 mit einem überarbeiteten Konzept: Ziel ist es, Unternehmen zu würdigen, die wirtschaftlichen Erfolg mit positiven Beiträgen für Umwelt und Gesellschaft verbinden.

Als Unternehmen des Jahres wurde die Knipex-Werk C. Gustav Putsch KG ausgezeichnet. Das 1882 gegründete Unternehmen entwickelte sich von einer kleinen Zangenschmiede zum führenden Hersteller von Zangen mit einer Tagesproduktion von 60.000 Zangen, die weltweit exportiert werden. Das Unternehmen hat sich zum Ziel gesetzt, seine Treibhausgasemissionen bis 2030 zu halbieren und bis 2045 klimaneutral zu werden. Knipex wurde mit dem Deutschen Nachhaltigkeitspreis ausgezeichnet, legt großen Wert auf die Gesundheit der Mitarbeitenden, fördert die Vereinbarkeit von Beruf und Familie sowie Eigenverantwortung für nachhaltiges Handeln. „Heute ehren wir ein Unternehmen, das nicht nur durch seine Exzellenz bezüglich seines Produktes auffällt, sondern vor allem durch seine Haltung und sein Handeln“, sagte Laudator Axel Jütz, Vorstandsvorsitzender der Stadtparkasse Wuppertal.



Die Preisträger des Wuppertaler Wirtschaftspreises 2024 (v.l.): Valentina Manojlov, Marcel Nölle, Leonard Nolte sowie Ralf Putsch. Foto: Malte Reiter

Painit Asset Management als Jungunternehmen ausgezeichnet
Zum Jungunternehmen des Jahres wählte die Jury die Painit Asset Management GmbH. Diese wurde 2021 von Marcel Nölle und Leonard Nolte gegründet und konzentriert sich auf die Übernahme von kleinen und mittelständischen Unternehmen der metallverarbeitenden Industrie. Painit legt großen Wert auf die langfristige Fortführung der übernommenen Unternehmen, um Arbeitsplätze, Kunden- und Lieferantenbeziehungen zu sichern. Durch die Optimierung von Prozessen und Systemen sowie Digitalisierung und Automatisierung soll eine nachhaltige Wirtschaftlichkeit erreicht werden. Mehrere Übernahmen wurden bereits erfolgreich abgeschlossen. „Das Erfolgsrezept der Painit Asset Management GmbH: Sie schaffen Synergien, bauen Wirtschaftskreisläufe und denken langfristig“, begründete Markus Hilkenbach, Vorsitzen-

der der Geschäftsführung der Wuppertaler Stadtwerke GmbH, die Juryentscheidung.
Stadtmarketingpreis für WupperOne929 UrbanArt
Der Urbane Kunstraum Wuppertal (UKW) ist ein innovatives Projekt des von Valentina Manojlov 2020 gegründeten Vereins WupperOne929 UrbanArt e.V. Internationale Street-Art-Künstler gestalten bis 2025 insgesamt 24 großflächige Wandbilder, sogenannte Murals. Die imposanten Graffiti-Fassaden haben Wuppertal zu einem attraktiven Ziel für Kunstliebhaber gemacht. Dietmar Schwabe-Werner von der Mercedes-Benz Vertriebsdirektion West, Mitglied der Geschäftsleitung, sagte in seiner Laudatio: „Das Projekt bringt für Wuppertal eine hohe Strahlkraft nach innen und außen. Es verbindet Menschen auf vielfältige Weise, steht für Gemeinwohl, Innovation und Nachhaltigkeit.“

Jaeger-Preis für Nest-Bildungsbar

Anlässlich seines 100-jährigen Jubiläums hat Jaeger den Johannes-Jaeger-Preis vergeben und damit herausragende Initiativen ausgezeichnet, die sich besonders für die Förderung junger Menschen einsetzen. Der mit 25.000 Euro dotierte Preis ging an zwei wegweisende Projekte, die sich durch ihren Mut, ihre Innovationskraft und ihren Fokus auf die Zukunft auszeichnen. Patrick Nekola und Mike Stoeck erhielten für die „Nest Bildungsbar“ (www.nest-bildungsbar.de) aus Wuppertal den mit 15.000 Euro dotierten ersten Platz. Die Nest Bildungsbar hilft jungen Menschen dabei, einen für sie passenden Beruf zu finden.

Der zweiten Platz (10.000 Euro) wurde an „Mom.Career“ aus Neuss vergeben. Alisha Felkle und Julia Ludwig haben damit ein Online-Jobcoaching für Mütter gegründet.



Die Gründer der „Nest Bildungsbar“ und von „Mom.Career“ erhielten den Johannes-Jaeger-Preis für ihre Initiativen. Die Preisverleihung fand im Rahmen der „Jaeger Innovation Days“ statt. Foto: Gebrüder Jaeger

„Wir glauben fest an das Potenzial und die Kreativität junger Menschen. Es ist unsere Aufgabe, sie zu unterstützen und zu ermutigen, ihre Ideen in die Tat umzusetzen.“

Mit dem Johannes-Jaeger-Preis wollen wir genau diese Denkweise fördern“, so Tilman Jaeger, Gesellschafter und Mitglied des Beirats.

WKW Group saniert sich über Insolvenzverfahren

Der Automobil-Zulieferer WKW Group hat für den Großteil seiner operativen deutschen Gesellschaften Insolvenz angemeldet. Rund 1.800 Mitarbeitende in Deutschland sind davon betroffen. Zum vorläufigen Insolvenzverwalter für alle insolventen Gesellschaften bestellte das zuständige Amtsgericht Wuppertal Rechtsanwalt Joachim Exner von der Kanzlei Dr. Beck und Partner. Exner macht sich derzeit vor Ort ein Bild der Lage und prüft die Optionen für eine Sanierung.

„Der Geschäftsbetrieb geht weltweit an allen Standorten und Gesellschaften der WKW Group in vollem Umfang weiter“, betonte Exner. „Alle Aufträge werden ohne Einschränkungen weiterhin gefertigt und wie gewohnt ausgeliefert.“ Die Löhne und Gehälter der rund 1.800 in Deutschland betroffenen Beschäftigten sind bis einschließlich November über das Insolvenzgeld gesichert. Nachdem zunächst die Walter Klein GmbH & Co. KG, Wuppertal, sowie die WKW Aktiengesellschaft, Velbert, Insol-

venz angemeldet hatten, haben inzwischen folgende weitere Gesellschaften Insolvenzantrag gestellt: Erbslöh Aluminium GmbH, WKW Engineering GmbH, WKW Roof Rail GmbH und WKW AnodiCoat GmbH & Co. KG. Nicht betroffen sind die WKW Unternehmens-Akademie GmbH, die WKW Verwaltung GmbH sowie die Gesellschaften in Ungarn, Frankreich, Monaco, Tunesien und den USA. Die WKW Group leidet wie die gesamte Zuliefererbranche unter der schwachen Konjunktur der Automobilindustrie.

ANZEIGE

Unsere Leistungen:



GESTALTUNG



DRUCKPRODUKTION



WEBSHOPS



VERPACKUNGEN



BERATUNG + ENTWICKLUNG



MAILINGS + LETTERSHOP



WAREHOUSING + POS-LOGISTIK



ETIKETTEN + AUFKLEBER

Schmidt Ley+ Wiegandt

0202 25061-0 · slw-medien.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

ETL

RINKE.

GEMEINSAM STÄRKER

Wirtschaftsprüfung · Steuerberatung · Unternehmensberatung · www.rinke.eu

© Roberto Sorin – stock.adobe.com

6

11 | 2024

bergische WIRTSCHAFT

7

Bewerbungen für Auszeichnung „Women and Work“ ab sofort möglich: Frauen mit Profil gesucht

Das Kompetenzzentrum Frau und Beruf Bergisches Städtedreieck richtet zum 11. Mal den Wettbewerb „Frau mit Profil“ aus. Frauen aus Solingen, Remscheid und Wuppertal können sich bis zum 30. November 2024 bewerben und den Teilnahmebogen online unter www.bergisch-competentia.de („Mehr Frauen in Führung“) ausfüllen. Auch Nominierungen sind ab sofort möglich. Unter der Überschrift „Women and Work ‘25“ werden Preise in drei Kategorien vergeben:

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

Die Preisübergabe übernehmen die Oberbürgermeister der drei Bergischen Städte im Rahmen eines festlichen Empfangs. Er findet

im März 2025 in Remscheid statt. In der Jury, die die Gewinnerinnen auswählt, sitzen Vertreter und Vertreterinnen aus Wirtschaft, Verbänden und Verwaltung. Den Wettbewerb „Frau mit Profil“ gibt es seit 2015, um Frauen sichtbar zu machen, die beruflich Verantwortung übernehmen. Die Preisverleihung findet abwechselnd in den Städten Wuppertal, Remscheid und Solingen statt. Bisherige Preisträgerinnen heben hervor, dass sie durch den Preis ihr Netzwerk erweitern und von der gestiegenen Bekanntheit profitieren konnten. Auch den Kontakt untereinander empfanden sie als bereichernd. Nominiert wurden im vergangenen Jahr knapp 60 beeindruckende Frauen. Insgesamt sollen durch den Wettbewerb Frauen ermutigt werden, Führungspositionen zu übernehmen.

➤ Weitere Informationen zum Preis „Women and Work“ gibt es online unter: www.bergisch-competentia.de

Start-up Days an der Bergischen Universität

Spannende Einblicke in die Gründungsszene der Bergischen Universität und der Region versprechen die Start-up Days vom 18. bis 21. November. An den drei Uni-Standorten informiert das Start-up Center über Möglichkeiten, eine eigene Idee unternehmerisch umzusetzen. Gründerinnen und Gründer aus verschiedenen Studiengängen erzählen dabei, wie ihre Produkte und Dienstleistungen entstanden sind. Beim abschließenden Pitch-Finale am 21. November ab 17.30 Uhr treten fünf Start-ups in Hörsaal 32 der Universität in einem Wettbewerb gegeneinander an und wetten um das Preisgeld von 5.500 Euro. Kostenlose Tickets gibt es hier:

➤ www.uni-wuppertal.de/de/news/detail/vielfalt-der-gruendungswelt-bei-start-up-days-entdecken

Diederich und Schmittmann im Beirat der Akf Bank

Zum 1. Oktober wurde Dr. Michael Diederich zum neuen Mitglied des Beirats der Akf Bank ernannt. Dr. Stefan Schmittmann ist dem Beirat der Akf-Gruppe bereits Anfang Mai 2024 beigetreten. Mit den beiden profunden Kennern der Finanzbranche hat der Wuppertaler Spezialfinanzierer nun sein Beiratsgremium komplettiert. „Wir freuen uns sehr, dass Dr. Diederich und Dr. Schmittmann diese verantwortungsvollen Positionen in unserem Hause zusätzlich zu ihren anderen beruflichen Verpflichtungen übernommen haben“, sagt Dr. Frank Henes, Vorsitzender der Geschäftsführung der Akf Bank. Der 59-jährige Michael Diederich ist Finanzvorstand und stellvertretender Vorstandsvorsitzender der FC Bayern München AG. Dr. Stefan Schmittmann, 68 Jahre alt, studierter Wirtschaftswissenschaftler, ist Mitglied in mehreren Aufsichts- und Beiräten.



Das Start-up „Choosy“ überzeugte die Jury beim Berg-Pitch mit einer App zur gesunden Essensplanung. Foto: Solingen Business/Daniel Rüsseler

Start-up „Choosy“ gewinnt 15. Berg-Pitch von Solingen Business

Bei der Codecentric AG in Solingen präsentierten sich fünf Start-ups im Finale des 15. Berg-Pitch von Solingen Business. Neben Sachpreisen wurden Preisgelder in Höhe von insgesamt 5.000 Euro übergeben. Das Start-up „Choosy“ setzte sich dabei durch und konnte Jury und Publikum überzeugen. Highlight des Abends war Special Guest und Keynote-Speaker Aaron Troschke.

Choosy macht gesunde Ernährung einfach mit einer App für Essensplanung, die mittels künstlicher Intelligenz den persönlichen Geschmack erkennt und Zeit beim Einkaufen und der Planung spart. Zweitplatzierte wurde Lucoyo. Das Start-up hat eine digitale Sprechstundenhilfe für Psychotherapeuten entwickelt, mit der sie jedem den Zugang zu psychotherapeutischer Hilfe ermöglicht. Durch die Automatisierung des Anfrage- und Wartelistenmanagements übernimmt Lucoyo vollständig alle Aufgaben vor Therapiebeginn und sorgt für mehr Freiheiten in der Praxis. Das Team von Dashdock überzeugte mit einer flexiblen Plattform, die mithilfe von künstlicher Intelligenz und digitalen Zwillingen verschiedene Kontaktpunkte im Unternehmen verwaltet. Sie unterstützt bei Marketing, Vertrieb und kreativen Projekten, indem sie Abläufe vereinfacht und digitalisiert – genau dort, wo SAP an seine Grenzen stößt. Neben den Pitches der Start-ups war die Keynote von Aaron Troschke bei diesem 15. Berg-Pitch ein weiteres Highlight. Der Moderator und Youtube-Star berichtete über seine Erfahrungen als Unternehmer.

ANZEIGE

ANZEIGE

ANZEIGE

Die Speisekarte im bergischen Platt, die Gerichte regional: Frank Hamann legt Wert auf die lokale Verbundenheit.



Moderne Hausmannskost

GANZ UND GAR BERGISCH

Das Landhaus Ewich ist seit Jahrzehnten bekannt für seine gute bergische Küche. Seit einem halben Jahr steht es unter neuer Leitung: Mit Frank Hamann sind viele eigene Ideen eingezogen.

Wer das Landhaus Ewich nahe dem Westfalenweg besucht, läuft zunächst auf ein ländliches Gebäude mit Schieferwänden zu. Draußen stehen ein paar schöne Landhausbänke und Tische und lassen erkennen, wie gemütlich es sich im Sommer hier essen und trinken lässt. Dann kommt der Gast in die „gute Stube“ und wird zunächst von vier Wellensittichen begrüßt, die der Inhaber mitgebracht hat: „Die vier sind der Hit; die Gäste stehen oft drumherum und fragen nach den Namen der vier Vögel“, lächelt Frank Hamann. Deshalb allein kommen natürlich die Gäste nicht, sondern: Es ist der bergische Landhausstil, der die Besucherinnen und Besucher begeistert. Der rustikale Holzboden ist dunkel, aber die Räumlichkeiten wirken hell durch die hohen Fenster mit den langen Gardinen. „Mir ist es wichtig, die Räume immer entsprechend der Jahreszeit zu gestalten. Auf die Weihnachtszeit zum Beispiel freue ich mich besonders.“ Heiligabend und Silvester ist das Landhaus von 18 bis 22 Uhr geöffnet, an allen anderen Tagen gelten die üblichen Öffnungszeiten. Auch an diesen Abenden gibt es die üblichen, leckeren Angebote. Auf der Speisekarte finden sich die typischen rustikalen Hausmannsgerichte wie Kartoffelsuppe, Reibekuchen, Blutwurst, Panhas bis hin zu vielen Schnitzelvariationen. Besonderer Charme der Speisekarte ist, dass die Gerichte allesamt im bergischen Platt aufgeführt sind. Die Eier und Kartoffeln stammen von einem Bauern in Wülfrath, das Fleisch liefert unter anderem ein Wuppertaler Metzger.

„Wir legen Wert auf frische Qualität, so dass es schon mal zu Wartezeiten kommen kann“, so Frank Hamann. Auch auf Kaffee und Kuchen können sich die Menschen freuen, die hier einkommen; die Produkte sind zu 99 Prozent selbst hergestellt. Das gilt auch für die bergischen Waffeln. Die können separat bestellt werden, aber auch im Zusammenhang mit der Bergischen Kaffeetafel: „Koffeendrenken mit allem Dröm und Dran“ – so das Motto. Hier werden traditionell Stuten mit oder ohne Rosinen, Milchreisbrei, Schwarzbrot, Quark, Butter, Kottenbutter, Schinken und Käse gereicht. Zum Abschluss gibt's Waffeln mit Zucker und Zimt. Ein „lecker Schnäppskn“ darf nicht fehlen. Rund drei Stunden sollten dazu eingeplant werden.

Mottotage und Events

Frank Hamann hat viel Altbewährtes übernommen, aber eben auch ergänzt. So finden regelmäßig Mottotage statt: Es gibt den Reibekuchen-, Pfannkuchen- und Burgertag; schnell haben sie sich hier etabliert. Außerdem veranstaltet er regelmäßige Events wie das Gin- und Whiskeytasting, ein Weinfest und Weihnachtsmarkt sind geplant. Bis Februar steht außerdem das Muschelessen auf der Karte, und in der Weihnachtszeit gibt es natürlich Gans. Viel los ist also im Landhaus Ewich, dessen Küche täglich von 12 bis 21.30 Uhr geöffnet ist. Ohne ein entsprechendes Team würde ein reibungsloser Ablauf nicht funktionieren: „Wir sind eine richtig gute

Mannschaft mit 21 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in Küche und Service. Mit meinen Köchen habe ich wirklich einen Glücksgriff getan“, betont Frank Hamann. Diese nämlich hat er aus seinem ehemaligen Restaurant in Wülfrath „mitgenommen“. Das Landhaus Ewich wurde in den 1920er Jahren von Anfang an als Restaurant gebaut. Früher wurde hier auch getanzt und Billard gespielt. Ein Erfolgsmodell also, das trotz der ländlichen Umgebung recht zentral liegt und schnell von Wuppertal aus erreichbar ist. Auch deshalb entschloss sich Frank Hamann Ende letzten Jahres schnell, das Landhaus zu übernehmen. „Mein Wunsch ist es, dass sich die Gäste hier bei einem leckeren Essen rundherum wohlfühlen“, betont er. „Sie sollen die schöne Zeit und gute Stimmung genießen.“

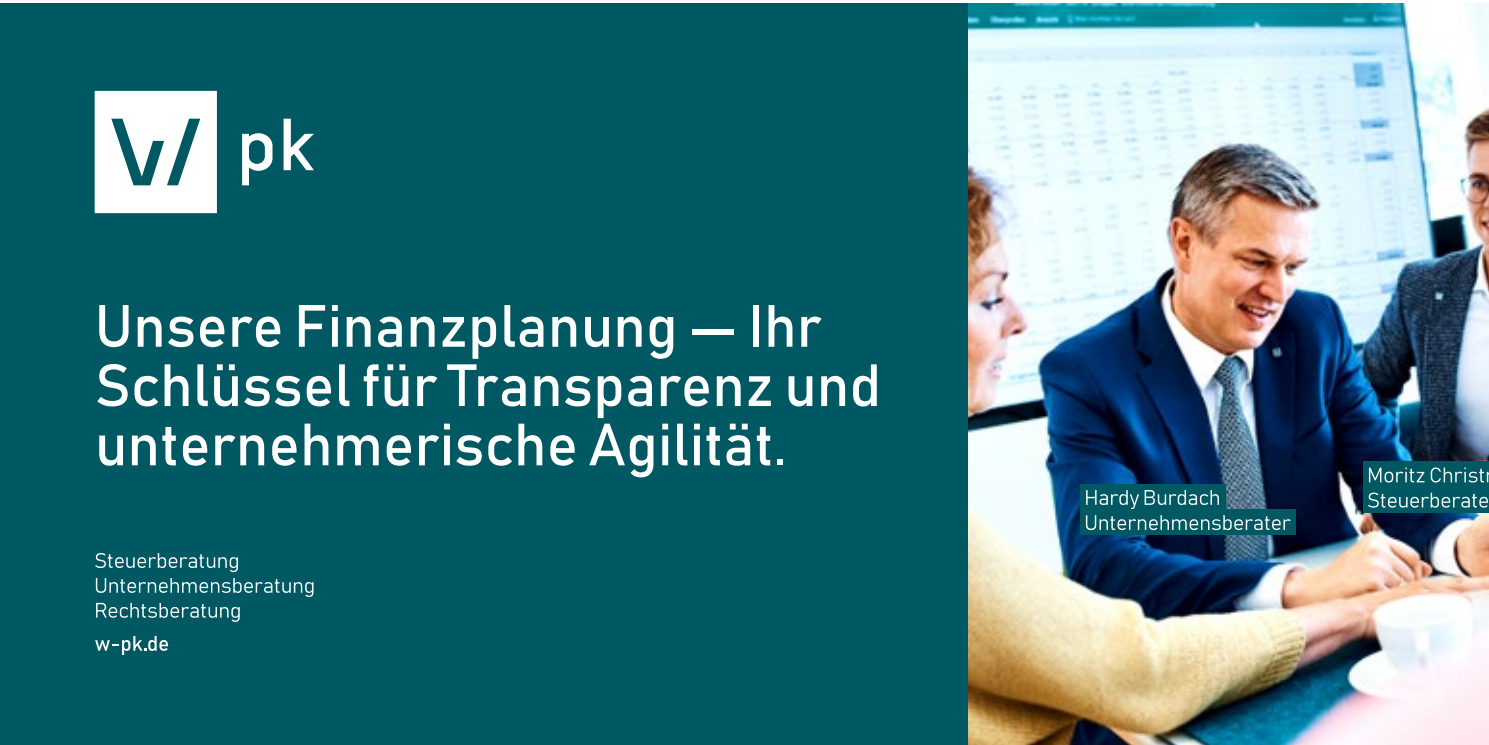
Text: Eva Rütther
Foto: Günter Lintl

KONTAKT

Landhaus Ewich
Neuenbaumer Weg 23
42111 Wuppertal
T. 0202 700790
mail@landhaus-ewich.de
landhaus-ewich.de

Öffnungszeiten:
täglich 12 bis 21:30 Uhr

ANZEIGE



v/ pk

Unsere Finanzplanung — Ihr Schlüssel für Transparenz und unternehmerische Agilität.

Steuerberatung
Unternehmensberatung
Rechtsberatung
w-pk.de

Hardy Burdach
Unternehmensberater

Moritz Christmann
Steuerberater

Forschung SEISMOGRAPH FÜR DIE WIRTSCHAFT

Der Politikwissenschaftler Prof. Detlef Sack hat an der Universität Wuppertal den Lehrstuhl „Demokratietheorie und Regierungssystemforschung“ inne. Dabei widmet er sich auch den Industrie- und Handelskammern.

Wie sind Sie darauf gekommen, zum Thema Industrie- und Handelskammern zu forschen?

Ich habe mich schon immer für lokale Politik interessiert und meine Abschlussarbeit im Studium über die Wirtschaftskammern als Mit- und Gegenspieler der Politik geschrieben. Jetzt forsche ich viel zu Handwerkskammern und IHKs.

Der größte Vorteil der IHKs ist die Verringerung der Jugendarbeitslosigkeit.

Prof. Detlef Sack

Was untersuchen Sie dabei?

Vor zwei Jahren habe ich ein Buch über die Unterschiede der IHKs in Europa herausgegeben. In Österreich gibt es etwa keine Trennung zwischen Handwerk, Landwirtschaft und Industrie. Außerdem gibt es dort Arbeiterkammern als Gegenspieler der Wirtschaftskammern. In Deutschland sind IHKs eine öffentlich-rechtliche Körperschaft. Hier kann die Vollversammlung frei entscheiden, wenn es um politische Fragen geht. In Großbritannien hingegen ist die Chamber of Commerce rein freiwillig und kein Teil des Staates. Das führte dazu, dass sie lange Zeit ein Schattendasein gefristet hat. Und während des Brexit haben sich die Chambers of

Commerce grundlegend zerstritten. Es gab Brexit-Befürworter und Brexit-Gegner. Nach dem Brexit hatten die Unternehmen allerdings jede Menge Fragen zu Zoll und Grenzformalitäten. Damit bekam die Chamber of Commerce eine Funktion und ihre Akzeptanz stieg.

Welche gesellschaftliche Bedeutung hat die IHK in Deutschland?

Mich treibt die Frage um: Hat das deutsche IHK-Modell einen institutionellen Vorteil? Meine Antwort lautet: Ja. Der größte Vorteil ist die Verringerung der Jugendarbeitslosigkeit. Diese hängt eng mit der guten Berufsbildung durch unsere IHKs zusammen. Und durch die Diskussionen in den Kammern und das Austragen von Konflikten, etwa zwischen Traditionalisten und Modernisierern, finden gesellschaftliche Modernisierungsprozesse statt. Die deutsche IHK ist ein Seismograph dafür, was sich in der Wirtschaft tut.

Hat die IHK auch eine politische Bedeutung?

Wer sich in den Ausschüssen engagiert, kann seine Stimme geltend machen. Sowohl in der Vollversammlung als auch in den Gremien findet neben dem fachlichen auch ein politischer Austausch statt. Gerade bei Themen wie dem Lieferkettengesetz oder der Raum- und Verkehrsplanung artikulieren die Fachausschüsse ihre Meinungen, geben Stellungnahmen ab. Da die IHKs moderat, fachlich versiert und ausgewogen sprechen, werden sie auch gehört.

Wie können IHKs dafür sorgen, dass sie eine breite Basis haben? Was führt zu einer hohen Wahlbeteiligung bei den IHK-Wahlen?

Wuppertal hat eine verhältnismäßig hohe Wahlbeteiligung. Grundsätzlich gibt es vier Faktoren, die eine hohe Wahlbeteiligung erklären: eine entsprechende Tradition der jeweiligen IHK, die Größe und Lage der Stadt (in mittelgroßen Städten auf dem Land wählen mehr IHK-Mitglieder als in Großstädten), die Bedeutung der Berufsausbildung für die Mitglieder und kontroverse Themen. Gibt es in einer IHK einen Streit über ein wichtiges Thema, beteiligen sich mehr Menschen an der nächsten Wahl.

In welchem Bereich haben die IHKs noch eine besondere Bedeutung?

Die Auslandshandelskammern sind für die Unternehmen, die exportorientiert sind, sehr wichtig. Nicht nur wegen der Beratung zu vielen Themen, sondern auch, weil sie Besuche in anderen Ländern organisieren. Dort können Beteiligte wichtige Kontakte knüpfen. Das gibt auch kleineren Unternehmen die Möglichkeit, sich international aufzustellen.

Das Gespräch führte Tanja Heil.
Foto: Jens Grossmann

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

Alle Infos zur IHK-Wahl 2025 erhalten Sie auf www.bergische-ihkwahl.de

Prof. Detlef Sack forscht zu den IHK-Organisationen in Deutschland und Europa und weiß um deren Bedeutung.

Komplizierte Suche

UMGANG MIT DEM FLÄCHENMANGEL

Viele Unternehmen aus dem Städtedreieck wollen und müssen sich räumlich verändern – doch passende Areale sind extrem rar. Einblicke in eine schwierige Lage.

Bernd Stils entwickelt das ehemalige Schaeffler-Gelände in Wuppertal – die Nachfrage ist groß.

Manchmal braucht man Platz, um sinnvoll zu schrumpfen. Ein gutes Beispiel dafür ist die Breuer & Schmitz GmbH & Co. KG in Solingen. Das Traditionsunternehmen für Türbänder und Scharniere befand sich seit der Gründung 1883 am selben Standort. Entsprechend „historisch“ war ein Großteil der Räumlichkeiten an der Locher Straße in Wald. Durch An- und Umbauten in den vergangenen Jahrzehnten war ein verwinkelter Komplex entstanden, der zudem aus energetischen Gesichtspunkten nicht mehr den heutigen Anforderungen genügte. „Schon vor 20 Jahren gab es erste Überlegungen, etwas Neues zu suchen“, erzählt Patrick Müller, der das Unternehmen zusammen mit seinem Bruder Markus führt. Konkreter wurden die Pläne dann vor rund fünf Jahren. Ein Neubau vor Ort schien nicht ratsam. „Für eine langfristige Zukunft waren wir zu nah an der Wohnbebauung“, erklärt Markus Müller. Doch wohin sollte man ausweichen? „Gute Flächen sind Mangelware. Entspre-

chend schwierig gestaltete sich die Suche“, so Bruder Patrick. Viele Gespräche mit der Wirtschaftsförderung und der Stadtverwaltung wurden geführt. Dann endlich ein Treffer: Breuer & Schmitz bekam die Chance, eine Entwicklungsfläche aus den Händen der Wirtschaftsförderung zu erwerben.

Industrielles Umfeld

Das Areal, früher unter anderem als Firmenparkplatz genutzt, befindet sich an der Monhofer Straße in Ohligs, also nicht mal drei Kilometer von der alten Adresse entfernt. „Hier haben wir ein deutlich industrielleres Umfeld als zuvor“, so Patrick Müller. „Für unsere Belange ist das ideal.“ Von 12.800 Quadratmeter Grundstücksfläche hat man sich auf 8.500 Quadratmeter verkleinert. „Der Neubau wurde exakt nach unseren Vorgaben geplant und errichtet“, sagt Markus Müller. So konnte unter anderem die komplette innerbetriebliche Logistik optimiert werden. Energiemäßig ist man jetzt auf einem modernen

Stand, unter anderem durch die Nutzung einer Luftwärmepumpe und eine groß dimensionierte PV-Anlage auf dem Dach. „Das hätten wir an alter Stelle kaum umsetzen können“, meint Markus Müller. Seit Sommer 2022 arbeitet das rund 60-köpfige Team am neuen Standort. „Alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind mit umgezogen. Das wäre bei einer Verlagerung in eine andere Stadt, vielleicht sogar in eine andere Region wohl nicht der Fall gewesen“, ist sich Patrick Müller sicher. Schon deswegen sei von Anfang klar gewesen, „dass wir – wenn es nur irgendwie möglich ist –, in unserer Heimat Solingen bleiben wollen“, betont der Bruder. „Mit der gefundenen Lösung sind wir sehr zufrieden.“ Die aufgegebene Fläche in Wald steht dem Gewerbe übrigens nicht mehr zu Verfügung: Hier entstehen Wohnungen und ein Kindergarten. „Diese Verwendung ergibt aufgrund der Nähe zum Stadtteilzentrum auch viel mehr Sinn“, betont Markus Müller.



Markus und Patrick Müller sind froh über ihren Neubau, der eine optimierte Logistik ermöglicht.

Wir konnten den Platz aufgrund der baulichen Situation nicht vernünftig nutzen.

Moritz Kalkum

Eine ähnliche Geschichte – allerdings mit anderem Ausgang – kann Moritz Kalkum erzählen. Er führt in fünfter Generation die Otto Kalkum & Söhne GmbH & Co. KG, ein auf Verpackungen spezialisiertes Unternehmen mit rund 20 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Seit Gründung im Jahr 1899 befand es sich immer am selben Standort in Solingen. Doch schon bei der Übernahme der Geschäftsleitung vor rund 17 Jahren sei ihm klar gewesen, dass es so an der Schlachthofstraße auf Dauer nicht weitergehen könne, berichtet Kalkum. „Wir hatten mit 12.000 Quadratmetern zwar jede Menge Platz, konnten diesen aber aufgrund der baulichen Situation nicht vernünftig nutzen.“ Jahrelang habe er sich Gedanken über eine ortsnahe Lösung gemacht. Eine Idee war, einen Teil des Bestands zu verkaufen und auf dem verbliebenen Grundstück ganz neu zu bauen. „Aber wie sollte das im laufenden Betrieb gelingen?“ Letztlich lief alles auf einen Standortwechsel hinaus – und auf die Veräußerung der gesamten Fläche. Doch die Lage des Areals – an einem Hang und ziemlich weit weg von der nächsten Autobahnanbindung – ist „für produzierendes Gewerbe recht suboptimal“, so Kalkum. Gespräche mit einem Investor im Einzelhandelsbereich hätten ebenfalls kein Ergebnis gebracht.

Moschee statt Gewerbe

Schließlich fand sich ein Abnehmer, an den Kalkum überhaupt nicht gedacht hatte: „Die türkische Ditib-Gemeinde kam auf mich zu. Für ihre Pläne einer Moschee mit Kulturzentrum war die Fläche günstig.“ Vor gut einem Jahr wurde mit einem großen Fest der Startschuss für das Projekt gegeben, vier Jahre nach dem Verkauf. „Wir hatten uns damals so geeinigt, dass wir noch einige Jahre bleiben konnten, um etwas Neues zu finden“, so Kalkum. Und das war ein großes Glück. Denn die Suche gestaltete sich weitaus schwieriger, als anfangs gedacht. Ein Mietobjekt in Solingen sollte es sein. „Die Belastung

durch Eigentum wollte ich nicht mehr länger haben“, erklärt der Unternehmer die Entscheidung. Der örtliche Markt aber gab nichts her. „Ich habe mir gefühlt jede freie Halle in der Umgebung angeschaut.“ Groß seien die Ansprüche nicht gewesen: „Simple Hallen und Büroflächen, dazu ein teilweise überdachtes Außengelände für unser Holz – mehr brauchen wir nicht.“ Leichter gesagt, als gefunden. Schweren Herzens blickte das Solinger Traditionsunternehmen auch über die Stadtgrenzen hinaus. Über einen Makler gelang dann der Volltreffer: „Ende 2022 habe ich das Grundstück besichtigt und wusste sofort, dass es passt“, erinnert sich Kalkum. Inzwischen hat das Unternehmen seinen Sitz in Wuppertal-Langerfeld. Rund 6.500 Quadratmeter zur Miete, die A1 ist nur wenige Meter entfernt. „Das ist perfekt.“ Die meisten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben den Umzug mitgemacht, wenn auch nicht alle. „Wir wären gerne in Solingen geblieben. Aber wenigstens dem Bergischen konnten wir treu bleiben“, sagt Kalkum. Seine Erkenntnis aus den vergangenen fünf Jahren: „Der Mangel an Flächen ist ein ernstes Problem in der Region.“

Ein ausreichendes Angebot an Gewerbeflächen ist existenziell für die Zukunft eines Wirtschaftsstandorts.

Thomas Wängler

Aus Sicht der Solinger Wirtschaftsförderung wäre es natürlich optimal, wenn für alle Unternehmenskategorien Gewerbeflächen zur Expansion oder Neuansiedlung zu Verfügung stehen würden. Bei Weitem nicht alle Unternehmensgesuche können mit ihrem Ansiedlungs- oder Verlagerungswunsch mit den verfügbaren Flächenpotenzialen befriedigt werden. Aber andererseits ist es eben auch „der Kunstgriff, die für den Wirtschaftsstandort und seine zukünftige Entwicklung relevanten Unternehmen und Ansiedlungen zu identifizieren“, so Wirtschaftsförderer Elmar Jünemann. Das rechnerische Flächendefizit laut Bezirksregierung Düsseldorf beträgt in Solingen 32 Hektar. Der Masterplan „Arbeit und Wirtschaft“ der Stadt Solingen

sieht unter anderem die kurz- und mittelfristige Entwicklung von sogenannten Premiumstandorten mit regionaler Ausstrahlung durch besondere Qualifizierung und Profilierung vor: den Innovation-Campus (Gründer- und Technologiezentrum), den ChangeCampus („Stöcken 17“, zusammen mit dem Standort Schrodthberg) sowie den IT Campus (Hansa-Quartier am Hauptbahnhof). „Weiterhin soll eine Mobilisierung von Potenzialflächen im Bestand und auch die Entwicklung der Wirtschaftsförderungsflächen Fürkeltrath II, Piepersberg-West und Schrothberg durch Baurechtsschaffung zur Sicherstellung der Handlungsfähigkeit verfolgt werden“, betont Jünemann.

Vorrang für Bestandsunternehmen

Bestandsunternehmen genießen grundsätzlich Vorrang vor Immobiliengesuchen von Unternehmen, die außerhalb der Stadt sitzen. „Dieser Umstand wird vor allem dann relevant, wenn Interesse an demselben Grundstück besteht und die Ansiedlungskriterien, beispielsweise Schaffung neuer Arbeitsplätze oder innovatives Wirtschaften und Bauen, ähnlich bewertet worden sind“, erklärt der Wirtschaftsförderer. Der Solinger Fokus liege darauf, Chancen zu wahren und daher zunächst einmal allen Partnern die Stärken des Wirtschaftsstandorts aufzuzeigen. Nicht nur der Mangel an Fach- und Arbeitskräften, auch das Fehlen passender Flächen bereitet der Wirtschaft große Sorgen. Für die Bergische IHK ist die Sache eindeutig: „Ein ausreichendes Angebot an Gewerbeflächen ist existenziell für die Zukunft eines Wirtschaftsstandorts“, sagt Thomas Wängler, als IHK-Geschäftsführer unter anderem für den Bereich Standortpolitik zuständig. „Sind keine Flächen mehr verfügbar, ist ein Standort nicht mehr attraktiv.“ Die Folge: Bestandsunternehmen, die neue oder größere Flächen benötigen, wandern ab – „und neue Unternehmen kommen dann auch nicht nach“. Natürlich könne es nicht darum gehen, mit der knappen Ressource Fläche „verschwen-derisch“ umzugehen oder die Bedarfe des Gewerbes gegen die Bedarfe auf dem Wohnungsmarkt auszuspielen. „Der bergische Wohn- und Wirtschaftsstandort muss vielmehr ganzheitlich betrachtet und entwickelt werden“, so Wängler. Nur: „Ohne eine starke und prosperierende Wirtschaft, die für Arbeitsplätze und

Steuereinnahmen sorgt, braucht es auch keine Pläne für mehr Wohnungen. Denn dann ziehen die Menschen dorthin, wo es Arbeit gibt.“

Gefragt sind also Potenzialflächen, auf denen zumindest theoretisch künftig Firmenansiedlungen möglich wären. Das rechnerische Flächendefizit beträgt für Wuppertal laut Bezirksregierung 120 Hektar. Eine Arbeitsgruppe aus Politik und Verwaltung hat aus einem Pool von Flächen sechs mögliche Standorte mit einem Volumen von 129 Hektar identifiziert und im vergangenen Mai vorgestellt. Nach dem Ratsbeschluss Mitte September sind nun noch fünf Areale im „Handlungsprogramm Gewerbeflächen – Neue Potenzialflächen“ enthalten: Schmiedestraße, Linde, Lichtscheid-Süd, Dorner Weg und Schöller-West.

Der Bereich Aprather Weg ist nach der Entscheidung des politischen Gremiums nicht mehr dabei. Das Streichen der größten Potenzialfläche auf der Liste ist aus IHK-Sicht zwar bedauerlich. „Grundsätzlich begrüßen wir aber den Schritt zur Identifizierung von Potenzialflächen“, sagt

Trotz der derzeitigen konjunkturellen Lage ist die Nachfrage nach Produktions- und Gewerbeflächen ungebrochen hoch.

Bernd Stils

Wängler. „Bis daraus allerdings – gegebenenfalls – Gewerbegebiete werden können, wird es viele Jahre dauern. Aber bei diesem Thema braucht man einen langen Atem.“

Umnutzung von Brachflächen

Auch wenn sie sicher nicht das Gesamtproblem lösen können, ruht einige Hoffnung auf vormaligen genutzten Brachflächen, den sogenannten Brownfields. Ein prominentes Projekt dieser Art in der Region betrifft das frühere Produktionsgelände von Schaeffler in Wuppertal. Der Projektentwickler CTP hat das rund 150.000 Quadratmeter große Areal im vergangenen Jahr erworben, um es von einem vor-

mals unzugänglichen Werksareal hin zu einem „offenen und urbanen Gewerbequartier für Handwerk, Produktion, Gewerbe und Industrie“ zu entwickeln. Zwei Wuppertaler Unternehmen sind inzwischen bereits auf dem Gelände vertreten: die Karl Deutsch Prüf- und Messgerätebau GmbH + Co KG (als Zwischenlösung, während das Stammwerk ausgebaut wird) und die Firma Innlights Displaysolutions. CTP selbst hat seine Niederlassung für Westdeutschland hier eröffnet. Die Flächen werden von CTP vermietet. „Wir verstehen uns als langfristiger Industrieimmobilienbestandhalter. Dies bedeutet, Flächen, welche wir entwickeln, verbleiben dauerhaft in unserem Portfolio“, erklärt Bernd Stils, Senior Business Developer bei CTP.

Das Interesse an den neuen Möglichkeiten – direkt am Autobahnkreuz A 46 und A 535 – sei hoch. „Trotz der derzeitigen konjunkturellen Lage ist die Nachfrage nach Produktions- und Gewerbeflächen ungebrochen hoch“, so Stils. „Viele Unternehmen sind im Rahmen ihrer zukünftigen Wachstumsstrategie auf effiziente

und ausreichend dimensionierte Gewerbeflächen angewiesen. Die Unternehmen müssen und wollen also trotz des herausfordernden gesamtwirtschaftlichen Umfeldes handeln.“

Auf der Expo Real im Oktober hatte CTP die ehemalige Schaeffler-Fläche als Referenzobjekt im Gepäck. „An diesem Beispiel können wir sehr gut zeigen, dass wir die gesamte Bandbreite der Immobilienentwicklung im Gewerbebereich beherrschen“, sagt Stils Kollege Timo Hielscher, Managing Director M&A. „Einerseits erhalten wir denkmalgeschützte Industriebauten, andererseits tragen wir nicht mehr nutzbare Gebäude ab und schaffen moderne Alternativen.“

Suche dauerte sieben Jahre

In Remscheid liegt der rechnerische Flächenfehlbedarf bei 33 Hektar. Hier hatte der Werkzeughersteller Guhema bereits 2013 mit der Suche nach einem neuen Standort begonnen. „An unserer bisherigen Adresse am Hasten hatten wir nicht mehr genügend Platz“, erzählt Jonas Weber, Inhaber des Familienunternehmens

in fünfter Generation. Es handelte sich um eine, wie er es formuliert, „typisch bergisch-gewachsene“ Industrieimmobilie. „Für unsere Anforderungen passte sie nicht mehr.“ Also stand der zweite Umzug seit Gründung im Jahr 1867 zur Diskussion. Doch es sollte noch rund sieben Jahre dauern, bis Guhema ein passendes Areal fand. „Wir haben uns verschiedene Grundstücke angeschaut und hatten auch die Unterstützung der Wirtschaftsförderung“, betont Weber.

Nie hätte er gedacht, dass er Remscheid eventuell den Rücken kehren muss. „Doch irgendwann haben wir begonnen, uns auch in anderen Städten umzuschauen, zum Beispiel in Hückeswagen und Radevormwald.“ Sogar in Tschechien sei er mal gewesen, um Areale in Augenschein zu nehmen – die Verzweiflung war offenbar groß. Die Lösung kam schließlich 2021: „Wir konnten das Gelände der stillgelegten Stahlschmiede an der Walter-Freitag-Straße erwerben und damit in Remscheid bleiben“, so Weber. Der Umzug erfolgte in den zweiwöchigen Werksferien. Nach großen Investitionen – unter anderem in

Hallendach, Fußboden, elektrische Infrastruktur und Heizung – habe man nun den optimalen Standort. Das alte Gelände befindet sich nach wie vor in Familienbesitz. „Wir bauen einiges um und stellen die Flächen kleineren Betrieben zur Verfügung. Es ist schön, dass dort weiterhin Unternehmertum in Remscheid Platz findet.“

Text: Daniel Boss

Fotos: Süleyman Kayaalp, Malte Reiter (S. 19)

ERFAHREN SIE MEHR

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



Trotz einfacher Ansprüche an die Flächen musste Moritz Kalkum in die Nachbarstadt ausweichen.



Guhema hat viel in den neuen Standort – eine alte Stahlschmiede – investiert. Jonas Weber freut sich jedoch, dass er nach langer Suche passende Räume gefunden hat.

Grundstücke für Gewerbe OFTMALS ZU KLEINTEILIG

Eva Platz, Vorständin der Wirtschaftsförderung Wuppertal,
über die großen Herausforderungen im Bergischen.
Problematisch sei bei Gewerbeflächen häufig die Nähe
von Arbeiten und Wohnen.

Frau Platz, der Fehlbedarf an Gewerbeflächen beträgt in Wuppertal rund 120 Hektar: Was steckt alles hinter dieser Zahl?

Die Unterdeckung bezieht sich auf die kommenden Jahre und wurde durch die Bezirksregierung Düsseldorf anhand von Berechnungsschlüsseln und der Flächenvermarktung der vergangenen Jahre ermittelt. Leider konnten in den vergangenen Jahren Flächenanfragen von Wuppertaler Unternehmen nicht bedient werden, was ich sehr bedaure. So sind Arbeitsplätze in anderen Regionen entstanden, die wir in Wuppertal so dringend brauchen. Für die Unternehmen bedeutet es zudem zusätzlichen logistischen Aufwand, wenn Standorte außerhalb eröffnet werden müssen, den sie gerne vermeiden würden. Allein in diesem noch laufenden Jahr liegen der Wirtschaftsförderung Wuppertal Anfragen nach gewerblichen Flächen in einer Größenordnung von mehr als 40 Hektar vor, die nicht zu bedienen sind.

Wie stark schränkt der Flächenmangel Ihren Handlungsspielraum als Wirtschaftsförderung ein?

Vorhandene Flächen sind nicht nur unzureichend vorhanden, sie sind oftmals auch zu kleinteilig und unter anderem durch Bauhöhen eingeschränkt. Derzeit kann die Stadt Wuppertal beispielsweise kein Grundstück anbieten, das mit 15.000 bis 20.000 Quadratmeter Grundfläche und einer ausreichenden Höhe für Lager- und Kranbereiche bebaubar wäre. Dazu kommt, dass ab-

sehbar keine GI-Flächen zur Verfügung stehen, also Grundstücke für Industrie, auf denen ein uneingeschränkter Dreischichtbetrieb möglich ist.

Wo liegen die besonderen Herausforderungen im Bergischen?

Die Topografie mit Hanglagen ist ein herausforderndes Thema. Es ist jedoch grundsätzlich lösbar, auch wenn es die Erschließungs- und Baukosten erhöht. So wurden etwa durch die Stadt Wuppertal das Gewerbegebiet Vorm Eichholz und auch einzelne Flächen mit bis zu zwölf Meter Höhenunterschied nivelliert und baureif übergeben. Auch private Käuferinnen und Käufer haben in Absprache mit der Stadt erfolgreich mit dem Thema umgehen können. Ich habe schon viele gute Beispiele gesehen, wie unsere Unternehmen das gemeistert haben. Große Herausforderungen im Bergischen liegen aber auch in teilweise über Jahrhunderte gewachsenen Gemengelagen, die in jedem Stadtteil vorzufinden sind. Die für die Region typische Nähe von Wohnen und Arbeiten ist heutzutage oftmals nicht einfach.

Die Expo Real als große Präsentationsplattform der Regionen liegt erst wenige Wochen zurück – wie kann sich das Städtedreieck trotz der geschilderten Gegebenheiten international positionieren?

Das Bergische Städtedreieck hat große Stärken. Viele Weltmarktführer kennzeichnen die Region, die geprägt ist von inhabergeführtem erfolgreichem

Mittelstand. Die überdurchschnittlich hohe Patent- und Exportquote der hier ansässigen Unternehmen ist herausragend. Die Lage Wuppertals ist großartig – im Grünen mit hohem Freizeitwert und Charme, aber zudem in der Nähe weiterer Großstädte wie Düsseldorf, Köln und dem Ruhrgebiet. So kann die Region attraktiv sein auch für Arbeitskräfte aus anderen Regionen Deutschlands, da die Partnerin oder der Partner in der Umgebung mit hoher Wahrscheinlichkeit auch einen Arbeitsplatz findet. Auch die Bergische Universität Wuppertal ist neben anderen Forschungseinrichtungen ein wichtiger Baustein des Standortes.

Wie will die Region das Thema Flächen in den kommenden fünf Jahren angehen?

Beim Thema Flächenrecycling hat die Wirtschaftsförderung gemeinsam mit der Stadt Wuppertal mit schwierigsten Projekten und sehr kreativen Partnerinnen und Partnern aus der privaten Wirtschaft bewiesen, dass die Revitalisierung von unterschiedlichen Brachen ein Erfolgsmodell sein kann, etwa bei den ehemaligen Kasernen, alten Rangierbahnhöfen oder größeren aufgegebenen Firmenarealen wie dem ehemaligen Schaeffler-Gelände. Ziel muss es sein, einen Mix anbieten zu können, der sowohl unbebaute Flächen als auch vorhandenen Gebäudebestand und Brachen beinhaltet und zudem – das ist ganz wichtig – Kauf- und Mietoptionen ermöglicht.

Text: Daniel Boss

Foto: Süleyman Kayaalp



Eva Platz sieht eine Gefahr für die heimische Wirtschaft, wenn die Nachfrage nach Flächen nicht bedient werden kann.

Werkzeug Made in Bergisch Born

HIGH-END HOCH-LEISTUNGSSÄGEN

Das Bergische Land als Standort für die Werkzeugindustrie ist immer noch ein schweres Pfund im globalen Markt. Das zeigt auch die HDS-Group im Remscheider Stadtteil Bergisch Born, deren Sägewerkzeuge in Großsägewerken rund um den Globus Einsatz finden.

Andreas Hindrichs, Gründer und Inhaber der HDS-Group, fing als Ein-Mann-Betrieb an. In einer Region groß geworden, in der viel Werkzeug hergestellt wurde und wird, war ihm schnell klar, dass ihn sein Weg in diese Branche führen würde. Als Maschinenbauingenieur startete er 1999 mit der Konstruktion und dem Handel von Sägeblättern, nach zwei bis drei Jahren gründete er eine eigene Produktion, „denn oft ging es mir nicht schnell genug und eigentlich wollte ich auch das erarbeitete Know-how nicht an andere Firmen weitergeben“. Hindrichs gab die Standardwerkzeuge auf und konzentrierte sich auf Spezialitäten. Die Firma wuchs und baute nach zwei Zwischenstationen 2010 an ihrem heutigen Standort die eigene Produktionsstätte. Zurzeit arbeiten dort 70 Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen.

Vom Sägeblatt bis zum Zerspanungssystem

Aber längst sind es nicht nur Sägeblätter – die gibt es in bis zu drei Metern Größe –, die hergestellt werden, sondern auch Messer und gar komplette Baugruppen. „Wir haben die Baugruppen immer weiterentwickelt, so dass wir jetzt ganze Zerspanungssysteme verkaufen können. Dadurch sind wir beträchtlich gewachsen – nicht nur durch mehr Kunden, sondern auch durch mehr Produkte für bestehende Kunden“, erklärt Hindrichs. Und selbst die Maschinen zur Herstellung sind teilweise Eigenentwicklungen, wenn es um sehr spezielle Aufgaben innerhalb des Produktionszyklus geht.

Bevorzugt wird das Rohmaterial für die Sägen aus deutschen Stahlwerken. Die Tafeln werden dann schon in den gewünschten Abmessungen hergestellt. „Letztlich machen wir dann genau das Gegenteil von unseren Kunden. Die machen aus rund viereckig und wir machen aus viereckig rund.“ Auch bei ständiger Weiterentwicklung der Technik kann nicht jeder Arbeitsgang automatisiert werden. „Es geht nicht ohne Handarbeit. Wir haben hier Mitarbeiter in der Richterei, die circa fünf Jahre brauchen, um dieses Handwerk zu beherrschen. Das ist auch kein Ausbildungsberuf, das ist unser Know-how, das wir hier entwickeln.“ Darüber hinaus bietet die HDS-Group als weiteres Standbein Lohnarbeit an. Von anfangs zwei bis drei Prozent Umsatzanteil bis mittlerweile 15 Prozent, Tendenz weiter steigend. So werden beispielsweise Führungsleisten für Pressen hergestellt. Diese Leisten sind bestimmten Messern der HDS-Group ähnlich und haben vergleichbare Abmessungen. Es werden Aufträge zum Lasern nach Kundenwunsch bis zu einem Format von zwei mal vier Meter ausgeführt.

Auch einzelne Arbeitsgänge, wie CNC Fräsen, Drehen, Bohren und Gewindschneiden auf Drei-Achs- und Fünf-Achs-Bearbeitungszentren oder Flachsleifen bis vier Meter Länge übernimmt die HDS Group. Ebenso können Ronden bis zu einem Durchmesser von 1.300 Millimetern in großen Stückzahlen vollautomatisch geschliffen werden. „Es ist im Detail etwas schwierig zu erklären. Aber letztlich

können wir dank unserer Maschinen all das besonders gut bearbeiten, was so aussieht wie eine Kreissäge oder ein großes Messer – egal ob lasern, schleifen oder fräsen“, führt Andreas Hindrichs aus.

Weltweiter Markt

Der Export ist natürlich ein wichtiges Geschäftsfeld. Mehr als 50 Prozent des Umsatzes sind nicht für den deutschen Markt. Die Kunden verteilen sich rund um den Globus, bis nach Neuseeland, Süd- und Nordamerika. Weltweit wird dieser spezielle Markt überwiegend von deutschen Firmen bedient. Dabei ist nicht nur das Know-how der Firma HDS gefragt. In Zusammenarbeit mit dem Kunden werden viele relevante Parameter wie Holzsorten, Temperaturen oder die Umgebung berücksichtigt. Unterstützt von den beiden Anwendungstechnikern im Außendienst werden für den Kunden die optimalen Sägen, Maschinenteile und Messer entwickelt.

Text: Tassilo Dicke

Foto: Tom V Kortmann

KONTAKT

HDS-Group GmbH
Am Eichholz 16
42897 Remscheid
T. 02191 842450
info@hds-group.de
www.hds-group.de

ANZEIGE

TAW. Weiterbildung schafft Perspektiven.

Geprüfter Bilanzbuchhalter:in (IHK)
Bachelor Professional in Bilanzbuchhaltung

Online-Lehrgang: 03.02.2025 – 28.02.2027

Lehrgangsgebühren: 4.990,00 Euro

Ergänzende Skripte und Arbeitsunterlagen der Dozent:innen | DIHK-Skripte | Betreuung und Beratung durch die TAW Ansprechpartner:innen

taw.de Technische Akademie Wuppertal e.V.

Jetzt anmelden!



Cordelia Keller und Andreas Hindrichs produzieren bei der HDS-Group nicht nur spezialisierte Sägeblätter nach Kundenwunsch, sondern übernehmen auch Auftragsarbeiten wie lasern, schleifen und fräsen.

Beratung ZUKUNFT MANAGEN



Holger Schlichting taufte das Seminarzentrum „Zeit:Raum“, ein Name, der auch metaphorisch gemeint sei. Diesen Raum inklusive Küche kann man auch „nur“ mieten.

Die Praxisfeld GmbH in Remscheid hilft Kunden, selbst Innovations- und Transformationsprozesse einzuleiten, um ihr Unternehmen krisenfest weiterzuentwickeln, wenn es in einer Sackgasse steckt.

An diesem Ort werden neue Blickwinkel gewonnen und Veränderungen initiiert: Der moderne Firmensitz der Praxisfeld GmbH wirkt dafür sehr einladend. Das Grundstück ist liebevoll wie ein Privatgarten bepflanzt. Dank Photovoltaik-Anlage können Mitarbeiter und Kunden ihr Auto gratis laden. Eine möblierte Terrasse, der holzbefeuerte Pizzaofen, ein Gewächshaus, in dem Gemüse reift, das das

Team verzehrt, Innenräume mit Eichenholzböden, Akustikdecken, farbenfrohen Sitzmöbeln – alles das zeugt von einem innovationsfreudigen „Unternehmergeist“, der sich in diesem Ambiente auf Kunden übertragen kann. Hier sollen Neustarts gelingen – im Großen wie im Kleinen. „Die meisten Firmen kommen erst auf uns zu, wenn sich Probleme wiederholen und ein kritischer Punkt erreicht ist“, sagt Ge-

schäftsführer Holger Schlichting. Vor 33 Jahren hat er das Unternehmen Praxisfeld während seines Studiums gegründet. Als er 2020 das 450 Quadratmeter große Gebäude in dem Gewerbegebiet am Lenneper Bahnhof in Remscheid errichten ließ, hat er nicht nur seinen Traum von idealen Tagungsräumen verwirklicht, sondern auch selbst einen mutigen Schritt in die Zukunft gewagt. „Der Einzug fiel genau in die kritische Zeit der Corona-Pandemie. Aber es war die richtige Entscheidung“, resümiert er heute. Um Wege aus der Krise eines Unternehmens zu finden, setzen Holger Schlichting und sein 13-köpfiges Team aus Ingenieuren, Diplompsychologen, Diplompädagogen und Experten aus der Wirtschaft auf systemische Organisationsberatung. Nicht

fertige Lösungen zu präsentieren, sondern Impulse für selbst zu erarbeitende Konzepte zu geben, steht dabei im Mittelpunkt. Die von Praxisfeld angewendeten Tools und Methoden seien erprobt und wissenschaftlich untermauert. Das Angebot umfasst Tagungen, Seminare, Coachings, Fortbildungen, Webinare oder auch den so genannten Boxenstopp, in dem Geschäftsführer im Austausch untereinander unter der Leitung und Moderation von Praxisfeld Impulse zur Reflexion und zum Weiterdenken erhalten.

Stimmen aus der Praxis sind wichtig

Neben Firmenchefs werden bestenfalls alle Ebenen des Unternehmens in den Prozess eines Neustarts mit einbezogen. Unter der Moderation der Praxisfeld-Berater werden sie motiviert, abseits des Alltagstrotts Herausforderungen oder Schwachstellen zu erkennen. Schlichting: „Das ist eine Mischung aus Top-Down und Bottom-Up Prozess. Alle Perspektiven sollen in den Raum geholt werden, um gemeinsam Programme für die Zukunft des Unternehmens zu entwickeln. Ohne Teamgeist keine Veränderungen.“ Im Großgruppenformat „Zukunftsdialog“ werden zum Beispiel Leute aus der Praxis eingebunden, deren Stimme oft nicht gehört werde. Dort spreche der Geschäftsführer mit dem Mann von der Werkbank. Unterschiedliche Perspektiven werden zusammengetragen, Räume für Mitgestaltung eröffnet und neue Handlungsoptionen entwickelt. Der Prozess könne in eine komplette Neu-

Alle Perspektiven sollen in den Raum geholt werden, um gemeinsam Programme für die Zukunft des Unternehmens zu entwickeln.

Holger Schlichting

ausrichtung münden oder in eine Umstrukturierung; zum Erschließen neuer Geschäftsfelder, zu einem neuen Organisationsdesign, zur Veränderung interner Kommunikation, kurzum zu einem „Musterwechsel“ führen, wie es der Firmenchef nennt. Dabei seien die Erkenntnisse oft scheinbar nahe liegend. Ein international aufgestellter Automobilzulieferer habe zum Beispiel erkannt, dass er den asiatischen Markt weitgehend vernachlässigt hatte. Einem Komponentenhersteller sei klar geworden, dass das Werk für ein Motorenbauteil aufgrund fehlender Investitionen veraltet und kaum konkurrenzfähig war. Ein anderes Unternehmen war stark auf Serienproduktion ausgelegt, aber die jüngsten Innovationen lagen bereits zehn Jahre zurück, weil Projektentwicklung keinen hohen Stellenwert genoss. Und folgen danach oft große Schritte? „Ja, und das setzt den Willen voraus, sich mit Neuem zu beschäftigen“, sagt der gebürtige Westfale, der im Bergischen Land heimisch geworden ist.

Viele seiner Kunden seien namhafte Firmen aus der Region. „Wir haben bewusst den lokalen Fokus, zählen aber auch große Konzerne der Pharma- und Chemiebranche, Organisationen und Einrichtungen aus den Bereichen Kirche, öffentliche Verwaltung und Medien zu unserem Kundenkreis.“ Neben Werbung hilft Mundpropaganda, neue Kunden zu gewinnen. Selbstreflexion, laufendes Anpassen von Konzepten und stetige Weiterbildung des eigenen Teams gehören zur DNA der Firma. Holger Schlichting ist überzeugt, dass die bergische Region nicht nur dank ihrer Lage im größten Ballungsraum Europas eine gute Zukunft hat. Weil der Branchen-Mix hier groß sei und mittelständische Familienunternehmen ein Garant für gute Arbeitsplätze seien, sieht er den Standort durchweg positiv.

Text: Sólveig Pudelski
Foto: Wolf Sondermann

KONTAKT

Praxisfeld GmbH
Karlstr. 2
42897 Remscheid
T. 02191 464550
team@praxisfeld.de
www.praxisfeld.de

ANZEIGE

Handelsblatt

BESTE

Wirtschaftsprüfer

2024

Kaib, Galldiks und Partner

Steuerberater & Wirtschaftsprüfer

Im Teil: 425 Steuerberater

04101 Remscheid

14.03.2024

Handelsblatt

BESTE

Steuerberater

2024

Kaib, Galldiks und Partner

Steuerberater & Wirtschaftsprüfer

Im Teil: 425 Steuerberater

04101 Remscheid

14.03.2024

BERATUNG MIT HERZ. STEUERN MIT VERSTAND.

WWW.STB-KGP.DE

Kann ich für ein Kochevent Vorsteuer geltend machen?

Sichere Antworten gibt's hier:

AUSGEZEICHNET

TOP

Steuerberater

2023 MONEY TEST

KAIB, GALLDIKS UND PARTNER

STEUERBERATER & WIRTSCHAFTSPRÜFER

Tel. 02191 / 9750-0

Rosenstraße 21-23 | 42857 Remscheid

Im Hülsenfeld 5 | 40721 Hilden



Das historische Gebäude der Alten Schlossfabrik bietet einen stimmungsvollen Rahmen für unterschiedliche Events.

Eventlocation

ALTE GEMÄUER VOLLER LEBEN



Seit 2015 betreiben Tobias und Florian Unkel die Alte Schlossfabrik in einer restaurierten alten Manufaktur im Solinger Stadtteil Burg.

Mitte des 19. Jahrhunderts wurden die historischen Gemäuer unterhalb von Schloss Burg erbaut, ursprünglich für eine Eisengießerei. Später, bis 1998, dienten sie als Produktionsstätte von Kugellagern. Heute ist die „Alte Schlossfabrik“ eine der angesagtesten Eventlocations im Bergischen Land. Die Brüder Tobias und Florian Unkel erwarben das rund 35.000 Quadratmeter große Grundstück inklusive rund 7.500 Quadratmetern überdachter Fläche 2018, nachdem sie dort bereits seit 2012 Partys und Events realisiert hatten. „Wir haben als BWL-Studenten angefangen, Partys vor allem für Oberstufenschüler zu organisieren“, erzählt Tobias Unkel, 41. Unter anderem im „Getaway“, als es die Disco in Solingen-Ohligs noch gab. Ihre „Abi Battles“ waren über die Grenzen der Region bekannt und zogen Tausende von angehenden Abiturienten auf die Tanzfläche. Doch während Social-Media-Plattformen wuchsen, um soziale Kontakte zu knüpfen, nahm die Lust aufs Tanzen gehen offensichtlich ab, analysiert Tobias Unkel. Folge: Das Getaway schloss ebenso wie viele andere Diskotheken.

„Diese Entwicklung, die auf der einen Seite dazu führte, dass dieses tolle Event-Format ausstarb, brachte uns auf der anderen Seite dazu, neue Ideen voranzutreiben“, erklärt Tobias Unkel, im zweiten Beruf Unternehmensberater. So kam es, dass die Brüder 2012 erstmals eine Party in der Alten Schlossfabrik ausrichteten. 2013 kam der Durchbruch mit einem fast ausverkauften Fünf-Tage-Event namens „Bergisch Beach“. Zahlreiche weitere Motto-Partys sollten folgen.

Seither hat sich viel getan. 2018 konnten die Brüder mit den damaligen Eigentümern der Immobilie, Gisela und Günter Ohliger, einen Modus verhandeln, der es ihnen ermöglichte, die Kaufsumme in Form von monatlichen „Zeitrenten“ abzuzahlen. So blieb Geld übrig, um zu investieren. Schließlich entstanden in dem teils denkmalgeschützten Gebäudekomplex vor allem vier unterschiedliche Event-Räumlichkeiten von 145 bis 768 Quadratmetern Fläche,

alle im Stil von „Old Industrial Art“ – so jedenfalls nennt Tobias Unkel den vorherrschenden Stil der Räume, bei dem die groben Bruchsteinmauern im Zusammenspiel mit modernen Möbeln, Theken und Lichtelementen eine einzigartige Atmosphäre schaffen.

150 Hochzeiten, 15 Abibälle, 25 Firmenevents pro Jahr

Etwa 150 Hochzeiten werden hier pro Jahr gefeiert, darüber hinaus circa 15 Abibälle sowie jede Menge Business Events. Auch einige Public Events wie die beliebte Hochzeitsmesse „Spirit of Wedding“ finden hier statt. Im Februar 2025 wird erstmalig die „Future Factory“, eine innovative Ausbildungs- und Studienmesse, mit Unterstützung der IHK stattfinden. „Wir erwarten über 50 Aussteller und über 1.000 Besucher. Ein paar Quadratmeter sind sogar noch frei, sollten Firmen Interesse zeigen“, erklärt Tobias Unkel.



Tobias Unkel und sein Bruder organisieren seit Uni-Zeiten Events. Seit 2012 in der Alten Schlossfabrik, die sie 2018 erwerben konnten.

Neben dem Event-Geschäft haben die Brüder auch eine Immobilienfirma gegründet, welche sich um die Vermietung der Räume der Alten Schlossfabrik an über 45 Mieter wie Musiker, eine Autolackiererei und das Brautmodengeschäft „Brautliebe“ kümmert.

Drei Millionen Euro Umsatz macht das Unternehmen heute, sagt Tobias Unkel nicht ohne Stolz. Leicht melancholisch verweist er auf die Durststrecke zwischen 2020 bis 2022, als das Event-Geschäft aufgrund der Pandemie stillstand und sie sich mit Corona-Soforthilfen über Wasser hielten. Obendrauf kamen noch die verheerenden Folgen des 14. Juli 2021, als der Eschbach zu einem reißenden Fluss

Dass die Abi Battles ausstarben, brachte uns dazu, neue Ideen voranzutreiben.

Tobias Unkel

wurde und auch die Alte Schlossfabrik unter den Wassermassen im Matsch begrub. Die Wieder-Inbetriebnahme gelang, unter anderem dank der Hilfe der Bergischen IHK und von Landes-Fördermitteln. Vor allem aber, weil die beiden sowie zahlreiche Mitarbeiter, Freunde und Nachbarn mitanpackten.

Zehn feste Mitarbeiter, über 160 Teilzeitkräfte

Heute blicken die beiden Geschäftsmänner – Florian Unkel lebt mittlerweile in Spanien, leitet die Geschäfte mit seinem Bruder von dort – optimistisch in die Zukunft. Zehn feste Mitarbeiter beschäftigt das Unternehmen, über 160 Teilzeitkräfte. „Wir können auf jeden Fall noch weitere gut gebrauchen“, versichert Tobias Unkel und weist auf ein interessantes Incentive-System hin, das es den Minijobbern ermögliche, durch eine gute Performance ihr Stundenhonorar schnell zu verbessern. „Nach jedem Event bekommt der einzelne Mitarbeiter eine Schulnote – je besser, desto schneller kann er bei uns Karriere machen“, erläutert Unkel mit einem Augenzwinkern und verweist darauf, dass das in den Genen läge – ihr Vater habe als Lehrer gearbeitet, das färbe ab.

Text: Liane Rapp

Fotos: Tom V Kortmann

KONTAKT

Unkel Event & Marketingprojekte GmbH
Burgtal 8
42659 Solingen
T. 0212 64567179
kontakt@alteschlossfabrik.de
<https://alteschlossfabrik.de>

Klaus Rurack sieht trotz mancher Herausforderungen die Zukunft für sein Unternehmen optimistisch.

„Wir sind uns der Verantwortung dieser langen Tradition sehr bewusst und Qualität steht für uns nach wie vor an erster Stelle“, sagt Geschäftsführer Klaus Rurack. Er hat die Leitung der O.W. Otto Rurack GmbH & Co. KG schon 1986 von seinem verstorbenen Vater übernommen und ist in der Branche gut vernetzt. Im Laufe der Jahre hat sich die Firma Rurack einen breiten Kundenstamm im fünfstelligen Bereich erarbeitet. Dazu gehören Schlossereien, Stahl- und Maschinenbaufirmen sowie Industriebetriebe aus dem deutschsprachigen Raum. Für die Akquise setzt das Bergische Unternehmen weiter auf telefonisches Marketing. „Das persönliche Gespräch ist nicht zu ersetzen“, findet Klaus Rurack.

Maschinen und Werkzeuge für den vielfältigen Einsatz

Im Zentrum des Portfolios stehen Metallkreis- und Bandsägemaschinen, deren unterschiedliche Modelle vielfältig einsetzbar sind. Sie werden in Deutschland, Italien und Spanien gefertigt. Die Firma Rurack genießt im Marktsegment des Sägens und Trennens einen guten Ruf. „Die Kunden wissen, dass sie uns vertrauen können“, sagt der Geschäftsführer. Die Maschinen werden für den professionellen Einsatz im Handwerk und in Werkstätten konzipiert. Dazu sind die entsprechenden weiteren Komponenten lieferbar, wie Zufuhr-Systeme, Rollenbahnen und Längenmesssysteme sowie Micro-Sprüh-einrichtungen. Zum Produktprogramm gehören außerdem Sägebänder- und

-blätter in unterschiedlicher Ausführung. Neben dem Vorführ- und Anwendungszentrum in Remscheid sind weitere Anwendungs- und Vorführmöglichkeiten im ganzen Bundesgebiet vorhanden.

Kaufmann und Jurist

Klaus Rurack hat in seiner langen Laufbahn schon viel erlebt und war auch in anderen Geschäftsfeldern tätig. Mehrere Jahre lag sein Lebensmittelpunkt in Brasilien. „Ich habe dadurch einen anderen Blick auf die Dinge, was sehr hilfreich ist“, so Rurack. Neben dem kaufmännischen Handwerkzeug verfügt er über eine juristische Ausbildung. „Auch das war etwa bei der Prüfung von Lieferverträgen schon oft sehr vorteilhaft“, erläutert der Geschäftsführer. Mit insgesamt 13 Beschäftigten und einem Jahresumsatz von rund zwei Millionen Euro sieht sich das Unternehmen gut aufgestellt. „Wir verstehen uns als Dienstleister aus dem Mittelstand für den Mittelstand“, fasst Klaus Rurack die Firmenphilosophie zusammen. Der 67-Jährige möchte zwar mittelfristig die Weichen für einen Generationswechsel stellen, sieht sich dabei aber nicht unter Zeitdruck. „Ich fühle mich fit und das Unternehmen ist profitabel“, erklärt Rurack. Er schau grundsätzlich positiv in die Zukunft.

Marktvolumen wird kleiner

Gleichwohl sieht er Herausforderungen auf die Branche zukommen. „Gerade wenn große Unternehmen abwandern, hat das gravierende Auswirkungen“, erklärt Klaus

Qualität steht für uns nach wie vor an erster Stelle.

Klaus Rurack

Rurack klar. Das betreffe direkt die Produzenten, aber eben auch deren Lieferanten. „Wir beobachten seit einigen Jahren einen Rückgang des Marktvolumens“, berichtet der Geschäftsführer. Auch die hohen Personal- und Energiekosten sowie eine überbordende Bürokratie mache den Wirtschaftsbetrieben das Leben schwer. Hier sei auch die Politik gefragt, um die Rahmenbedingungen zu verbessern. „Unsere Auftragsbücher sind aber erst einmal gut gefüllt und ich bin optimistisch, dass wir die kommenden Herausforderungen meistern werden“, sagt Klaus Rurack.

Text: Eike Birkmeier

Foto: Günter Lintl

KONTAKT

Säge- und Trenntechnik
O.W. Otto Rurack GmbH & Co. KG
Baisieper Strasse 19b
42859 Remscheid
T. 02191 692030
info@rurack.de
www.rurack.de

75 Jahre Otto Rurack

MASCHINEN FÜR DEN MITTELSTAND

Wenn es darum geht, Metall fachgerecht zu sägen, ist die Firma Rurack der richtige Ansprechpartner. Sie vertreibt hochwertige Maschinen und Werkzeuge für den professionellen Einsatz. Das Remscheider Unternehmen hat gerade sein 75-jähriges Bestehen gefeiert.

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

Veränderung

**GEMEINSAM
NACHHALTIG**

Leo von Boetticher, Paul Norman Bujak und Simon Rummenhölter sind nicht nur langjährige Freunde, sondern zugleich die Gründer des Start-ups Offsee. Ihre Mission sehen sie darin, ökonomisch und ökologisch sinnvolle Produkte zu gestalten, die allen Menschen zugänglich sind.

Die drei Gründer kennen sich aus ihrer Studienzeit an der Bergischen Universität Wuppertal und haben bis vor Kurzem noch gemeinsam in einer Wohngemeinschaft gelebt. Simon Rummenhöller und Leo von Boetticher sind studierte Industriedesigner. Paul Norman Bujak hat einen BWL-Abschluss mit einer Vertiefung im Bereich Marketing und studiert derzeit nebenberuflich Industriedesign. Der Wunsch, gemeinsam zu gründen, verbindet die drei schon lange. Mit Offsee sind sie Anfang 2023 gestartet und arbeiten seitdem gemeinsam in ihrem Büro am Wuppertaler Arrenberg an ihrer Vision.

Offener Blick

„Wir wollen Unternehmen dabei unterstützen, nachhaltiger zu werden und dabei helfen, die bestehende Produktpalette dahingehend neu- beziehungsweise umzugestalten“, erklärt Simon Rummenhölter. Das sei aus vielen Gründen notwendig: So gebe es von Kundenseite verstärkt eine Präferenz für nachhaltige Produkte und vom Gesetzgeber sogar die Pflicht, die Produktion nachhaltig zu gestalten. „Für Unternehmen, die dies vernachlässigen, wird die Produktion, etwa durch eine steigende CO₂-Steuer, immer teurer, was sich wiederum negativ auf den Preis für den Endverbraucher auswirken kann“, erläutert Paul Norman Bujak. Doch auf Unternehmerseite fehle oftmals nicht der Wille, sondern vor allem die personellen Kapazitäten sowie ein offener Blick auf das eigene Produkt, um Veränderungen anzustoßen. Genau hier setzt Offsee als externer Partner mit seinen Beratungsleistungen an.

Das Start-up arbeitet in drei Phasen: Materialforschung und -entwicklung, Konzeptentwicklung und Design. „Wir betrachten Produktion und Produkte im Rahmen eines ganzheitlichen Ansatzes. Ein Fokus liegt dabei auf den verwendeten Materialien und möglichen nachhaltigeren Alternativen“, erklärt Leo von Boetticher. Hierzu können die Jungunternehmer auf eine eigens entwickelte, über 200 Materialien umfassende und ständig aktualisierte Datenbank zurückgreifen. „Wir verstehen uns als Mittler, die Materialien, Gestaltung und Anwendungsfälle zusammenbringen“, ergänzt Rummenhölter. Dann werden die Einbindung der neuen Materialien erprobt und die damit verbundenen Prozesse optimiert, um im Ergebnis ein nachhaltigeres Produkt zu erhalten. „Dieses muss nicht unbedingt teurer sein“, betont Bujak und führt aus: „Auch wenn das Material womöglich im Preis steigt, können Prozessoptimierungen dazu führen, dass ein Produkt am Ende sogar günstiger wird.“

Nachhaltige Brillenfronten

Eine „Blaupause“ für die Arbeitsweise präsentiert Offsee mit V'eye, der Umsetzung nachhaltiger Brillenfronten, die in Kooperation mit dem Designbüro ID AID aus Stuttgart entstand. „Die von uns nach umfangreichen Tests ausgewählte Rizinusbohne bildet die Grundlage eines nachhaltigen Kunststoffs, der im 3D-Druckverfahren zur Brillenfront wird. Das Gestell haben wir auf drei Teile reduziert: Front, Bügel und deren Enden. Alles, was brechen könnte, etwa Schrauben oder komplexe Gelenke, haben wir im Entwicklungsprozess eliminiert“, führt Rummen-

holler aus. Zusätzlich übernahm Offsee im Falle von V'seye die Vermarktung und Kommunikation der Marke, die an vielen Standorten in Deutschland sowie bei zwei Optikern in Wuppertal erhältlich ist.

Neuer Standard

Die V'eye-Botschaft „Sustainable Eyewear for Everyone“ soll laut den Gründern das Ziel eines jeden Produktes sein. „Uns geht es nicht darum, das eine nachhaltige Produkt zu entwickeln, was sich am Ende nur ein Bruchteil der Bevölkerung leisten kann, sondern den Standard, der in großen Mengen abgesetzt wird, so nachhaltig wie möglich zu gestalten, weil so die größte Wirkung erzielt werden kann“, betont von Boetticher. Deshalb möchten sie die handelnden Akteure dazu befähigen, selbstständig nachhaltige Prozesse und Produkte für die Probleme ihrer Arbeitsumwelt zu entwickeln: „Denn wir glauben daran, dass sich das beste Produkt nur zusammen entwickeln lässt.“

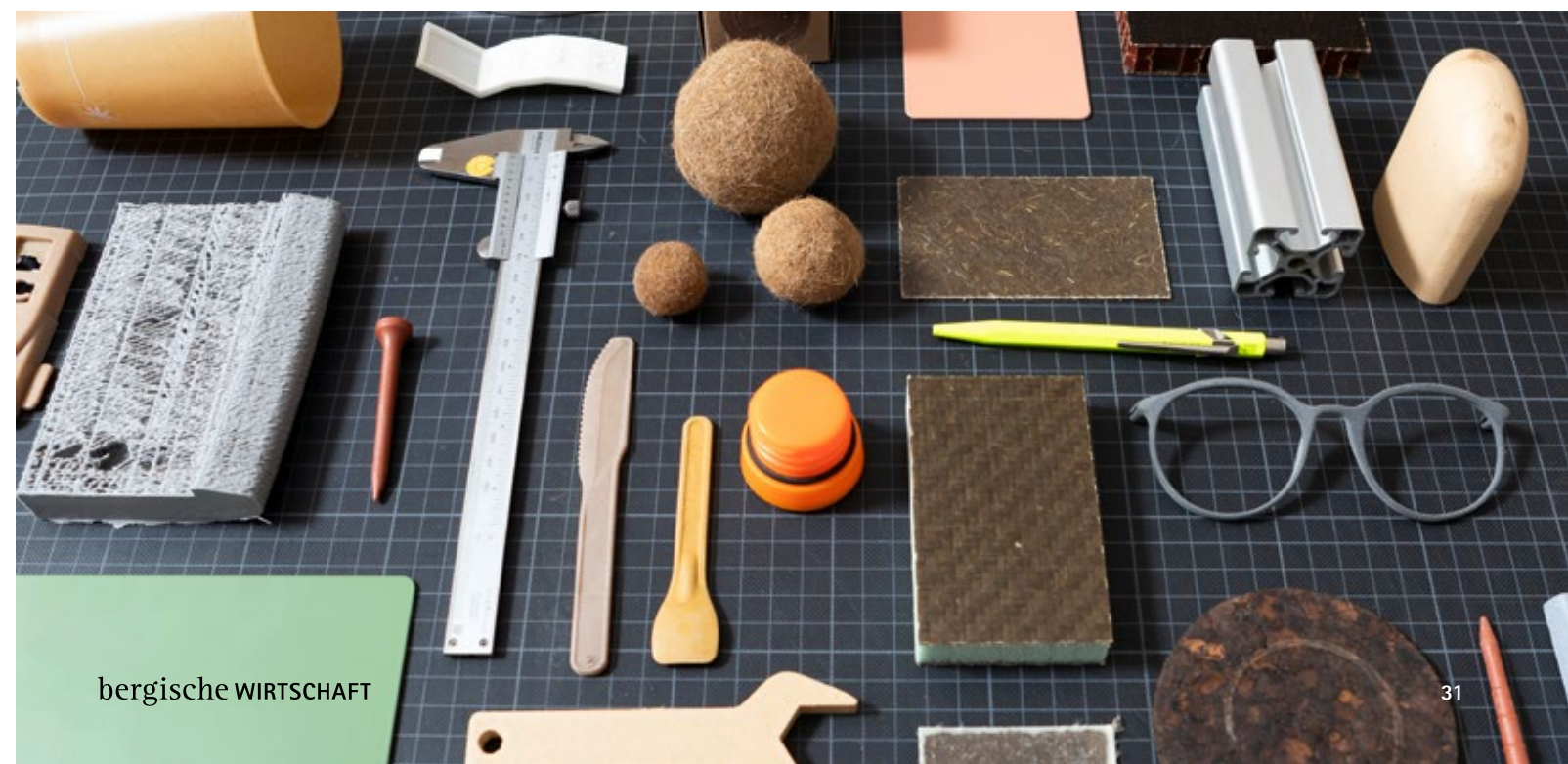
Text: Martin Wosnitza
Fotos: Günter Lintl

KONTAKT

offsee
Simonsstraße 46
42117 Wuppertal
T. 0171 9650493
mail@offsee.de
www.offsee.studio



Leo von Boetticher, Simon Rummenh  ller und Paul Norman Bujak haben nachhaltige Brillengestelle geschaffen.





Leonard Nolte und Marcel Nölle haben Wirths und Werres komplett neu aufgestellt – mit Erfolg.

Wir haben alles herausgerissen und neue Maschinen angeschafft.

Marcel Nölle

ging das junge Geschäftsführerteam mit gutem Beispiel voran und packte vor Ort kräftig mit an. Für die ehemals in Führungspositionen bei einem international agierenden Konzern aus der Automobilindustrie tätigen Jungunternehmer war das ein wichtiges Signal. „Wir ziehen hier alle an einem Strang und möchten das Unternehmen gemeinsam erfolgreich machen“, betont Marcel Nölle. Dazu gehörten auch umfassende Veränderungen in den Bereichen Organisation, Ordnung und Arbeitssicherheit. „Uns ging es darum, alles transparent zu gestalten und die Beschäftigten mitzunehmen“, so Leonard Nolte.

Neuer Kundenstamm

Eine entscheidende Weichenstellung war der Aufbau eines neuen Kundenstammes. Vorher befand sich Wirths und Werres in einer erheblichen Abhängigkeit von einem

großen Bergischen Automobilzulieferer. Dieser befindet sich gerade in einer finanziellen Schieflage. „Wenn wir nicht rechtzeitig neue Kunden gefunden hätten, wären wir jetzt auch insolvent“, stellt Marcel Nölle klar. So gelang es aber, Wirths und Werres wieder auf Wachstumskurs zu bringen. Gleichwohl sei die Situation derzeit durch die generell schwierige Situation der Wirtschaft und einen Rückgang bei den Bestandskunden schwierig. „Wir sind aber optimistisch, in den nächsten Jahren wieder beim Umsatz zulegen zu können“, so Marcel Nölle.

Junges Team

Mittlerweile arbeiten bei Wirths und Werres 14 Mitarbeiter, darunter viele junge Beschäftigte. „Wir möchten gerade junge Menschen fördern und ihnen Verantwortung geben, da wir selbst jung in führende Positionen gekommen sind“, erklärt Marcel Nölle. Er selbst bereut den Schritt in die Selbständigkeit nicht, auch wenn dabei nicht viel Freizeit bleibt. Sein Arbeitstag beginnt um 6 Uhr und endet selten vor 22 Uhr. „Das gehört dazu und wir sind überzeugt von dem, was wir tun“, so Nölle.

Mit dem Portfolio des Unternehmens lassen sich in der Lohnfertigung fast alle Produkte herstellen, hierbei greift das Unternehmen auch auf die Leistungen der 100 Kollegen in den Schwesterunternehmen zurück. Zu den Sondermaschinen von Wirths und Werres gehören unter anderem Poliervorrichtungen und Spindelhubgetriebe. Letztere bieten eine präzise und zuverlässige Lösung für Hub- und Positionieraufgaben. Dank ihrer modularen Bauweise lassen sich die Getriebe flexibel an spezifische Anforderungen anpassen. „Wir haben hier für die Zukunft ein großes Potenzial“, sagt Marcel Nölle.

Text: Eike Birkmeier

Foto: Wolf Sondermann

KONTAKT

Wirths & Werres GmbH
Hastener Str. 106
42349 Wuppertal
T. 0202 470125
info@wirths-werres.com
www.wirths-werres.com

Zweite Chance

ERFOLGREICHER NEUANFANG

Die Remscheider Firma Wirths und Werres ist Spezialist für Sondermaschinenbau. Nach der Übernahme durch die Painit Asset Management GmbH und umfassenden Veränderungen ist das Unternehmen wieder auf Wachstumskurs.

„Es gab eine Transformation in allen Bereichen“, berichtet Geschäftsführer Marcel Nölle. Er und sein Geschäftspartner Leonard Nolte haben vor drei Jahren die Painit Beteiligungsgesellschaft gegründet. Diese konzentriert sich auf die Übernahme von

kleinen und mittelständischen Unternehmen aus der metallverarbeitenden Industrie – und das mit Erfolg. Für ihr Engagement haben die 28-jährigen Gründer gerade den Wuppertaler Wirtschaftspreis in der Kategorie „Jungunternehmer“ erhalten.

Von defizitär zu profitabel

Wirths und Werres war die erste Firma, die von Painit 2022 erworben und wieder profitabel gemacht wurde. Das Unternehmen arbeitete zuvor defizitär, alle Mitarbeiter waren bereits entlassen. „Wir haben die Beschäftigten dann einzeln angerufen und gefragt, ob sie nicht wieder bei uns anfangen wollen“, erzählt Leonard Nolte. Die Rückmeldungen waren positiv und bald herrschte in den Werkshallen wieder reger Betrieb. „Wir haben im ersten Schritt alles herausgerissen und neue Maschinen angeschafft“, berichtet Marcel Nölle. Dabei

WIR LIEBEN
KAFFEE

CHI *Rösterei*
COFFEE

Friedrich-Ebert-Straße 40, Wuppertal





IHK-WAHL 2025

MachDeinKreuz

IHK-NEWS

**WÄHLEN UND MITGESTALTEN.
GEMEINSAM FÜR DIE
BERGISCHE WIRTSCHAFT.**

18. JANUAR – 14. FEBRUAR

Als Geschäftsführerin der bürger albrecht partner GmbH und engagierte Wirtschafts juniorin weiß Sarah Knörr um die Bedeutung der IHK-Vollversammlung für das Bergische. Sie geht wählen, damit auch in Zukunft Unternehmerinnen und Unternehmer von einem starken Netzwerk profitieren und gemeinsam Großes in der Region bewirken können.

#MACHDEINKREUZ

BERGISCHE-IHKWAHL.DE

Tipps zur Resilienz: 7. Bergischer Innovations- und Bildungskongress

Unter dem Motto „Widerstandsfähigkeit stärken in KMU: Ansätze für das Bergische Städtedreieck“ hat am 25. September der 7. Bergische Innovations- und Bildungskongress im Neuen Lindenhof in Remscheid stattgefunden.

Nach einer Videobotschaft der Ministerin für Schule und Bildung des Landes Nordrhein-Westfalen, Dorothee Feller, begrüßte Prof. Peter Gust, Prorektor für Third Mission und Internationales der Bergischen Universität Wuppertal, die rund 140 Teilnehmerinnen und Teilnehmer. In ihren Keynotes beschrieben der Remscheider Unternehmer Götz Nafe, Geschäftsführer der Steinhaus GmbH, sowie Prof. Michael Fallgatter von der Bergischen Universität Wuppertal, wie das Thema Resilienz im Unternehmen theoretisch und praktisch umgesetzt werden kann.

IHK-Präsident Henner Pasch bezeichnete in der anschließenden Podiumsdiskussion den immensen bürokratischen Aufwand als eine der derzeit größten Herausforderungen für Unternehmen. „Die unzähligen gesetzlichen Vorgaben bringen viele kleine und mittelständische Unternehmen an den Rand des Machbaren im Arbeitsalltag“, so Pasch.

Der Remscheider Oberbürgermeister Burkhard Mast-Weisz hob die Bedeutung der Widerstandsfähigkeit der bergischen Unternehmen hervor: „Die Häufung von Krisensituationen, wie wir sie in den letzten Jahren erfahren mussten, stellt Politik und Wirtschaft vor erhebliche Herausforderungen“, so Mast-Weisz.

„Innovationskraft ist eine wesentliche Voraussetzung für Krisenresilienz“, betonte Prof. Birgitta Wolff, Rektorin der Bergischen Universität. Sie warb daher gemeinsam mit dem IHK-Präsidenten für eine enge Zusammenarbeit von Wirtschaft und Wissenschaft. Dies gelte explizit auch für kleinere Unternehmen.

Anschließend erfuhren die Teilnehmer in drei parallelen Workshops, wie Widerstandsfähigkeit von KMU durch Gesundheitsförderung, digitalisierte Prozesse sowie das Kompetenzmanagement gestärkt werden können. Der Besuch der Begleitausstellung sowie der Austausch im Ausklang des Kongresses rundeten den Nachmittag ab. Organisiert wird der Kongress von der Bergischen IHK sowie der Bergischen Universität Wuppertal gemeinsam mit der Bergischen Struktur- und Wirtschaftsförderungsgesellschaft, den Technologiezentren in Wuppertal und Solingen, der Stadt Remscheid und der Neuen Effizienz.

Wie Unternehmen resilient werden können, diskutierten Prof. Birgitta Wolff, Burkhard Mast-Weisz, Henner Pasch und Götz Nafe unter Moderation von Anja Backhaus (v.l.). Foto: Wolf Sondermann



Bezirksausschuss Wuppertal diskutierte über Wirtschaftsförderung und Gewerbeflächen

Die Wirtschaftsförderung und die neuen Gewerbe-Potenzialflächen standen im Mittelpunkt der Sitzung des Bezirksausschusses Wuppertal am 9. Oktober. Der Ausschuss tagte unter Leitung von IHK-Vizepräsidentin Christina Kaut in den Räumen der Alfred Kaut GmbH & Co. Elektrizitätsgesellschaft.

Die Gastreferentin Eva Platz, neue Vorständin der Wirtschaftsförderung Wuppertal, machte zunächst deutlich, dass Wuppertal aus ihrer Sicht eine weithin unterschätzte Stadt sei. Sie wolle den Standort deshalb national und international bekannter machen. Für die vier regionalen Kompetenzfelder Gesundheit, Digital Technologies, Materialien und Werkstoffe sowie Automotive wolle sie verstärkt Innovationsnetzwerke knüpfen. Weitere Schwerpunkte seien die Stärkung des Themas Nachhaltigkeit als übergreifendes Querschnittshandlungsfeld, die Erhöhung der Sichtbarkeit des Start- und Scale-up-Ökosystems sowie die Weiterentwicklung interessanter Angebote im Bereich Fach- und Arbeitskräfte. Auch die Bereiche Einzelhandel und Innenstadt will Eva Platz verstärkt in den Blick nehmen. In der anschließenden Diskussion zeigte sich, dass die Betriebe bei der Stadtverwaltung nach wie vor Verständnis für die Wichtigkeit der lokalen Wirtschaft und ihrer Bedürfnisse vermissen. Eva Platz versichert, dass eine der Kernaufgaben der Wirtschaftsförderung der Service für die Unternehmen und die Vermittlung zwischen diesen und der städtischen Verwaltung bleibe. Hier wolle sie künftig aber noch mehr aktiv – und nicht nur reaktiv – agieren.

Wuppertal hat – wie die Nachbarstädte Solingen und Remscheid auch – ein eklatantes Gewerbeflächendefizit. Sven Macdonald, Abteilungsleiter Stadtentwicklung, erläuterte dem Ausschuss,

warum die Ausweisung neuer Flächen so schwierig ist. So sei ein Großteil des Stadtgebiets aufgrund diverser Gründe tabu beziehungsweise nur bedingt geeignet, z. B. weil es sich um Natur- und Landschaftsschutzgebiete, Wald, Siedlungsräume oder schutzwürdige Böden handle. Restriktionsfreie Flächen gebe es in Wuppertal gar nicht. Zudem fehle es an politischer Akzeptanz für neue Gewerbegebiete und es gebe zahlreiche planerische Einschränkungen. Die Entwicklung von Gewerbeflächen sei zudem immer defizitär, so dass es hier auch keine privaten Akteure gebe. Auch die Eigentümer von Flächen interessierten sich eher für lukrativere Nutzungen wie zum Beispiel Einzelhandel oder Wohnen. Trotzdem sei es in einem längeren Prozess gelungen, gemeinsam mit der Politik neue Flächenpotenziale zu identifizieren. Von den ursprünglich sechs Potenzialflächen, die Macdonald alle kurz vorstellte, seien nach der politischen Entscheidung im Rat jetzt fünf übriggeblieben. Bis diese tatsächlich als Gewerbeflächen zur Verfügung stünden, werde es aber noch einige Jahre dauern. Denn zunächst müssten komplexe Planungsverfahren durchgeführt sowie die Flächen gekauft und entwickelt werden.

Im Anschluss stellten Dr. Daria Stottrop und Carmen Bartl-Zorn die Planungen für die zweite Bergische Fachkräfte-Expo vor. Diese wird am 16. und 17. Mai 2025 wieder im Zentrum Wuppertals stattfinden. Interessierte Unternehmen können sich unter www.bergische-expo.de informieren und direkt für einen Stand anmelden.

Abgerundet wurde die Veranstaltung durch einen Firmenrundgang mit Christina Kaut und ihren Vortrag über die Alfred Kaut GmbH & Co. Elektrizitätsgesellschaft.

IT-Sicherheitstag NRW 2024: Miteinander für mehr IT-Sicherheit

Am 11. Dezember 2024 veranstaltet IHK NRW – die Industrie- und Handelskammern in Nordrhein-Westfalen e.V. gemeinsam mit den Partnern Digital.Sicher.nrw – dem Kompetenzzentrum für Cybersicherheit in der Wirtschaft – und dem Westdeutschen Handwerkskammertag den 12. IT-Sicherheitstag NRW. Der Fachkongress zum Thema Daten-, Informations- und IT-Sicherheit findet in diesem Jahr im World Conference Center Bonn statt. Die Teilnahme ist kostenfrei.

Von 8:45 Uhr bis 17:00 Uhr erhalten kleine und mittlere Unternehmen in Impulsvorträgen und parallelen Fachforen an diesem Tag vielfältige Informationen zu sicherheitsrelevanten Themen. In der begleitenden Fachaussstellung können sie individuelle Gespräche mit regionalen Lösungsanbietern zur digitalen Sicherheit führen.

➡ Weitere Informationen zum Programm sowie den Anmeldeöglichkeiten finden Sie unter www.it-sicherheitstag-nrw.de.

Die Bergische IHK gratuliert zum 100-jährigen Firmenjubiläum

Die Eugen Huth GmbH & Co. KG blickt zurück auf eine 100 Jahre bestehende Firmengeschichte. Zu diesem runden Jubiläum war Carmen Bartl-Zorn, IHK-Geschäftsführerin der Aus- und Weiterbildung, zu Gast am Firmensitz in Wuppertal-Vohwinkel. Sie gratulierte und überreichte Geschäftsführer Erik Schwingen die Ehrenurkunde.

Die Eugen Huth Druckerei steht seit 1924 für Etiketten und Druckprodukte aus dem Bergischen Land. Besonderes Engagement zeigt das Unternehmen zudem bei der Ausbildung des eigenen Fachkräftenachwuchses. Gratulation zum Firmenjubiläum!

bergische WIRTSCHAFT

Transporter? Europas Nr. 1!*



Gewerbewochen

Jetzt € 10.454,- Preisvorteil sichern!²

Ford Transit Custom Trend

Ford Power-Startfunktion, Rückfahrkamera, Park-Pilot-System vorn und hinten, Stoßfänger vorn und hinten in Wagenfarbe teillackiert, Klimaautomatik vorne

Bei uns für

€ 26.690,- netto¹
(€ 31.761,10 brutto)

Jungmann

Wuppertal-Barmen
Heckinghauser Straße 102
0202 . 96 222 22

Wülfrath
Wilhelmstraße 30
02058 . 90 79 10

Vonzumhoff

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

www.jungmann-vonzumhoff.de

*Meistverkaufter Transporter gemäß Zulassungen der nationalen Behörden (z. B. KBA). Quelle: IHS Markit, Stand 12/22.

Beispielfoto eines Fahrzeuges der Baureihe. Die Ausstattungsmerkmale des abgebildeten Fahrzeuges sind nicht Bestandteil des Angebotes.

¹ Gilt für einen Ford Transit Custom Kastenwagen LKW Trend 280 L2 2,0 l EcoBlue-Dieselmotor 81 kw (110 PS), 6-Gang-Schaltgetriebe, FWD-Antrieb, Start-Stopp-System, Euro 6d-ISC-FCM.

² Modellabhängiger Preisvorteil wurde im o. g. Kaufpreis bereits berücksichtigt.

ANZEIGE

BERGISCHE KARTONAGENFABRIK
Fredy Maurer

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

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

ANZEIGE

ZEIGEN SIE PRÄSENZ

BUCHEN SIE JETZT IHRE ANZEIGE!

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

ANZEIGE

MoH
IT-Dienstleistungen

www.mo-hardware.de

Haben Sie Fragen zu Ihrer IT in Ihrem Unternehmen?
Oder planen Sie eine Neueinrichtung?

Wir betreuen Sie professionell und persönlich direkt vor Ort! Bei uns finden Sie einen verlässlichen Partner für Ihre IT!

Kontakt:
Untenflachsberg 23 42653 Solingen
E-Mail: info@mo-hardware.de
Tel.: 0152 27 91 47 64

Kontaktieren Sie uns für ein kostenloses Gespräch bei Ihnen vor Ort!

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**

Geschäftslage der bergischen Wirtschaft verschlechtert sich

Im Herbst 2024 hat sich die Wirtschaftslage der bergischen Unternehmen weiter verschlechtert. Das ist das Ergebnis der aktuellen IHK-Konjunkturumfrage, an der sich 524 Unternehmen mit 19.100 Beschäftigten beteiligt haben. Nur noch 18 Prozent der Betriebe bewerten ihre Geschäftslage als gut – der Anteil der Unzufriedenen ist mit 36 Prozent doppelt so hoch. 46 Prozent berichten immerhin von einer befriedigenden Lage. Der Geschäftslageindex, der die

Differenz der positiven und negativen Einschätzungen widerspiegelt, sinkt im Vergleich zur vorherigen Konjunkturumfrage um weitere fünf Punkte auf minus 18 Punkte.

„Viele Betriebe leiden unter einer schwachen Auftragslage. Jeder zweite beklagt, dass die Umsätze im bisherigen Jahresverlauf gegenüber dem entsprechenden Vorjahreszeitraum gesunken sind. Auch

das Investitionsklima hat sich weiter eingetrübt“, berichtet IHK-Präsident Henner Pasch. Die Umsatz- und Gewinnprognosen für die kommenden 12 Monate stagnieren auf einem unbefriedigenden Niveau.

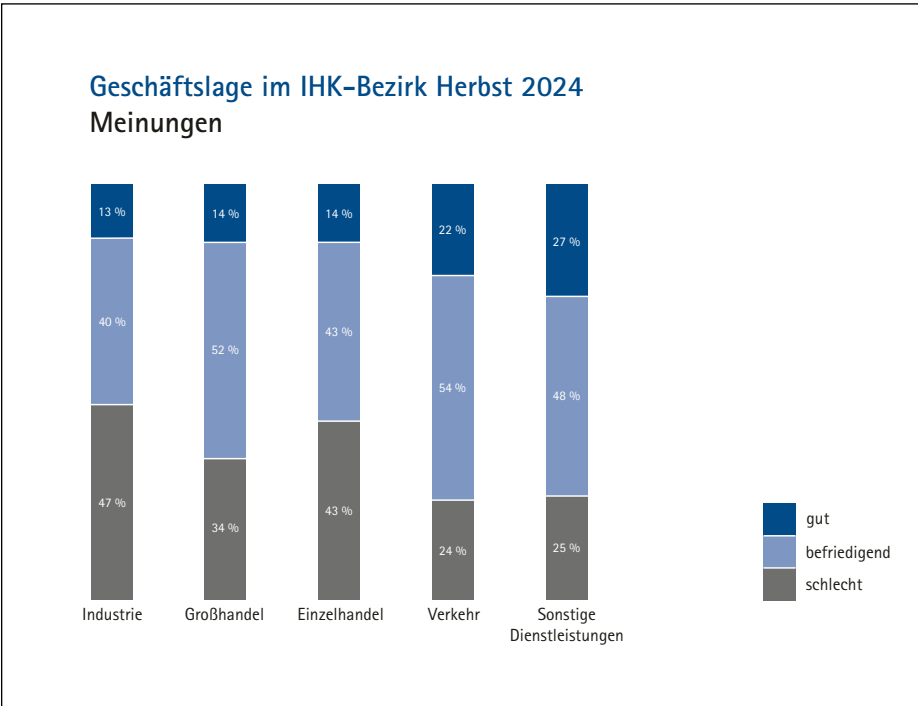
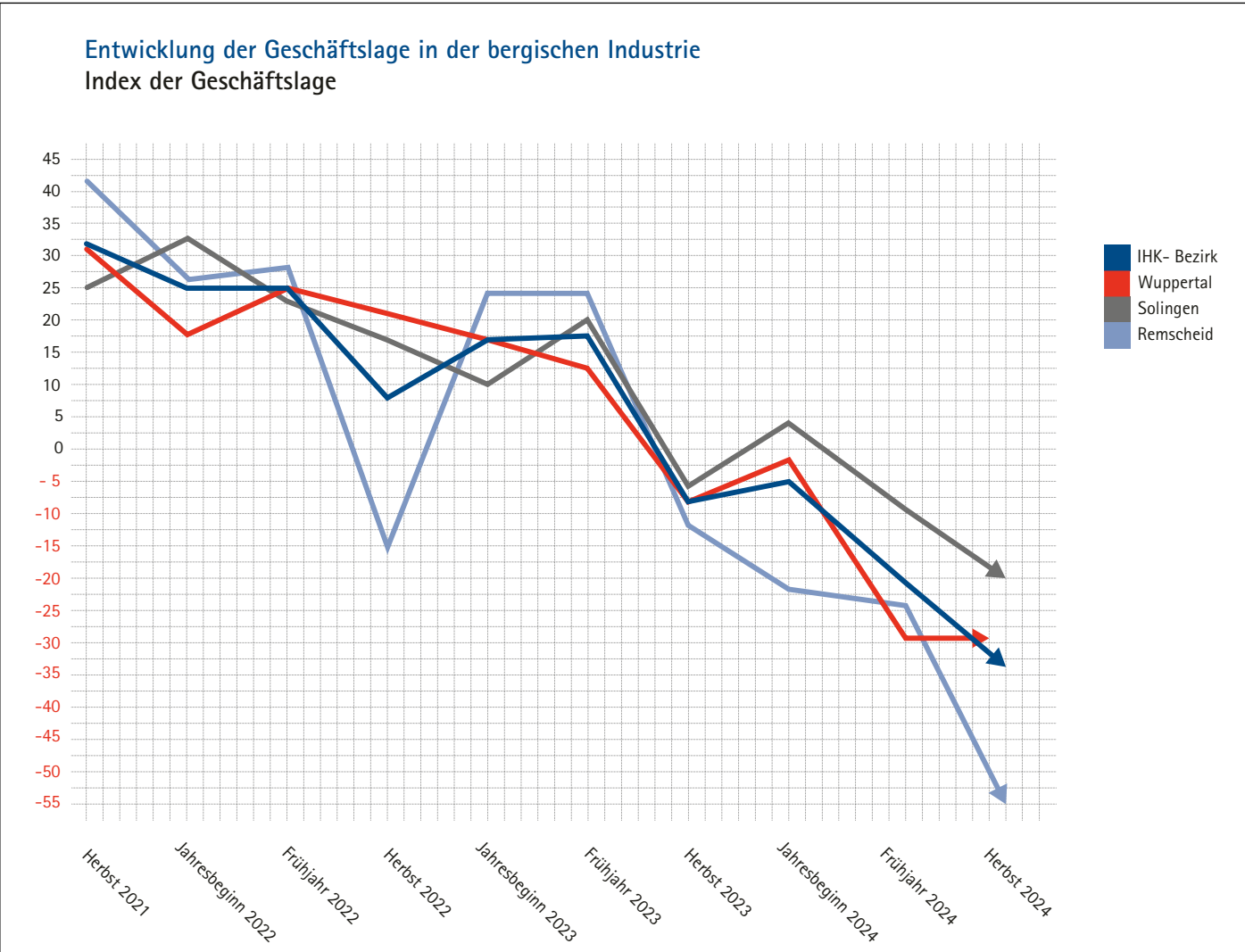
Vor allem in der Industrie haben sich die Stimmungsindikatoren in den vergangenen Monaten deutlich verschlechtert. „Nur jeder achte Industriebetrieb bezeichnet seine derzeitige Geschäftslage als gut, fast jeder zweite hingegen als schlecht. Da Remscheid einen wesentlich höheren Industrieanteil als Wuppertal und Solingen hat, schneidet die Stadt bei allen Konjunkturindikatoren erheblich schlechter ab als die beiden Nachbarn“, erläutert IHK-Hauptgeschäftsführer Michael Wenge. Der produktionsnahe Großhandel spürt unmittelbar die schwache Nachfrage aus dem verarbeitenden Gewerbe. Die konsumnahen Wirtschaftszweige, wie der Einzelhandel und die Gastronomie, verharren im Tief. Für das Verkehrsgewerbe bleibt das Marktumfeld weiterhin herausfordernd. Nur die Dienstleister stechen positiv hervor. Sie beurteilen sowohl ihre aktuelle wirtschaftliche Situation als auch ihre Aussichten für die absehbare Zukunft überwiegend positiv. Aber auch hier ist die Dynamik zu schwach, um einen Aufschwung in Gang zu setzen.

Die bergischen Firmen äußern deutliche Kritik an den Standortbedingungen in Deutschland. Für mehr als 60 Prozent der Umfrageteilnehmer und sogar drei Viertel

der Industriebetriebe zählen die wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen in Deutschland zu den wichtigsten Risikofaktoren für ihre Geschäftsentwicklung. „Vor allem die Kritik an der Überregulierung wird immer lauter. Auch die ungelösten Probleme der Energiepolitik belasten die Wirtschaft weiterhin“, betont Pasch. Jedes zweite Unternehmen sieht auch die hohen Arbeitskosten als ein gravierendes Geschäftsrisiko an. Aus konjunkturellen Gründen gehört der Fachkräftemangel derzeit nicht zu den dringlichsten Problemen der Wirtschaft.

Die langfristigen demographischen Probleme bestehen jedoch weiter. Die Konjunkturlaute schlägt sich in zunehmendem Maße am Arbeitsmarkt nieder. Jedes fünfte Unternehmen berichtet, dass es in naher Zukunft Arbeitsplätze abbauen werde.

Fast die Hälfte der Industriebetriebe und Einzelhändler betrachtet die wirtschaftliche Lage als schlecht, und nur ein kleiner Teil als gut. Die Grafik zeigt deutlich, wie alarmierend die Situation ist.



HARTMANN
DAHLMANN
JANSEN

„Wir engagieren uns für den bergischen Mittelstand.“

Frank Alexander Hartmann
Fachanwalt für Arbeitsrecht,
Handels- und Gesellschaftsrecht

Die Basis guter Geschäfte sind gute Verträge. Daher beraten wir Sie bereits in der Planungsphase Ihrer Projekte. Sollten Komplikationen drohen, stehen wir mit Verhandlungsgeschick und Durchsetzungskraft an Ihrer Seite.

ANZEIGE

seit 75 Jahren

Jederzeit Sicherheit!

Alarmverfolgung Revierstreife Wachdienst

Bergische Bewachungsgesellschaft

www.BEWA.de 0212 / 2692-0

ANZEIGE

IHR VERMÄCHTNIS MIT HERZ

Telefon 0800 3060-500

SOS
KINDERDÖRFER
WELTWEIT

RECHTSANWÄLTE
PartGmbH

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

IHK-Wahl: Die Kandidatinnen und Kandidaten stehen fest

„Für die in wenigen Monaten stattfindende Wahl zur IHK-Vollversammlung haben wir eine gute Auswahl von Kandidatinnen und Kandidaten gewinnen können. Insgesamt 141 Unternehmerinnen und Unternehmer kandidieren für die 80 Plätze in der IHK-Vollversammlung, dem „Parlament der Wirtschaft“, freut sich Michael Wenge, Hauptgeschäftsführer der Bergischen IHK. Das sei gerade in den extrem schwierigen wirtschaftlichen Zeiten ein beachtlicher Vertrauensbeweis, so Wenge.

Die Kandidaten, 30 Frauen und 111 Männer, treten in sechs Wahlgruppen an: Industrie, Groß- und Außenhandel/Vermittlergewerbe, Einzelhandel, Kreditinstitute und Versicherungen, Verkehrsgewerbe und Sonstige Dienstleistungen. 70 Kandidaten kommen aus Wuppertal, 40 aus Solingen und 31 aus Remscheid. Alle Branchen und unterschiedlichste Firmengrößen sind vertreten, so dass die Kandidaten ein wirkliches Spiegelbild der bergischen Wirtschaft bilden.

Obwohl die Wahlen erst vom 18. Januar bis zum 14. Februar 2025 stattfinden, laufen die Vorbereitungen bereits seit Monaten auf Hochtouren. Vor vier Jahren betrug die Beteiligung knapp 14 Prozent, was eine der bundesweit höchsten Beteiligungen bei Wahlen zu IHK-Vollversammlungen war. Von den im Handelsregister eingetragenen Unternehmen wählten sogar 25 Prozent. Die Wählerinnen und Wähler können entweder digital oder per Briefwahl abstimmen.

Die Bergische IHK hat wieder eine eigene Website unter bergische-ihkwahl.de eingerichtet. Dort sind alle Informationen rund um die IHK-Wahl enthalten. Zentrales Element sind zehn Wahlbotschafter, die in kurzen Videoclips von ihren positiven Erfahrungen und Erlebnissen mit der Bergischen IHK berichten. Mit dabei sind Unternehmer aus verschiedenen Branchen, Auszubildende und auch der Chef von Wuppertal Marketing, Martin Bang. Mit ihren Videobotschaften wollen sie Unternehmer für die Arbeit der IHK sensibilisieren und zur Teilnahme an der Wahl aufrufen.

Alle Kandidatinnen und Kandidaten werden zurzeit fotografiert und später ebenfalls unter bergische-ihkwahl.de vorgestellt. Außerdem werden in der Januar-Ausgabe des IHK-Magazins „Bergische Wirtschaft“, die als Sonderausgabe zur Wahl erscheint, alle Kandidaten in der offiziellen Wahlbekanntmachung mit Bild enthalten sein.

Die neue Vollversammlung wird in ihrer konstituierenden Sitzung, die Ende Mai oder Anfang Juni stattfinden wird, aus ihren Reihen eine Präsidentin oder einen Präsidenten sowie die sieben anderen Mitglieder des IHK-Präsidiums wählen. Der derzeitige IHK-Präsident Henner Pasch will erneut antreten. Zuvor muss er aber wie alle anderen erst in die Vollversammlung gewählt werden.

 www.bergische-ihkwahl.de

Bergische IHK gratuliert Carmen Bartl-Zorn

Carmen Bartl-Zorn hat kürzlich einen runden Geburtstag feiern können. Hauptgeschäftsführer Michael Wenge gratulierte ihr dazu im Namen der gesamten Bergischen IHK: „Wir freuen uns sehr, mit Ihnen schon seit langem eine absolute Fachfrau für die berufliche Bildung unter uns zu wissen. Oft haben Sie uns auch im Bereich des manchmal durchaus ambitionierten Zusammenwirkens zwischen Ehrenamt und Hauptamt in unseren Gremien sehr wirkungsvoll unterstützt. Sie bereichern uns mit Ihrer großen Fachkenntnis und Ihrem liebenswürdigen Auftreten. Für die Zukunft wünschen wir Ihnen vor allen Dingen Gesundheit, viel Freude mit Ihrer Familie und mit Ihrer IHK.“ Die Geschäftsführerin des Bereichs Aus- und

Weiterbildung feiert zudem im Oktober ihr 25-jähriges Dienstjubiläum. Neben Bartl-Zorn begehen zwei weitere IHK-Kolleginnen ihr Dienstjubiläum. Andrea Vetter, Geschäftsbereich Aus- und Weiterbildung, ist ebenfalls 25 Jahre bei der Bergischen IHK beschäftigt. Husna Ömer, Geschäftsbereich Zentrale Dienste, feiert ihr 40-jähriges Dienstjubiläum. Allen Kolleginnen gratuliert die Bergische IHK zum Jubiläum, verbunden mit besten Wünschen für die Zukunft.

Michael Wenge überreichte Carmen Bartl-Zorn Blumen zum Geburtstag und Jubiläum. Foto: IHK

ANZEIGE



SO GEHT
POINT OF SALE.

www.solith.de



Bertha's
Sophienstraße 1 im Luisenviertel
berthasladen.de

Bergische Unternehmen lehnen deutliche Erhöhung des Mindestlohns auf 15 Euro strikt ab

Die Forderung von Bundesarbeitsminister Hubertus Heil, den Mindestlohn in den nächsten zwei Jahren von derzeit 12,41 auf 15 Euro anzuheben, lehnt die große Mehrheit der bergischen Unternehmen strikt ab. Das ist das Ergebnis einer aktuellen Blitzumfrage der Bergischen IHK, an der sich knapp 400 Betriebe aller Branchen beteiligt haben. Insgesamt 70 Prozent halten Heils Vorschlag für eine sehr schlechte oder schlechte Idee.

57 Prozent der Antwortenden erwarten konkrete negative Auswirkungen auf ihr Unternehmen. Viele weisen darauf hin, dass eine solche Erhöhung dazu führen würde, dass auch die Gehälter der sonstigen Mitarbeitenden entsprechend erhöht werden müssten, um den Lohnabstand zu wahren. Das würde die Lohnkosten im zweistelligen Prozentbereich steigen lassen, was nicht bezahlbar sei. Dies werde zu höheren Produktpreisen und verringerter – insbesondere internationaler – Wettbewerbsfähigkeit führen. Viele Betriebe gaben an, in diesem Fall Mitarbeitende entlassen zu müssen oder gar keine Hilfskräfte mehr zu beschäftigen. Einige kündigten auch die komplette Geschäftsaufgabe oder die Verlagerung von Betriebsteilen ins Ausland an.

Insgesamt 74 Prozent aller antwortenden Unternehmen halten es auch für falsch, dass die Politik generell ständig Forderungen zur Höhe des Mindestlohns stellt. Denn dies ist per Gesetz eine Aufgabe der Tarifpartner im Rahmen der paritätisch besetzten Mindestlohnkommission. Deshalb sind ebenfalls 74 Prozent der Umfrageteilnehmer der Meinung, dass es sich bei dem Vorschlag zur Anhebung des Mindestlohns auf 15 Euro um reine Wahltaktik und nicht um einen sachpolitisch gerechtfertigten Vorschlag handelt.

An der Umfrage haben insgesamt 396 Unternehmen teilgenommen. Sie verteilten sich auf die Bereiche Dienstleistungen (47 Prozent), Industrie (28 Prozent), Handel (20 Prozent) sowie Banken/Versicherungen und Verkehr (je 3 Prozent). Die Mehrzahl der antwortenden Betriebe waren kleinere Unternehmen mit bis zu 15 Beschäftigten (63 Prozent).

+ Hintergründe zum Mindestlohn: www.ihk.de/bergische/recht-und-steuern/arbeitsrecht/arbeitsentgelt-1407798

KONJUNKTURELLE ENTWICKLUNG OKTOBER 2024

Industriedaten ¹	Stadt Wuppertal	Stadt Solingen	Stadt Remscheid	IHK	NRW
Industrie-Umsatz (Änderungsraten in %)					
Jan. – Aug. '24 geg. Jan. – Aug. '23	+ 1,2	-3,8	-21,2	-9,3	-5,2
Aug. '24 geg. Aug. '23 ²	-8,9	-5,1	-29,6	-17,0	-10,3

Exportumsatz der Industrie (Änderungsraten in %)					
Jan. – Aug. '24 geg. Jan. – Aug. '23	+ 3,2	-0,7	-19,7	-7,0	-4,4
Exportquote Jan. – Aug. '24	60,0	51,4	53,5	55,8	47,2
Die Daten sind nicht preisbereinigt.					

Entwicklung der Industriezweige im IHK-Bezirk (Änderungsraten in %)					
Jan. – Aug. '24 geg. Jan. – Aug. '23					
a) Herstellung von Metallerzeugnissen:	-1,8		e) Chemieindustrie:	+ 28,9	
b) Elektroindustrie	-32,4		f) Metallerzeugung:	+ 5,5	
c) Maschinenbau	-16,6		g) Fahrzeugbau:	-17,3	
d) Kunststoffindustrie:	-0,7		h) Nahrungsmittel:	-10,1	

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

Verbraucherpreisindex für NRW					
September 2024 gegenüber Vorjahresmonat (in %):					
					+ 1,5

¹⁾ Vorläufige Angaben; Daten beziehen sich auf Industriebetriebe mit mindestens 50 Beschäftigten.
²⁾ Der August 2024 hatte einen Arbeitstag weniger als der August 2023.
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.

ANZEIGE

Stahlhallenbau - seit 1984

ANDRE-MICHELSEN CO.

STAHLBAU GMBH

Andre-Michels.de

02651 96200 Fax 43370

JUBILÄUM

25 Jahre
RS Gesellschaft für Informationstechnik mbH & Co. KG
Auf dem Knapp 35
42855 Remscheid

BEKANNTMACHUNG

Anmeldetermine zum Teil 1 der Abschlussprüfung im Sommer 2025

Am Teil 1 der Abschlussprüfung im Sommer 2025 werden alle die Auszubildenden teilnehmen, die eine Berufsausbildung zum:

Automatenfachmann/-frau
Fachkraft für Schutz und Sicherheit
Fachmann/-frau für Restaurants und Veranstaltungsgastronomie (AO 2022)
Fachmann/-frau für Systemgastronomie (AO 2022)
Kaufmann/-frau im Einzelhandel
Koch/Köchin (AO 2022)

absolvieren.

Der Anmeldeschluss ist bereits der 1. Februar 2025.

Die Termine für die schriftliche Prüfung sind am 6./7. Mai 2025.

Die Anmeldung zur Abschlussprüfung Sommer 2025 erfolgt online im #BBO IHK-Bildungsportal unter www.bergische.ihk.de Dok.-Nr.: 5034560. Die Auszubildenden und Ausbildungsbetriebe werden vorab darüber informiert.

Anträge gemäß § 45 Abs. 2 und 3 BBiG (Zulassung im Ausnahmefall – Externe) sind ebenfalls zu diesen Terminen bei der

Bergische Industrie- und Handelskammer Wuppertal-Solingen-Remscheid
Hauptgeschäftsstelle Wuppertal
Postfach 420101
42401 Wuppertal

einzureichen.

Anträge, die nach dem vorgenannten Termin eingehen, können für die Teilnahme am Teil 1 der Abschlussprüfung im Sommer 2025 nicht mehr berücksichtigt werden.

INSOLVENZEN

Über die Vermögen folgender Unternehmen wurden Insolvenzverfahren eröffnet:

28.08.2024 **kleine SEELÖWEN GmbH**, Zur Schafbrücke 21, 42283 Wuppertal. Insolvenzverwalterin: Wirtschaftsjuristin Dilek Dini-Baduroglu, Wuppertal

01.09.2024 **Dacor Etiketten Dausend und Steuernagel GmbH & Co. KG**, Otto-Hahn-Str. 27, 42369 Wuppertal. Insolvenzverwalter: Rechtsanwalt Dr. Marc d'Avoine, Wuppertal

10.09.2024 **Ramona Weber**, Opferfelder Str. 2, 42719 Solingen, Hausmeistertätigkeiten (ohne Tätigkeiten nach Anlage A der HWO), Haushaltshilfe. Insolvenzverwalterin: Rechtsanwältin Dr. Ruth Rigol, Solingen

13.09.2024 **sol-est Projekt- und Verwaltungsgesellschaft UG (haftungsbeschränkt)**, Bundesallee 217, 42103 Wuppertal. Insolvenzverwalter: Rechtsanwalt Martin Lambrecht, Düsseldorf

13.09.2024 **Sascha Rudolph, Michael Breitkopf und Malte Birrenbach GbR**, Berghäuser Str. 56 C, 42349 Wuppertal, Betreiben einer Online-Plattform sowie

Internetwerbung.
Insolvenzverwalter: Rechtsanwältin Michaela Benninghoven, Wuppertal

17.09.2024 **Radu GmbH**, Hasselstr. 129, 42651 Solingen. Insolvenzberater Rechtsanwalt Stefan Conrads, Solingen

17.09.2024 **Canai ShapeUp Textilien GmbH**, Friedrich-Ebert-Str. 125, 42117 Wuppertal. Insolvenzverwalter: Rechtsanwältin Marion Rodine, Wuppertal

25.09.2024 **Zekai Kaymaz**, Bülowstr. 16, 42659 Solingen, Unternehmensberatung, Buchhaltung, Lohn- und Gehaltsabrechnung, EDV-Vernetzung und Verkabelung, Import/Export von sowie Groß- und Einzelhandel mit Elektroartikeln, Geschenkartikeln, Consulting, Geschäftsvermittlung, Internethandel mit den oben genannten Artikeln. Insolvenzverwalter: Rechtsanwalt Jan Oliver Anger, Düsseldorf

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

BEKANNTMACHUNG

Abschlussprüfung für kaufmännische und technische Ausbildungsberufe Sommer 2025

Zur Sommerprüfung 2025 werden gemäß § 43 Abs. 1 Ziffer 1 Berufsbildungsgesetz (BBiG) alle Auszubildenden zugelassen, deren vertraglich vereinbarte Ausbildungszeit zum 30. September 2025 endet. **Anmeldeschluss** ist der

1. Februar 2025.

Die Anmeldung erfolgt über das IHK-Bildungsportal unter www.bergische.ihk.de Dok.: 5034560. Die Auszubildenden und Ausbildungsbetriebe werden vorab darüber informiert.

Anträge gemäß § 45 Abs. 1 BBiG (vorzeitige Zulassung) sowie Abs. 2 und 3 BBiG (Zulassung im Ausnahmefall – Externe) sind ebenfalls bis zu diesem Termin bei der

Bergischen Industrie- und Handelskammer Wuppertal-Solingen-Remscheid
Hauptgeschäftsstelle Wuppertal
Postfach 420101, 42401 Wuppertal

einzureichen, sofern die Zulassung zur Abschlussprüfung Sommer 2025 erfolgen soll.

Anträge, die nach dem vorgenannten Termin eingehen, können für die Zulassung zur Abschlussprüfung Sommer 2025 nicht mehr berücksichtigt werden.

Termine für die schriftliche Abschlussprüfung:

Kaufmännische und alle IT-Berufe:
6./7. Mai 2025

Industriell-technische Berufe:
13./14. Mai 2025

ANZEIGE

Zu Ihrer eigenen Sicherheit

WEGO

0212 / 88 07 30-0

www.wegogmbh.de

Notdienst 0212 / 88 07 30-48

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

42

11 | 2024

bergische WIRTSCHAFT

43

Starke Frauen, starker Standort

Vermehrte Beschäftigungs- und Führungsmöglichkeiten für Frauen steigern nachweislich die Effektivität in Unternehmen. Im Bergischen Städtedreieck schafft das Kompetenzzentrum Frau & Beruf einen Rahmen dafür, dass Frauen sich empowern.



Grafik: wppt

Sehr gute Qualifikation, hohe Motivation, Leistungsstärke: Vor allem jüngere Frauen besitzen mit Blick auf ihr hohes Bildungsniveau sehr großes Potenzial für Fach- und Führungspositionen. Ein höherer Frauenanteil steigert, ebenso wie Diversität, die Profitabilität in Unternehmen. Neben den wirtschaftlichen gibt es auch positive soziale und gesellschaftliche Effekte. Das Kompetenzzentrum Frau & Beruf Bergisches Städtedreieck hat die Triebkraft erkannt: Die Protagonistinnen des vom Ministerium für Kinder, Jugend, Familie, Gleichstellung, Flucht und Integration NRW geförderten Projekts mit Sitz bei der Stabsstelle Gleichstellung und Antidiskriminierung der Stadt Wuppertal setzen sich dafür ein, die wertvollen Potenziale besser sichtbar und nutzbar zu machen. Viele Formate laden zu Austausch, Networking und Empowering ein.

Wertvoller Austausch auf Sachebene

„Bergische Unternehmen – Erfolgreich mit Frauen in Führung“ etwa ist ein kostenfreies Programm für Unternehmen mit 20 bis 250 Mitarbeitenden. Eine der regelmäßigen Teilnehmerinnen ist Berenice Böhner, Prokuristin bei MKW GmbH Digital Automation sowie Geschäftsführerin bei der GLOBAL C Gesellschaft für Management und Projektengineering mbH in Wuppertal. „Von Beginn an war das ein toller, wertvoller und sachorientierter Austausch auf vertrauensvoller Basis – und entgegen manchen Vorurteilen absolut kein Kaffeeklatsch“ sagt sie. Die Event-Teilnehmerinnen öffneten sich schnell und berichteten von ihren aktuellen Herausforderungen. Dass Frauen aus unterschiedlichen Branchen aufeinander treffen, gebe dem Austauschformat Würze. „Immer finden sich Frauen, die schon Erfahrungen auf dem thematisierten Gebiet gemacht haben und berichten, wie sie an das Thema herangegangen sind.“

Neue Impulse dank anderer Blickwinkel

Böhner fühlt sich bei den Treffen auch deshalb gut aufgehoben, weil ihr die Einblicke in andere Unternehmen dabei helfen, die eigene Arbeitssituation übergeordnet zu bewerten, wie sie schildert. Und festzustellen: „Andere ticken ähnlich.“ Zudem tue es gut, selbst Tipps an

Betroffene geben zu können. Die Themen seien vielfältig, von sexualisierter Gewalt am Arbeitsplatz bis hin zu Methoden des effektiven Abschaltens nach Feierabend. „Ich nehme aus jeder Veranstaltung etwas mit, sogar bei Themen, die mich auf den ersten Blick gar nicht betreffen.“ Oft wirke – und stärke – der Austausch unterbewusst: „Taucht später doch mal so eine Situation auf, fühle ich mich besser vorbereitet. Das Lernen von anderen lässt mich ein Stück wachsen und gibt mir einen gewissen Schub an Selbstbewusstsein.“

Themen ansprechen, Stärken entwickeln

Aufmerksam wurde Berenice Böhner auf das Format, weil sie zuvor am Cross-Mentoring-Programm des Kompetenzzentrums teilgenommen hatte, das derzeit zum achten Mal stattfindet. „Junge Frauen streben nach persönlicher und beruflicher Entwicklung und suchen dafür weibliche Vorbilder. Das Programm bietet weiblichen Nachwuchsführungskräften genau diese Möglichkeit“, sagt Birgit Frese, seit zwölf Jahren Teil des Teams und verantwortlich für das Thema „Mehr Frauen in Führung“. Im Programm können die Mentees individuelle Themen ansprechen und berufliche Stärken weiterentwickeln. „Viele Mentorinnen wollen das weitergeben, was sie zu Anfang ihrer Karriere selbst gebraucht hätten. Führung ist eine Kompetenz, die man sich erst aneignen muss – der Austausch mit einer erfahrenen weiblichen Führungskraft kann sehr hilfreich sein.“

Begleitung hin zu individuellen Lösungen

Jutta Borges, Expertin bei der Gebrüder Becker GmbH in Wuppertal und ehemalige Führungskraft bei der Gebrüder Becker GmbH in Wuppertal, ist schon zum fünften Mal als Mentorin dabei. „Die Mentees sollten sich in ihrer Rolle wohl, wahr- und ernstgenommen fühlen. Wie sie das erreichen können, erarbeite ich mit ihnen.“ Sie bräuchten einen geschützten Raum, um auch heikle Themen anzusprechen. Im eigenen Unternehmen oder im privaten Kreis könnten sie sich oft nicht im erforderlichen Maß öffnen, zum Beispiel bezüglich Work-Life-Balance und Familienplanung. Eine Mentee etwa habe nach einem Modell gesucht, ihren Aufgaben in der Firma gemäß eigenem hohen Anspruch gerecht zu

werden, ohne ihr Privatleben zu vernachlässigen. „Reflektieren ist ganz wichtig. Mein Ziel ist, die Mentees über Nachfragen auf dem Weg zu eigenen Lösungen zu begleiten“, sagt Borges, die unter anderem Strukturierungsfähigkeit, Zeit- und Aufgabenmanagement, Präsentation und selbstbewusstes Auftreten fördert. Auch Rollenspiele zu schwierigen Gesprächssituationen sind Teil ihres Repertoires. Oft sei es beispielsweise notwendig, dass die Mentees ihre Kompetenzfelder in der Firma klar abstecken. „Aufgabenbereiche sind gerade in kleinen Unternehmen oft schwammig definiert, sodass sich die Frauen im Zweifel immer verantwortlich fühlen – oder umgekehrt Verantwortlichkeiten verlieren, die ihnen eigentlich zugeordnet sind.“ Mit einer

„Unternehmen können ihre weiblichen Nachwuchstalente gezielt ermutigen, mehr Verantwortung zu übernehmen.“

Mentee beschrieb Borges deren Aufgaben und notwendigen Befugnisse. „Das hat sehr gut geklappt: Im Gespräch mit ihrem Vorgesetzten hat sie Grenzen aufgezeigt, ihr Jobprofil gefestigt und Schnittstellen fixiert. Jetzt kann sie jederzeit sagen: Das ist mein Verantwortungsbereich, lass mich mal machen.“ Den Vorteil, dass Frauen häufig offener und einfühlsamer gegenüber Gesprächsteilnehmenden seien, setzen die Mentees mit Borges' Unterstützung gezielt ein: „Manche lassen sich mit Fachwissen oder Schranken überzeugen, andere muss man erst austoben lassen“, sagt die Mentorin. „Wir versuchen, das Gegenüber an der richtigen Stelle zu packen – im Rahmen sämtlicher Schwierigkeitsgrade.“ Um die neu erlernten Kompetenzen im konkreten Fall verlässlich abrufen zu können, leistet Borges ebenfalls Hilfestellung.

Viele Vorgesetzte und Beschäftigte – auch solche, die sich für aufgeschlossen hielten – hätten noch das unbewusste

Stereotyp „Führung ist männlich und weiß“ im Kopf, wie Birgit Frese vom Kompetenzzentrum schildert. Diese unbewussten Stereotype seien eine Herausforderung für Frauen. Letztgenannte schienen vor allem mit Leistung überzeugen zu wollen, dabei sei ein gutes Netzwerk auch ein wichtiger Karrierefaktor, dessen Wert gar nicht hoch genug bewertet werden könne. Überdies mangle es vielen Unternehmen an Genderkompetenz: Frauen brauchen andere Bedingungen als Männer, wie Frese schildert. „Sie legen viel mehr Wert auf flexible Arbeitszeiten und -orte und verhalten sich zurückhaltender bei der Bewerbung um Führungspositionen. Unternehmen können ihre weiblichen Nachwuchstalente gezielt ermutigen, mehr Verantwortung zu übernehmen.“ Einige Unternehmen hätten diese Tatsache sowie die Potenziale weiblicher Führungskräfte erkannt und so einen Vorteil im Wettbewerb um Fachkräfte.



Nadja Richter verantwortet beim Kompetenzzentrum seit August die Schwerpunkte Weibliche Existenzgründung und Diversity. Warum der Wirtschaftsstandort Bergisches Städtedreieck aus ihrer Sicht erheblich von divers besetzten Führungsteams profitiert? „Vielfalt in Führungsetagen bedeutet eine gerechtere Repräsentation und bringt entscheidende Vorteile für Innovation, Entscheidungsfindung und Wettbewerbsfähigkeit. Unterschiedliche Perspektiven führen zu kreativeren Lösungsansätzen und stärken die Wettbewerbsfähigkeit“, zählt sie auf. Heterogene Teams treffen

laut Studien zudem besser informierte und ausgewogenere Entscheidungen. „Unternehmen, die Diversität aktiv fördern, positionieren sich als attraktive Arbeitgeber. Besonders in Zeiten des Fachkräftemangels ist das ein entscheidender Wettbewerbsvorteil für den Wirtschaftsstandort.“ Auch Diversität wolle das Team künftig noch stärker in den Fokus nehmen, schildert Richter. Sensibilisierungs- und Schulungsprogramme für Führungskräfte und Mitarbeitende könnten helfen, Vorurteile abzubauen und ein inklusives Betriebsklima zu fördern. „Verständnis und Empathie sind Voraussetzungen für eine diverse Kultur. Aber auch die Förderung von Netzwerken für kleine und mittelständische Unternehmen, die auf der Suche zum Beispiel nach Frauen mit Behinderungen oder Flucht- und Migrationsgeschichten sind. So können der Austausch von Erfahrungen und die Unterstützung untereinander die Kreativität der Unternehmen stärken.“

ADVERTORIAL

EGYM
WELLPASS

Firmenfitness mit Wellpass!



Wellpass ist der perfekte Corporate Health Benefit für ein gesundes und ausgeglichenes Team.



← Mehr Infos!



Fit für den Job

Das Firmenfitness-Netzwerk EGYM Wellpass bringt Angestellte in Bewegung.

Langes Sitzen und zu wenig Bewegung sind für viele Angestellte Alltag. Dies beeinträchtigt nicht nur die Gesundheit, sondern langfristig auch die Unternehmensleistung. Firmenfitness kann hier Abhilfe schaffen.

In Bewegung zu bleiben, ist essenziell, doch oft schwer im Arbeitsalltag. In Deutschland ist jeder zweite Arbeitnehmer ein „Dauersitzer“ – durchschnittlich 2000 Stunden jährlich. Eine Umfrage des Forsa-Instituts und der Techniker Krankenkasse zeigt, dass sich fast zwei Drittel der Deutschen weniger als eine Stunde am Tag bewegen. Höchste Zeit, hier gegenzusteuern! Das Firmenfitness-Netzwerk EGYM Wellpass bietet Unternehmen mit nur einer Mitgliedschaft Zugang zu über 10.000 Sport- und Fitnessanlagen in Deutschland und Österreich. Im Bergischen Land arbeiten wir bereits mit einer Vielzahl an Einrichtungen zusammen. Die Sportarten reichen von Fitness über Schwimmen bis hin zu Yoga uvm., um verschiedenste Interessen zu bedienen.

Über 70 % der Unternehmen setzen bereits auf Firmenfitness – eine Win-win-Situation für alle: weniger Krankentage und eine höhere Attraktivität als Arbeitgeber.

www.tk.de/presse/themen/praevention/gesundheitsstudien/tk-studie-2022-beweg-dich-deutschland-2137706

ADVERTORIAL

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

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

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

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

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

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

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



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



VBU®
Vereinigung Bergischer
Unternehmerverbände e.V.

Wir machen uns stark für Ihr Unternehmen.

Gut beraten

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

Gut vernetzt

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

Gut vertreten

Vor allen Arbeits-, Sozial- und Verwaltungsgerichten

Gut qualifiziert

Durch aktuelle Web- und Präsenzseminare



vbu-net.de

VBU® Wuppertal
VBU® Solingen

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

Verkaufsoffener Sonntag

GUT FÜRS IMAGE VON HANDEL UND STADT

Der verkaufsoffene Sonntag bleibt ein viel diskutiertes Thema. Eine aktuelle IHK-NRW-Umfrage hat deutlich gemacht, wie wichtig diese Möglichkeit für Handel und Innenstädte ist. Und das hat Gründe.

„Ich kann die Vorteile der Sonntagsöffnungen gar nicht unbedingt an den Umsatzzahlen festmachen. Aber es ist und bleibt nun mal ein wichtiges Marketinginstrument“, erklärt dazu Frauke Pohlmann, Vorstandsmitglied der Ohligser Werbe- und Interessengemeinschaft. „Denn am Sonntag haben die meisten Menschen nun mal mehr Muße und überlegen sich dann

vielleicht einmal dahin zu fahren, wo für sie sonst im Alltag keine Zeit haben.“ Dadurch entstehen weitere Kontakte, aus denen manchmal auch erst später ein Geschäft resultiert. Ein Beispiel: Ein Ehepaar besucht die Goldschmiede von Frauke Pohlmann. Der Ehemann kommt ein paar Wochen später, um das Schmuckstück zu kaufen, das seiner Frau so gefiel. Insofern lasse sich der Umsatz nicht nur an dem einen verkaufsoffenen Sonntag erkennen. „Hinzu kommt, dass wir als Stadt und Ortsteil auf uns aufmerksam machen; wir werden wahrgenommen, hier findet etwas statt.“ Laut Ladenöffnungsgesetz muss ein verkaufsoffener Sonntag etwa verbunden sein mit einer großen Veranstaltung. Aus Sicht Pohlmanns profitieren dann beide Seiten: „Ich bin überzeugt davon, dass der verkaufsoffene Sonntag einem Stadtteil fest zusätzliche Zugkraft verleiht. Er ist eben ein Magnet für die Menschen. Viele

lokale Akteure wie der Turnverein, die Freiwillige Feuerwehr oder der Jugendtreff beteiligen sich immer wieder gerne daran. Und, ehrlich gesagt, ist ein Fest, das vor verschlossenen Geschäften stattfindet, nur halb so schön“, findet die Goldschmiedin.

Sonntagsöffnung ist ein wichtiges Marketinginstrument.

Frauke Pohlmann

Entspannt einkaufen

Kritik, dass die Angestellten durch die Sonntagsöffnungen zu wenig Privatleben haben könnten, kann sie nicht nachvollziehen: „Wir teilen uns doch die vier möglichen Tage im Jahr; und es macht auch

Spaß, denn ich finde, die Kunden sind an so einem Tag viel entspannter.“ Offene Sonntage einmal im Monat oder sogar wöchentlich hält sie hingegen für nicht sinnvoll. „Der verkaufsoffene Sonntag hat dann doch seinen Reiz völlig verloren.“ All diese Aussagen spiegeln sich in der Umfrage der IHK NRW wider: Über 260 Interessen- und Werbegemeinschaften aus ganz NRW nahmen an der Umfrage teil. Anlass dafür sind unter anderem Klagen gegen Sonntagsöffnungen, die deren Durchführung oder bereits die Beantragung verhindern.

Das Image stärken

Mehr als 50 Prozent geben den Stellenwert von Sonntagsöffnungen als „sehr wichtig an“, knapp 30 Prozent als „wichtig“ an. Und genauso wie es Frauke Pohlmann erklärt, steht bei den Einzelhändlern nicht unbedingt der Mehrumsatz im Vordergrund, sondern die Chance, Einkaufsbereiche zu präsentieren, das Image zu stärken und langfristig neue Kunden zu gewinnen. Wobei gut 45 Prozent der Befragten dennoch angeben, „überdurchschnittlichen“ Umsatz zu machen. Die Sichtbarkeit eines Standortes betont auch Björn Musiol. Er ist Geschäftsführer des Handelsverbandes Nordrhein-Westfalen – Rheinland e.V. / Regionalleitung Kreis Mettmann & Bergische Region: „Es

geht darum, eine Stadt erlebbar und überörtlich sichtbar zu machen. Eine Veranstaltung mit Strahlkraft und ein verkaufsoffener Sonntag machen Werbung für den Wohn- und Gewerbestandort, und dazu gehört eben auch der Handel.“ Björn Musiol erklärt, wie wichtig eine gute Beantragung der verkaufsoffenen Sonntage ist. Grundsätzlich ist versucht worden, das Ladenöffnungsgesetz NRW für die Beantragung und Genehmigung zu vereinfachen. Meist sind es Werbegemeinschaften, Stadtmarketing oder die Wirtschaftsförderung, die zunächst den Antrag auf eine bestimmte Anzahl von verkaufsoffenen Sonntagen stellen. Diese sollten etwa im Zusammenhang mit örtlichen Festen, Märkten, Messen oder ähnlichen Veranstaltungen stehen. Es müsse eine plausible Grundlage für den Antrag geschaffen werden.

Anwendungshilfe für Antrag auf Sonntagsöffnung

Dabei hilft eine sogenannte Anwendungshilfe: Um Kommunen, den Handel und andere Beteiligte in dem Prozess der Beantragung von verkaufsoffenen Sonntagen zu unterstützen, steht auf Grundlage des aktuellen Gesetzes und einschlägiger Rechtsprechung von der Landesregierung eine Anwendungshilfe zur Verfügung. Hier geht es um den Hintergrund der

Regelungen zu verkaufsoffenen Sonntagen und Feiertagen und bestimmte Anwendungskonstellationen. „Diese Unterlagen werden dann beim Ordnungsamt eingereicht, das diese für das Abstimmungsverfahren an unterschiedliche Stellen wie IHK, Handelsverband und Verdi leitet. Sie formulieren eine Stellungnahme zum Antrag.“ Wenn diese Stellungnahmen vorliegen, stimmt der Stadtrat darüber ab.

Es geht darum, eine Stadt erlebbar und überörtlich sichtbar zu machen.

Björn Musiol

Bei Klagen der Gewerkschaft Verdi gehe es in der Regel um den Schutz des Personals. „Das ist mir teilweise viel zu pauschal, denn oft sind die Inhaber selbst vor Ort im Betrieb, um an dem verkaufsoffenen Sonntag teilnehmen zu können.“ Insofern sei der Personalaufwand überschaubar, so Musiol.

Die positiven Effekte überwiegen demnach: „Es ist spannend zu sehen, ob sich Betriebe ein kreatives Angebot für den Sonntag haben einfallen lassen“, so Björn Musiol weiter. So gab es in einer Stadt



Die Solinger Goldschmiedin Frauke Pohlmann sieht für alle Seiten viele Vorteile von verkaufsoffenen Sonntagen.



Björn Musiol betont, wie wichtig verkaufsoffene Sonntage für die Sichtbarkeit der Städte sind.

eine Tütenaktion; hier bekamen die Kunden für den Sonntag passende gestaltete Einkaufstaschen. Andere halten ein Angebot für Kinder vor, damit die Eltern in Ruhe die Veranstaltung besuchen und shoppen können. Andere Händlerinnen und Händler stellen den Tag unter ein bestimmtes Motto. „Letztlich geht es darum, die Stadt, den Stadtteil mit seinem Angebot und seiner Lebendigkeit vorzustellen.“ Deshalb präsentieren sich oft auch die Ortsvereine während eines Events.

Planungssicherheit

Der Umsatz stehe an solchen Tagen nicht im Fokus, sondern das Gefühl der Kundenschaft, dass sie bestimmte Dinge auch im Ort bekommen und nicht nur im Online-Handel. „Die gesetzlich festgelegte Maximalzahl von acht verkaufsoffenen Sonntagen nehmen wir hier im Bergischen und Kreis Mettmann gar nicht wahr, sondern wir beschränken uns meistens auf vier Termine. Bei alledem ist auch hier die Planungssicherheit wichtig; wenn durch eine Klage kurzfristig alles abgesagt werden muss, ist das teuer und wirkt sich negativ auf die Stadt aus“, sagt Musiol. Genau auf diese Planungssicherheit legt auch IHK-Vizepräsidentin und Regionalvorsitzende des Handelsverbandes Rheinland, Bärbel Beck, Wert: „Für die Händlerschaft ist sie grundlegend: Wenn

kurzfristig der verkaufsoffene Sonntag ausfällt, ist das für alle Beteiligten und die Menschen, die einen Besuch geplant hatten, ärgerlich.“

Menschen erleben ihren eigenen Stadtteil wieder neu. Das Zusammenleben und -treffen wird wieder gefördert.

Bärbel Beck

Grundsätzlich hält sie die verkaufsoffenen Sonntage sowohl für den Einzelhandel als auch die Gastronomie für sehr wichtig, denn vor allem dann besuchen Menschen entspannt einen Stadtteil, den sie vielleicht vorher noch nicht kannten. „Da der verkaufsoffene Sonntag immer anlassbezogen mit historischen Festivitäten stattfindet, nehmen dies Freunde und Bekannte zum Anlass, sich vor Ort zu treffen.“ Deshalb findet sie auch die fixen und planbaren Termine wichtig. „Menschen erleben ihren eigenen Stadtteil wieder neu. Das Zusammenleben und -treffen wird wieder gefördert. Gerade in den Zeiten des Online-Handels ist das so ein positiver Effekt!“

Heimat shoppen

Und das will attraktiv gestaltet sein; der Einzelhandel sollte sich etwas Besonderes für den Tag einfallen lassen, findet Bärbel Beck: Möglich ist es zum Beispiel, sich an der IHK-Kampagne „Gemeinsam Heimat shoppen“ zu beteiligen: Dabei sollen die Innenstädte als zentrale Kommunikations- und Begegnungsorte für die gesamte Stadtgesellschaft gestärkt werden. Und gerade für die kleineren Städte im Bergischen sieht Bärbel Beck eine gute Chance, sich mit den vielen Vorzügen bekannt zu machen: „Unsere Städtchen haben so viel Charme – meist mit historischem Stadtkern; viele Menschen kommen sogar aus Düsseldorf. Ich denke, das liegt auch daran, dass wir nicht so viele Konzerne, sondern inhabergeführte Geschäfte haben“, sagt sie. Künftig hofft Bärbel Beck, dass nicht nur die historischen Feste die verkaufsoffenen Sonntage möglich machen, sondern auch neue Festivitäten, die sich erst noch etablieren müssen.

Fachberatung vor Ort

In Wuppertal hat es laut Stadt wegen des geforderten Zusammenhangs mit Großveranstaltungen im Jahr 2022 zwei verkaufsoffene Sonntage gegeben – und in den Jahren 2023 und 2024 jeweils einen in Barmen. „Mit der Novellierung des Ladenöffnungsgesetzes 2018 war die Er-

wartung verbunden, dass die rechtlichen Hürden für die Zulassung von verkaufsoffenen Sonntagen niedriger werden. Die seitdem ergangene Rechtsprechung hat jedoch gezeigt, dass die Öffnung von Verkaufsstellen an Sonntagen nur unter sehr strengen Voraussetzungen möglich ist“, erklärt die Stadt. Dabei täten Handel und Stadtzentren die Öffnung am Sonntag gut. „Nach dem Einzelhandels- und Zentrenkonzept der Stadt Wuppertal werden verkaufsoffene Sonntage als ein geeignetes Instrument zur zusätzlichen Stärkung der örtlichen Problemlagen in Wuppertal eingestuft“, heißt es seitens der Stadt.

Käufer kommen gezielt am Wochenende

Bei den für die Öffnung nötigen Veranstaltungen muss grundsätzlich darauf geachtet werden, dass sie potenziell mehr Menschen in die Innenstadt ziehen als der verkaufsoffene Sonntag selbst. Das ist bei der Beantragung wichtig, weiß auch IHK-Vizepräsidentin Katrin Becker. Die Centermanagerin der City-Arkaden betont: „Der verkaufsoffene Sonntag ist ganz klar ein Marketinginstrument. Der Einzelhandel konkurriert vor allem seit Corona mit dem Online-Handel, der 24/7 erreichbar ist. Auch das Einkaufsverhalten hat sich geändert. Die Menschen kommen oft gezielt am Wochenende in die Stadt. In den

letzten Jahren ist die Kundenfrequenz gesunken, aber der Durchschnittsböndlich gestiegen.“ An einem Sonntag aber kann der stationäre Einzelhandel seine Fach- und Beratungskompetenz vor Ort zeigen und die positive Stimmung nutzen, um der Kundenschaft in Erinnerung zu bleiben. Gerade diejenigen, die sonst lieber in eine andere, größere Stadt fahren, um zu shoppen, stellen vielleicht fest: Hier vor Ort kann ich auch mein Geld für eine Winterjacke ausgeben. „Es ist wichtig, die Menschen an den Standort heranzuführen. Gerade an den verkaufsoffenen Sonntagen ist all das möglich“, so Katrin Becker.

Es ist wichtig, die Menschen an den Standort heranzuführen.

Katrin Becker

In Wuppertal allerdings gibt es eine besondere Situation: Wegen der vielen Baustellen ist ein größeres Event flächendeckend in der gesamten Innenstadt nicht erlaubt, sondern nur an einzelnen Standorten wie dem Neumarkt oder Von der Heydt-Platz. „Deshalb haben wir seit drei Jahren keinen verkaufsoffenen Sonntag mehr beantragt.

Ich hoffe sehr, dass sich die Situation im kommenden Jahr endlich verbessert.“ Auch zu Verdis Kritik der mangelnden Familienfreundlichkeit äußert sich Katrin Becker und betont: „In den City-Arkaden gibt es niemanden, der Probleme hat, Personal zu finden, denn viele freuen sich, wenn sie von 13 bis 18 Uhr gutes Geld verdienen können. Ich halte es für fragwürdig, zum Beispiel Müttern gerade diese Chance zu nehmen.“ Die Gewerkschaft Verdi, die in der Region immer wieder gegen verkaufsoffene Sonntage geklagt hatte, verweist vor allem auf den gesetzlichen Schutz des arbeitsfreien Sonntags im Sinne der Beschäftigten – und behalte sich vor, gegen geplante Sonntagsöffnungen zu klagen, wenn der nötige Anlassbezug nicht ausreichend sei. „Viele Beschäftigte sind durch Arbeitszeiten am Abend und am Samstag in ihrem privaten und gesellschaftlichen Leben stark eingeschränkt. Sie brauchen den Sonntag als Tag der Erholung und gemeinsamen Freizeit mit ihren Freunden und Familien“, so die Verdi auf Anfrage. Dazu würde es keine Belege für mehr Umsatz durch Sonntagsöffnungen geben, „da die Kaufkraft nicht steigt, sondern lediglich auf den Sonntag verlagert wird.“

Text: Eva Rütther
Fotos: Tom V Kortmann



Die Möglichkeit, Freunde und Bekannte beim Bummel am Sonntag zu treffen, hebt Bärbel Beck hervor.



Katrin Becker kennt niemanden, der Probleme hat, Personal für einen verkaufsoffenen Sonntag zu finden.

Mit einem Konvoi war Arno Gerlach wieder in Rumänien, um dringend benötigtes medizinisches Material dorthin zu bringen.



Arno Gerlach engagiert sich als Vorsitzender des Freundeskreises Beer Sheva und der Rumänienhilfe in Wuppertal. Der 82-Jährige hat enge Verbindungen zu Israel und Rumänien geschaffen.

Sie fahren wieder mit einem Konvoi nach Rumänien, an die Grenze zur Ukraine und zur Republik Moldau. Wie ist die Lage dort? Wir helfen seit über 30 Jahren in den Armutsregionen im Nordosten des Landes. Die humanitäre Hilfe von Deutschland kommt hauptsächlich den Großstädten zugute. In den ländlichen Gebieten leben die Menschen weit verstreut, dort kommt kaum etwas an, die Situation dort ist sehr schwierig. Außerdem leiden die Gebiete, in die wir fahren, auch noch unter der letzten Flutkatastrophe.

Warum haben Sie entschieden, doch noch einmal mit einem Konvoi dorthin zu fahren? Wir bringen medizinische Verbrauchsmaterialien in diakonische Einrichtungen, Landarztpraxen und kleine Krankenhäuser, die die Ärzte dort dringend benötigen. Die Landärzte dort sind die ersten Kontaktpersonen der geflüchteten und verletzten Menschen aus der Ukraine und Moldawien. Ihnen fehlen oft die notwendigsten Mittel für die Erstversorgung. Selbst Schmerzmittel, Antibiotika oder Antihistaminika sind oft kaum zugänglich. Da in dieser Region kranke Menschen im Bedarfsfall oft sehr weite, stundenlange Wege auf sich nehmen müssen, um ein Krankenhaus zu erreichen, müssen in den Landarztpraxen viele Fälle betreut werden, die sonst, wie bei uns, Kliniken übernehmen.

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

Engagement

VERSTÄNDNIS WECKEN

Was bedeutet der Krieg im Nachbarland für die Menschen in Rumänien? Die Ukraine ist das Nachbarland, aus dem derzeit die meisten Geflüchteten kommen. Die meisten werden auf gut organisierten Wegen aufgenommen und, wenn sie es wollen, weitergeleitet. Aber es gibt auch eine ganze Reihe von jungen Männern, oft Familienväter, die vor dem Krieg mit Russland flüchten. Sie versuchen, die Theiß zu überwinden, ein großer Fluss zwischen der Ukraine und Bulgarien, aber das ist gerade im Herbst und Winter ein reißender Fluss. Wenn sie es schaffen, verstecken sie sich zunächst in den Wäldern und gelangen letztendlich in Dörfer, wo sie zunächst von Landärzten versorgt werden. Auch an der moldawischen Grenze gibt es zunehmend mehr Flüchtlinge, die wir hier in den Medien noch nicht so deutlich wahrnehmen. Es werden aber voraussichtlich mehr, weil die Bedrohung von Russland, das in Transnistrien schon lange faktisch die Politik bestimmt, immer mehr zunimmt.

Gleichzeitig sind Sie Vorsitzender des Freundeskreises Beer Sheva, der Wuppertaler Partnerstadt in Israel. Was hören Sie von dort? Ich stehe so gut wie täglich mit Israel in Verbindung. Im Moment hält die Bevölkerung, die an sich gegenüber der Regierung gespalten ist, in der Notsituation zusammen. Allerdings gehen tausende Menschen regelmäßig mit den Angehörigen der Geiseln auf die Straße und protestieren gegen die amtierende Regierung. Doch die Erfahrung der Israelis ist, dass jede Feuerpause und jeder Waffenstillstand von den Terroristen genutzt wird, um sich wieder aufzurüsten. Deshalb steht ein großer Teil des Volkes hinter den gegenwärtigen Entscheidungen Netanyahus. Für Israel ist jede äußere Bedrohung eine Existenzfrage. Die gegenwärtigen Raketenangriffe sind für viele ältere Israelis eine grauenhafte Erinnerung an die Schoa. Wir stehen an ihrer Seite.

Wie hat sich die Situation für den Verein in Wuppertal verändert im vergangenen Jahr? Unsere engen Kontakte mit Beer Sheva halten uns auch in Krisenzeiten zusammen. Allerdings haben wir die regelmäßigen Exkursionen nach Israel und nach Jordanien ausgesetzt. Auch die Partnerschulen zwischen Wuppertal und Beer Sheva haben den Austausch aus Sicherheitsgründen unterbrochen. Aus diesen Schüleraustauschen sind schon echte Freundschaften entstanden.

Wie behält man in so einer Situation den Mut? Ich bin selbst mit meinen Geschwistern nach dem Krieg und der Flucht aus Ostpreußen mit Entbehrungen aufgewachsen. Nach dem Studium hat mein Vater mit mir sehr intensiv über den Holocaust und die Judenfeindlichkeit gesprochen. Nun stehen wir wieder da, wo wir mit beschwichtigenden Worten nicht mehr auskommen. Vielmehr müssen wir uns bewegen und bekennen. Ich selbst ziehe meine Kraft aus meinem christlichen Glauben. Deshalb ist es für mich eine Selbstverständlichkeit, anderen, die in Not sind, zu helfen.

Was gefällt Ihnen im Bergischen besonders gut? Das Bergische Land ist wunderschön. Es gibt hier unglaublich viele Möglichkeiten, die Freizeit zu gestalten, Seen, Burgen, ausgezeichnete Wanderwege, Fahrradtrassen, Museen.

Was ist Ihr Geheimtipp im Bergischen? Wir haben in Wuppertal unter anderem sehr aktive Chöre, zum Beispiel die Kantorei Barmen-Gemarke, in der ich singe. Ein Besuch der Konzerte – etwa am 9. November das Oratorium „Christus, der Erlöser“ – lohnt sich immer.

Das Gespräch führte Tanja Heil.
Foto: Jens Grossmann

Die Bässe wummern. Lichtblitze durchzucken die rund 10.000 Quadratmeter große Halle. Und obwohl die Temperatur der Eissporthalle Solingen nur knapp über null liegt, scheint die Luft zu dampfen. Ganz Solingen scheint sich in der Eissporthalle am Südpark in Solingen versammelt zu haben an diesem Samstag, als nach der Sommerpause die neue Saison mit Eisdisco, Lasershow und Acts eines Freestyle Teams eröffnet wird. „An guten Tagen zählen wir um die 1.000 Besucher“, sagt Wolfgang Lingen, der in Personalunion 1. Vorsitzender des Eishockeyteams „Bergisch Raptors/EC Bergisch Land e.V.“ und Geschäftsführer der „Solingen Eissport gGmbH“ ist, die die Halle seit September 2022 betreibt. Die Stadt hatte die sanierungsbedürftige und vom Abriss bedrohte Eissporthalle an

Energie soll von eigener PV-Anlage kommen
Langfristig möchten Wolfgang Lingen und seine Mitstreiter eine „autonome Eissporthalle“, sagt er energisch. „Die Photovoltaikanlage, die auf unserem über 2.000 Quadratmeter großen Hauptdach Platz hätte, könnte uns unter Nutzung eines Stromspeichers und einer Brennzelle die ganze Saison lang versorgen.“ Ein entsprechender Antrag auf eine EFRE-Förderung (Europäischer Fonds für regionale Entwicklung) über 3,5 Millionen Euro liegt in Brüssel vor. „Unser Ziel ist es, nicht nur hier und da zu reparieren, sondern die Halle auf einen wirklich modernen Stand zu bringen.“ Neue Spinde wurden angeschafft und die Duschen saniert. Eine neue LED-Beleuchtung sorgt für eine Energieeinsparung der Beleuchtung von

Unser Ziel ist es, nicht nur hier und da zu reparieren, sondern die Halle auf einen wirklich modernen Stand zu bringen.

Wolfgang Lingen

Neben den öffentlichen Laufzeiten dienstags bis sonntags nutzen vor allem die Eishockey-Teams der Raptors die Halle für Spiele und Training, allen voran die 1. Herrenmannschaft, die in der Regionalliga NRW spielt. Aber auch der Solinger Turnerbund ist hier mit seinen über hundert Kindern und Jugendlichen aktiv, die Eiskunstlaufen lernen.

Angebot für Jugendliche

Die ganz große Zeit der Eissporthalle war wohl in den 1980er Jahren, als unter Trainer Uli Rudel die damalige Solinger Eishockey-Mannschaft des SCS, später EC Bergisch Land, Siege in der Zweiten Bundesliga einfuhr. Bis zu 3.000 Fans standen dicht an dicht. Heute stemmen fünf Festangestellte und eine Handvoll ehrenamtlich engagierter Menschen das Geschäft in der Eissporthalle. Lingens Lebensgefährtin Claudia Falkenberg ist nicht nur fürs Kaufmännische zuständig, sondern sorgt auch dafür, dass das Imbiss- und Snackangebot in der Cafeteria/Bistro passt. „Wir versuchen, mit den Preisen moderat zu bleiben, zwei Euro für ein Kaltgetränk ist bei den meisten drin. Auch Pommes und Bratwurst laufen gut.“ Die Frikadellen macht sie selbst, ebenso den Weißkohlsalat.

Die jüngsten Besucher sind im Kindergartenalter und schieben eine Eislaufhilfe vor sich her. Die Ältesten sind meist passionierte Läufer, die seit Jahren dem Sport frönen und hier ihre Runden drehen. Vor allem aber sind es Teenies aus Solingen und Umgebung, die es winters in die Halle zieht, vor allem, wenn die Musik hochgefahren und die Laser angeschmissen werden. Auf die Frage, warum er sich das alles mit 70 noch „antut“, sagt Wolfgang Lingen emotional: „Wo sollen die Jugendlichen denn sonst hin? Was gibt es sonst noch in Solingen für Jugendliche?“

Text: Liane Rapp
Fotos: Wolf Sondermann

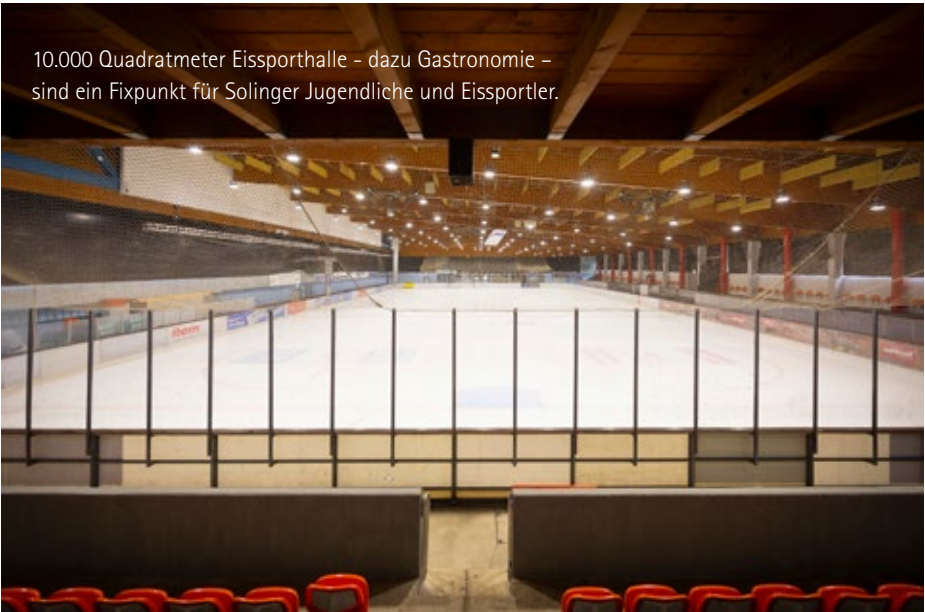
Eissporthalle Solingen

AUF KUFEN ÜBERS EIS

Die Eissporthalle Solingen ist nach der Sanierung wieder ein Anlaufpunkt für die Solinger. Geschäftsführer Wolfgang Lingen hat die Halle aus Leidenschaft für den Eishockey-Sport gerettet und setzt künftig auf nachhaltige Energieversorgung.

der Brühler Straße nach 18 Jahren von der Lebenshilfe zurückgekauft und als Erbbaurecht an den Eishockeyclub (EC) Bergisch Land übertragen. Für den Neustart bedurfte es vieler Vorarbeiten: Mit finanzieller Unterstützung der Stadt Solingen konnten Kältetechnik und Lüftung wieder ans Laufen gebracht werden – die Grundlage für die Eisaufbereitung. Besonders das Thema Energieversorgung trieb und treibt Wolfgang Lingen, einen studierten Wirtschaftsingenieur und Energieanlagenelektroniker, um. Die erste Abrechnung war so immens groß, dass er kurzerhand beschloss, die Belieferung von Energie umzustellen: „Wir haben nun einen Energie-Liefervertrag direkt über die Energiebörse. Da zahlen wir nicht mal die Hälfte.“

rund 70 Prozent. Dennoch muss hier bis zur Energie-Autarkie noch viel passieren, schließlich ist die Einfachverglasung der Halle noch von 1978. Eigentlich könnte Wolfgang Lingen als Rentner einfach ein bequemes Leben führen. Aber der Eishockeysport liegt bei ihm in den Genen: Schon sein Onkel spielte bei der DEG und auch er spielte bis zum 16. Lebensjahr bei der DEG. Das führte dazu, dass der Wahlsolinger in der Krise Verantwortung übernahm: „Eishockey im Bergischen Städtedreieck stand vor dem Aus. Sonst gibt es hier in der Region keine zweite Halle. Mein Sohn spielte damals bei den Bambinis und heute in der Ersten Mannschaft, da konnte ich nicht einfach zusehen, wie das hier den Bach runtergeht“, so der 70-Jährige.



INFO

Eissporthalle Solingen
Brühler Str. 20
42657 Solingen
<https://eissporthalle-solingen.de>

Bushaltstelle direkt vor der Eishalle, kostenfreie Parkplätze, fußläufig wenige Meter zur S7, Bahnhof Mitte

Eintritt: regulär 6 Euro für Kinder & Jugendliche, 7 Euro für Erwachsene. Schlittschuhe kann man leihen, Größen 24 bis 50, auch das Schleifen der Schlittschuhe wird als kostenpflichtige Dienstleistung angeboten. Eislauf-Kurse sind online buchbar.

FAB Region STÄDTE VERSORGEN SICH SELBST

In welchem Umfang kann eine Region das produzieren, was sie vor Ort konsumiert? Wie können Ressourcen vor Ort identifiziert und in kreislaufwirtschaftliche Geschäftsmodelle integriert werden?

Seit Beginn des Jahres sind acht Initiativen und wissenschaftliche Institutionen aus dem Bergischen Städtedreieck damit befasst, anschauliche Projekte für eine konsequente Kreislaufwirtschaft in der Region zu identifizieren. Das Projekt FAB Region Bergisches Städtedreieck folgt dem Prinzip einer „Fab City Global Initiative“, einer Stadt oder Region, die ihre eigenen Konsumgüter herstellt. Das Bergi-

sche Städtedreieck ist derzeit Fab Region *in the making und wird sich der gleichnamigen globalen Initiative anschließen. Weltweit gehören über 50 Städte und Regionen zum Fab City-Verbund, so auch Barcelona, Paris, Boston und Mexico City, in Deutschland sind es bisher die Städte Hamburg und Augsburg. Nun soll mit dem Bergischen Städtedreieck die erste deutsche Region hinzukommen. Im Okto-

ber hat das Projekt mit der Unterzeichnung des Memorandum of Understanding seine Anwärterschaft als Mitglied der Fab-Community unterzeichnet. Diese Mitgliedschaft bedeutet zukünftig viel Austausch und Inspiration, ist aber gleichermaßen auch eine Verpflichtung auf eine gemeinsame Vision und den Willen zum Austausch von Wissen.

Die globale Idee

Lokale Produktion mit selbstversorgenden Städten – das ist eine der Visionen hinter dem Namen Fab City. Auf dem Weg dahin muss viel Grundlagenarbeit erfolgen: Lernprozesse für ein besseres Verständnis für Produktions- und Konsumsysteme müssen

organisiert werden, genauso wie die Möglichkeiten, Projektansätze auszuprobieren und zu qualifizieren – zusammen mit Bürgern, Unternehmen und Wissenschaft. Bereits in 2.000 solcher Fab Labs auf der ganzen Welt werden gemeinschaftlich kreative, innovative und technische Entwicklungen erdacht, probiert und umgesetzt. Mit neuen Produktionsverfahren, mit offen zugänglichen Werkstätten, einer neuen digitalen Infrastruktur und einer umfassenden Teilhabe der Menschen in ihren jeweils eigenen Bioregionen.

Übertrag ins Städtedreieck

Das Städtedreieck ist ein gewachsener Produktionsstandort. Zur DNA der Unternehmenslandschaft gehört es, sich immer wieder engagiert neu zu erfinden. Zwei Eigenschaften, die unter anderem dafür ausschlaggebend waren, eine Förderung aus dem EFRE-Programm Regio.NRW-Transformation zu bekommen. Für das Projekt Fab Region waren schnell die passenden Partner gefunden, die zum einen als Innovationsorte dienen und zum anderen eine wissenschaftliche Begleitung stellen.

Einer dieser Orte ist die Innovations- und Gründerschmiede Remscheid. Hier kümmert sich Nicole Haas um die Umsetzung der Fab-City-Ansätze. Sie ist in der Unternehmenslandschaft und insbesondere in der Gründerszene bestens vernetzt. Mit ihrer „Draufsicht“ bringt sie Start-ups und Unternehmen zusammen. Neue Ideen werden produziert: „Ich arbeite zusammen mit den Gründern an der Ursprungsidee und versuche gemeinsam mit ihnen, sowohl in die Produktidee als auch in die Produktion den Kreislaufgedanken einzubringen. Wie kann Recycling stattfinden? Wer kann Produktteile weiternutzen? Ein gutes Beispiel: Ein Unternehmen setzt ausgemusterte analoge Wasserzähler instand und kann sie weiterverkaufen. Eine neue Geschäftsidee, die genau den Kreislaufgedanken bedient.“ Ein gutes, anschauliches Beispiel, ein erster Schritt. Aber schon vorher, bei der Berufsausbildung, sollte der Kreislaufgedanke platziert werden. So hat Nicole Haas zum Beispiel Kontakt zu den Berufskollegs aufgenommen, um zu überlegen, wie das Thema Teil der Ausbildung werden könnte. Die Idee, vielschichtige Lernprozesse zu erzeugen und Lernformate zu entwickeln, gehört zum Gesamtpaket einer Fab City. Es geht auch um einen gemeinsamen, weltweiten Lernprozess. Der fortwährende



Nicole Haas von der Gründerschmiede Remscheid bringt Akteure zusammen.

Austausch erfolgt über Kongress-, Workshop- und Plattformformate. Ansonsten wird in der Region kein neues Netzwerk errichtet. „Wir versuchen, all das, was bereits existiert, miteinzubeziehen“, sagt Nicole Haas.

So ist mit Gut Einern in Wuppertal ein Partner gefunden worden, der bereits Grundlagen für eine landwirtschaftliche Produktion in der Stadt und am Stadtrand erprobt hat. Im Rahmen von Fab Region „drehen“ die Partner ihre Experimente weiter. Wie können zum Beispiel Miniaturkreisläufe für die Lebensmittelproduktion installiert werden – biodiverse Produktion vertikal und auf engstem Raum? Dazu sind nachhaltige „Anbausäulen“ in der Entwicklung. Auch dieses Lab setzt auf Beteiligung, Vermittlung und Mitnahme von vielen Menschen: Zum Beispiel mit einem mobilen Makerspace, einem Lernbus. Er soll bestückt werden mit verschiedenen Fertigungsmodulen und Technologieangeboten, von einer Textilwerkstatt über eine KI-Entwicklungsstation bis zur Produktionsstätte für Upcycling. Zudem ist ein ähnlicher Makerspace vor Ort bereits im Entstehen. Beides stellt eine Einladung an jegliche Kreativität dar und befördert damit das Ausprobieren und im günstigsten Fall gemeinschaftliche Prozesse.

Alle sollen das Fab Region-Prinzip leben

„Was wir zusätzlich zu den konkreten Vorhaben erreichen möchten, ist, dass eine Community entsteht, die den Nachhaltigkeits- und Kreislaufgedanken in alle Ebenen trägt, in die Schulen, die Ausbildung und die Unternehmen. Das Ziel ist, dass sie alle das Fab Region-Prinzip leben und umsetzen“, so Oliver Francke von der

Bergischen Struktur- und Wirtschaftsförderungsgesellschaft mbH. Er hat die Projektidee ins Bergische Städtedreieck gebracht. Zu den Projektbeteiligten gehören auch einige wissenschaftliche Institutionen, die die angestoßenen Prozesse und Projekte begleiten und auswerten – eine gute Grundlage, um auch in den internationalen, vergleichenden Austausch zu gehen.

„Laborhaft arbeiten, ausprobieren, vielleicht auch mal scheitern“, so nennt es Stephan A. Vogelskamp, Geschäftsführer der Bergischen Gesellschaft. „Dass die Landesregierung mit dem Projekt Fab Region so viel Vertrauen in die Entwicklungskraft des Bergischen Städtedreiecks setzt, freut uns. So können wir auch teilweise die Ansätze des Projektes ‚Urbane Produktion‘ auf ein nächstes Level bringen.“

Beteiligte:

Gemeinsam mit den Innovationsorten Gründerschmiede (RS), Gut Einern (W) und Gläserne Werkstatt (SG) wird das Projekt von der Bergischen Struktur- und Wirtschaftsförderungsgesellschaft mbH, dem Collaborating Centre on Sustainable Consumption and Production (CSCP), dem Institut Arbeit und Technik, dem Start-up Center der Bergischen Universität Wuppertal sowie dem Wuppertal Institut für Klima, Umwelt und Energie getragen. Das Projekt „FAB Region Bergisches Städtedreieck – Transformation hin zu einer co-kreativen Kreislaufwirtschaftsregion“ wird bis Ende 2026 aus Mitteln des Europäischen Fonds für regionale Entwicklung (EFRE) und des Landes Nordrhein-Westfalen gefördert.

Text: Anette Kolkau
Foto: CSCP, Kerstin Hojka



Sie alle arbeiten an der Fab Region Bergisches Städtedreieck.

INFO

An dieser Stelle wird regelmäßig über Projekte der Unternehmerregion „Das Bergische Städtedreieck“ berichtet. Verantwortlich für den Inhalt ist die Bergische Struktur- und Wirtschaftsförderungsgesellschaft mbH. Ansprechpartnerin bei Rückfragen: Anette Kolkau, T. 0212 88160667, Stöcken 19, 42651 Solingen info@bergische-gesellschaft.de, www.bergische-gesellschaft.de.



Wuppertal: bunt, mit einer guten Mischung aus Althergebrachtem und Neuem,
mal bewölkt und mal sonnig.

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: Magazingestaltung,
Websites, Redaktion, Social-Media-Werbung, Mediaberatung, Corporate Design und mehr.



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

REQUIEBEWACHUNG

SICHERHEITS-
UND RISIKOMANAGEMENT

VERANSTALTUNGSSICHERHEIT



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

Lenneper Straße 47-49 · 42855 Remscheid
Tel. (0 21 91) 93 12 91 · Fax (0 21 91) 3 10 59

www.wachundschliessgesellschaft.de