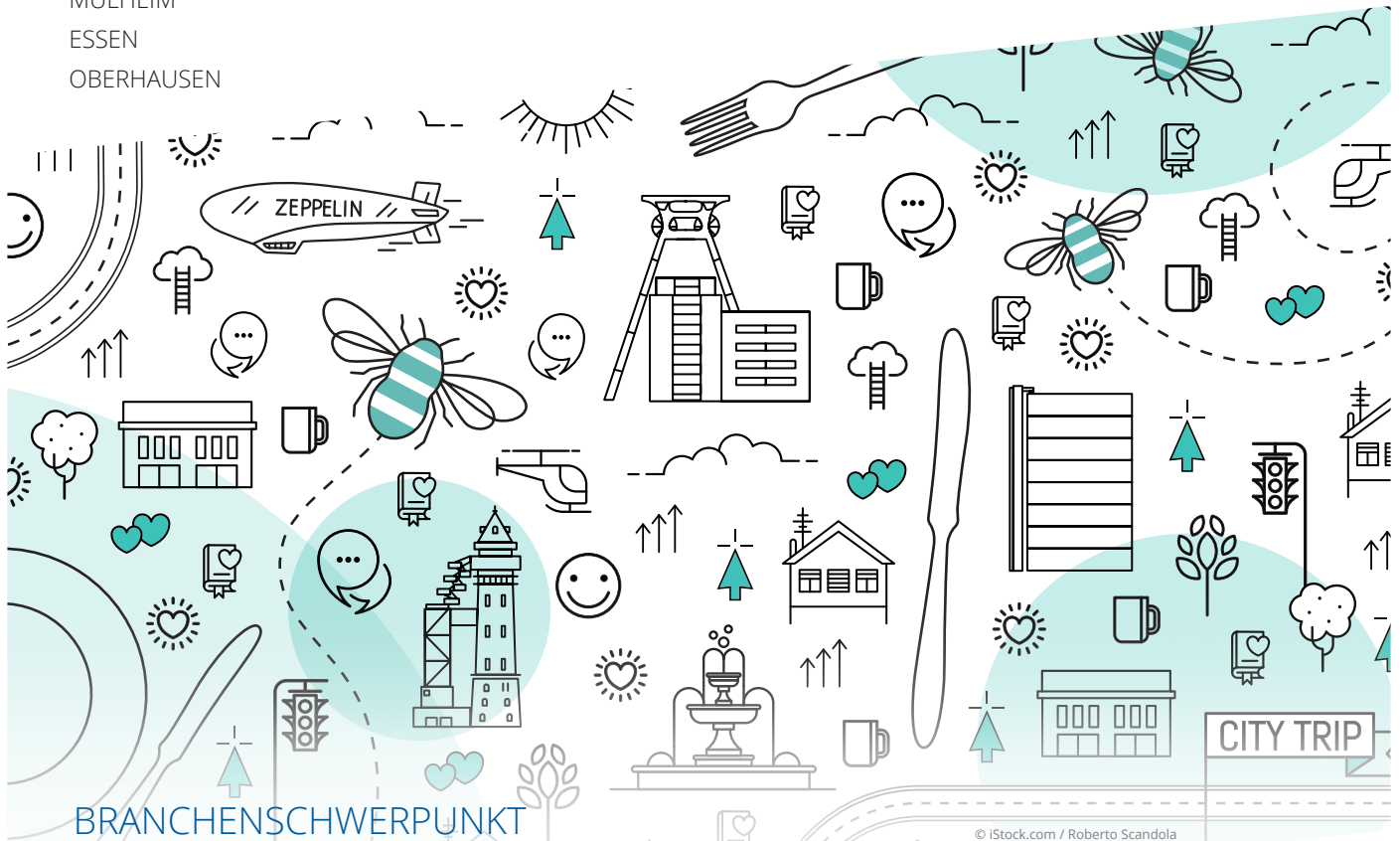


# IHK MAGAZIN meo

MÜLHEIM  
ESSEN  
OBERHAUSEN



AUSGABE 0323



BRANCHENSCHWERPUNKT

## Freizeitwirtschaft in der MEO-Region

### UNSERE UNTERNEHMEN

Ausbildung macht  
mehr aus uns!

### UNSERE THEMEN

Leicht, locker, luftig:  
Die IHK-Sommerparty in  
der Essener Innenstadt

### UNSERE REGION

Der Zeppelin kommt  
in die MEO-Region

# WAS WIR MAL WERDEN WOLLEN: STOLZ AUF UNS.

JETZT  
#KÖNNENLERNEN



GEMEINSAM  
MIT IHREM  
BETRIEB!

Unter dem Motto **Jetzt #könnenlernen** läuft die erste bundesweite Azubi-Kampagne der IHKs – eine echte Mitmachkampagne auch für Ihren Betrieb. Seien Sie dabei und nutzen Sie Botschaften und Motive, die ein neues „Lebensgefühl Ausbildung“ nach außen tragen. Die Werbemittel werden Teil eines Kommunikationspakets speziell für Betriebe sein und können auf Ihren digitalen Kanälen oder direkt bei Ihnen vor Ort platziert werden. Gemeinsam zeigen wir dem ganzen Land und speziell der jungen Generation: **Ausbildung macht mehr aus uns.**

Für weitere Informationen wenden Sie sich an Ihre regionalen IHK-Ansprechpartner:innen.



**Ausbildung  
macht mehr  
aus uns**



## Ausbildungsmarkt – Vorteil Bewerber!

Liebe Leserinnen und Leser,  
waren die Probleme bei der Nachwuchsgewinnung noch vor wenigen Jahren auf einzelne Branchen und Betriebe beschränkt, so trifft es heute alle. Unternehmen aus allen Branchen und Größenklassen stoßen auf erhebliche Schwierigkeiten. Die positive Nachricht aus einer anderen Perspektive: Junge Menschen haben alle Chancen! Sie können aus einer Vielzahl von Qualifizierungsangeboten auswählen. Bei den Agenturen für Arbeit sind noch zahlreiche unbesetzte Ausbildungsstellen gemeldet, längst viel mehr als noch Bewerberinnen und Bewerber suchen.

Für Betriebe bedeutet diese Entwicklung aber auch: Die Suche wird aufwendiger! Betriebe müssen sich bei jungen Menschen bewerben. Was bei hoch qualifizierten Fachkräften schon länger gilt, trifft immer mehr auch auf die Ausbildung zu. Nur wer sich bei jungen Menschen im besten Licht zeigt, wird zukünftig noch Auszubildende finden. Die Wege zur Suche sind vielfältig, den „einen richtigen Weg“ gibt es nicht. Aktivitäten in sozialen Medien, Kontakte zu Schulen, Angebote von Tages- oder Wochenpraktika, Zusammenarbeit mit Sportvereinen, Teilnahme an Ausbildungsbörse und Speed-Datings – die Liste der möglichen Aktivitäten ist lang. Welche Maßnahmen für den eigenen Betrieb die richtigen sind, ist individuell zu entscheiden. Wir unterstützen Betriebe bei der Suche nach jungen Menschen durch die Azubimacher, den Einsatz von Ausbildungsbotschafterinnen und Ausbildungsbotschaftern und viele weitere Aktivitäten. Gemeinsam mit allen IHKs in Deutschland haben wir darüber hinaus eine bundesweite Ausbildungskampagne auf den Weg gebracht. Unter dem Motto „Ausbildung macht mehr aus uns“ werben junge Menschen in sozialen Medien für die betriebliche Ausbildung. Auf dass sich wieder mehr junge Menschen für eine Ausbildung interessieren!

Lesen Sie in dieser Ausgabe, wie drei unserer Mitgliedsunternehmen ihre Auszubildenden gewinnen und binden. Außerdem finden Sie auf S. 69 Informationen rund um Ihre mögliche Teilnahme an unserer Bundeskampagne. Sprechen Sie uns gerne an!

*Groß*

Kerstin Groß  
Hauptgeschäftsführerin

Übrigens: In unserem Online-Magazin  
finden Sie aktuelle Informationen,  
Veranstaltungen und Fachartikel  
rund um die Welt der IHK.

[WWW.MEOMAGAZIN.DE](http://WWW.MEOMAGAZIN.DE)



# 14

BRANCHENSCHWERPUNKT:  
**Freizeit-  
wirtschaft**

SEITE 14

## UNSERE UNTERNEHMEN

### Ausbildung

EDEKA PASCHMANN  
Mit Fachwissen, Verantwortung und Teamgeist 6

TAS EMOTIONAL MARKETING GMBH  
Herz schlägt Kopf 10

DELKER GMBH & CO. KG  
Aus dem Ruhrgebiet in die Welt 12

### Branchenschwerpunkt

FREIZEITWIRTSCHAFT 14

### Dienstleistungen

MASTO DEKORATIONEN GMBH & CO. KG  
40 Jahre Masto Dekorationen GmbH & Co. KG 26

FRIEDRICH WERDIER KG  
Familientradition als echtes Faustpfand 28

BROCKHOFF GMBH  
Der Raum muss zum Kunden passen 30

## UNSERE REGION

Besuch des Bundespräsidenten  
bei air liquide und thyssen steel 32

HBP-Betriebsgesellschaft feiert Jubiläum 33

GFOS – eine Unternehmensgeschichte  
zwischen Tradition und Innovation 34

100 Jahre Waffen und Stahlwaren Pips 36

Unternehmensjubiläen 38

Noch lange kein Oldtimer 40

Die Entwicklungsgesellschaft  
Neu-Oberhausen mbH 42

Verantwortung von  
innen nach außen tragen 44

Der Zeppelin kommt nach Essen / Mülheim 46



## UNSERE UNTERNEHMEN

# 40 Jahre Masto Dekorationen GmbH & Co. KG

SEITE 26

## UNSERE THEMEN

IHK trauert um Dr. Gerald Püchel 49

Kurz mal angesprochen 49

Sommer-Vollversammlung am 15. Juni 50

Vollversammlungs-Workshops zur  
Neustrukturierung der Gremienarbeit 52

3 Fragen an Axel Witte 54

Was bisher geschah... bei den  
Wirtschaftsjunioren Essen 56

Diversity – Vielfalt für MEO:  
Schwarzweiß war gestern. Bunt ist heute! 58

Leicht, locker, luftig: Veranstaltungs-  
premiere in der Essener City 60

Wuff wuff! 63

Angebote für Gründende  
und Jungunternehmende 64

Gründungs- / Nachfolgebörse 65

Gründermesse Oberhausen 66

Bekanntmachungen 67

Jahresbericht 2022 68

Jetztz #könnenlernen – die erste bundesweite  
Ausbildungskampagne der IHKs 69

Personalien 70

An Englishman in Essen 72

IHK baut ihre politische Arbeit aus 74

Azubimarketing in der IHK:  
Was bisher geschah und wie es weitergeht 78

Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz 80

## UNSERE THEMEN

# Wuff wuff!

SEITE 63



## UNSERE REGION

# Noch lange kein Oldtimer

SEITE 40



AUSBILDUNG

# Mit Fachwissen, Verantwortung und Teamgeist

## **EDEKA Paschmann**

*4.200 qm Fläche, hohe Decken, warmes Licht und appetitlich in Szene gesetzte Lebensmittel: EDEKA Paschmann im Mülheimer Hafencenter bietet seinen Kunden viel Service und Qualität mit modernen Frischetheken und regionalen Produkten.*



### Flexibel und abwechslungsreich

Für das große Sortiment und die Beratung ist das Team zuständig: „Ich bin durch ein Azubi-Speed-Dating der Arbeitsagentur zu EDEKA Paschmann gekommen“, erzählt Joel Kortz, Azubi im zweiten Ausbildungsjahr zum Verkäufer. „Ich wusste noch nicht genau was ich machen wollte, es sollte aber auf jeden Fall mit Menschen zu tun haben. Nach dem kurzen Vorstellungsgespräch war ich sofort überzeugt und habe mich riesig gefreut, dass es von der anderen Seite her auch gepasst hat.“

Der Arbeitsalltag ist sehr abwechslungsreich und bietet den 25 Azubis viel Flexibilität und Vielfalt: Es gibt eine Früh- und eine Spätschicht und auch die Arbeitsbereiche wechseln häufig. „Wir bilden unsere Azubis in allen Bereichen aus: vom Einräumen über

Kundenberatung an den Frischetheken und der Kassenaufsicht an den SB-Bereichen bis hin zu Bestellungen. Wir haben viel Vertrauen in unser Team und bekommen viel Engagement zurück“, berichtet Ausbildungsleiterin Venice Mückschitz. Das Unternehmen legt dabei viel Wert auf Selbständigkeit und Eigenverantwortung: Die Azubis machen z. B. selbst Bestellungen und schätzen ein, welche Produkte gut laufen oder weniger nachbestellt werden sollten. „Wir sind hier ja eher außerhalb vom Mülheimer Zentrum, da werden weniger Energiedrinks verkauft als in der Innenstadt, wo viele Schüler einkaufen“, erklärt Joel Kortz. Die Azubis denken für ihr Unternehmen mit und identifizieren sich mit ihrem Team.

„Wir durchlaufen alle Abteilungen und lernen das Haus von Grund auf kennen. Wenn



»Wir stehen in engem Kontakt zu unseren Ausbildern und können unsere Wünsche und Ideen einbringen.«

JOEL KORTZ  
Azubi bei EDEKA Paschmann

man etwas besonders gerne macht, kann man da auch länger bleiben und einen anderen Bereich verkürzen. Wir stehen in engem Kontakt zu unseren Ausbildern und können unsere Wünsche und Ideen einbringen.“ In den Thekenbereichen lernen die Azubis viel über Warenkunde. „Das hilft auch manchmal im privaten Bereich“, lacht Joel Kortz. „Der Metzger erklärt uns hier z. B. wie man mit dem Messer umgeht und welche Schnitttechniken es gibt – da kann ich dann beim Grillen punkten.“

EDEKA Paschmann bietet seinen Azubis auch überbetriebliche Seminare an – häufig als Online-Variante. Als kleine Alternative zum Home Office dürfen die jungen Leute dann von zu Hause lernen, was sonst im Einzelhandel so nicht möglich wäre. Bei Präsenzseminaren steht oft die Warenkunde im Vordergrund – so gibt es neben Wurst- und Käsekunde auch beispielsweise eine Obstverkostung. „Besonders die Exoten kennt ja nicht jeder und damit unsere Azubis die Kunden gut beraten können, sollten sie auch wissen wie z. B. eine Papaya schmeckt“, erklärt Venice Mückschitz, Ausbildungsleiterin. Edeka bietet viele unterschiedliche Abschlüsse und Weiterbildungen an: Die jun-

gen Leute können nach oder neben ihrer Ausbildung als Fachverkäufer oder Einzelhandelskaufleute eine Weiterbildung zum IHK-Handelsfachwirt oder die Zusatzqualifikation zum Frischespezialist machen. Dabei gibt es zusätzlich zur normalen Ausbildung Blockunterricht an verschiedenen Standorten in der Region: Das Team guckt sich z. B. ein spezielles Fleischstück genau an, ist regelmäßig in der Kochschule und lernt Party- und Gourmet-Platten zu legen, hat ein Fischseminar oder auch mal eine Weinverkostung. „Uns ist wichtig, unseren Azubis das Thema Lebensmittel so nah wie möglich zu bringen und sie für die Beratung richtig fit zu machen“, betont die Ausbildungsleiterin. Zusammenhalt und Austausch wird bei EDEKA Paschmann großgeschrieben: Das Unternehmen veranstaltet regelmäßig Weihnachtfeiern und alle zwei Jahr auch ein Sommerfest an wechselnden Standorten – dann mit fast 1.000 Mitarbeitern. „Unsere Azubis sollen über den Tellerrand hinausschauen: Im dritten Ausbildungsjahr gibt es z. B. einen Azubitausch für ein bis zwei Wochen. So kann auch jemand von einem kleineren Standort mal eine große Filiale kennenlernen und umgekehrt.“



Weitere Informationen  
finden Sie unter:  
[www.edeka-paschmann.de](http://www.edeka-paschmann.de)



Autorin:  
YVONNE SCHUMANN



## AUSBILDUNG

# Herz schlägt Kopf

## TAS Emotional Marketing GmbH

„Herz schlägt Kopf. Immer“. Daran glaubt das Team von TAS Emotional Marketing aus Essen, immer.

### Ständig im Wandel

Und wer im Namen schon die Emotionen trägt, der ist sich natürlich bewusst, wie wichtig diese sind, gerade in der Kommunikation. Seit 33 Jahren gibt es die TAS in Essen, begonnen im klassischen Event-Marketing, entstanden aus der Trendsport-Szene. „2006/2007 begann der Wandel, seit 2010 ist alles sehr viel digitaler und die letzte Transformation kam mit oder durch die Zusammenarbeit mit Jan Milkereit 2020“, erzählt Sandra Fechner, Prokuristin und Gesellschafterin der Agentur. Seitdem hat die TAS nun ihr eigenes Aufnahmestudio im Haus, hier können auch hybride Events veranstaltet werden, eine Podcast-Kabine und, wer mag, kann komplett mobil arbeiten.



Autor:  
YVONNE  
ROSENBERGER

Über 70 Mitarbeiter gehören zum Team, viele davon sind schon seit 20 Jahren und mehr dabei: „Das zeugt von unserem guten Team-Spirit, da muss man schon einiges richtig machen, gerade in der Branche. Bei so einem großen Team vereinen sich viele Kompetenzen, man ist breit aufgestellt und als Full-Service-Agentur somit auch autark.“

„Und wir entwickeln uns als Agentur immer weiter, erzählt der Geschäftsführer, Jan Milkereit.

Die TAS hat schon immer versucht, die neuesten Trends für ihre Kunden zu „übersetzen“. Und gerade das Thema „virtuelle Welten“ wie das Metaverse ist die nächste Stufe der Entwicklung von Kommunikationskanälen. Nach Social Media und Virtual bzw. Augmented Reality kommt nun „Mixed Reality“ dazu. Wenn man den Web 3.0-Gurus glaubt, dann wird sich diese Technologie in unseren Lebensalltag überführen. Heißt: Wir alle werden Mixed Reality Devices tragen, in denen wir Informationen auf dem Auge direkt eingespielt bekommen, also Werbung, Busfahrtzeiten, Angebote von Supermärkten etc.

„Das ist für uns, die wir Kommunikation betreiben, total spannend, weil wir darin einen



neuen Kanal sehen, und das hat uns auch motiviert, in dem neuen Berufsbild „Gestalter/in für immersive Medien“ auszubilden“, so Jan Milkereit. Fakt ist: Die Generation Alpha, also all jene, die seit 2010 und bis 2025 geboren wurden und werden, ist die erste Generation, die in einem komplett digitalen Zeitalter aufwächst. Und die digitale Entwicklung wird immer schneller.

Die TAS setzt sich selbst ständig neue Ziele,

um sich weiterzuentwickeln, mit viel Engagement und viel Herzblut. Und so ist es für sie auch nur schlüssig, dass sie in die Entwicklung der jungen Menschen, die jetzt mit diesen neuen Kommunikationswegen aufgewachsen, einsteigen. Heißt im Klartext: Die Mitarbeiter, die schon da sind, in dem Thema fit machen, und die neuen, die kommen, direkt zu Experten machen.



Weitere Informationen finden Sie unter:  
[www.tas-emotional.marketing](http://www.tas-emotional.marketing)



**Die Ausbildung zum „Gestalter/in für immersive Medien“ verspricht jungen Talenten die Möglichkeit, sich in diesem aufstrebenden Bereich zu spezialisieren und die Zukunft des Marketings mitzugestalten.**

Immersive Medien sind eine Technologie, die es den Nutzern ermöglicht, in virtuelle Welten einzutauchen und mit ihnen zu interagieren. Virtual Reality (VR), Augmented Reality (AR) und Mixed Reality (MR) sind nur einige Beispiele für immersive Medien, die bereits heute in verschiedenen Bereichen eingesetzt werden.

Die Auszubildenden lernen, wie man 3D-Modelle erstellt, Animationen entwickelt, Interaktionen gestaltet und immersive Welten erschafft. Dabei werden sie mit den neuesten Softwaretools und Technologien vertraut gemacht, um ihre kreativen Ideen in die Realität umzusetzen. Darüber hinaus werden sie in den Bereichen Konzeptentwicklung, Storytelling und Projektmanagement geschult, um ihre Fähigkeiten im Hinblick auf die Planung und Umsetzung von immersiven Medienprojekten zu stärken.

## AUSBILDUNG

# Aus dem Ruhrgebiet in die Welt

**Delker GmbH & Co. KG**

Großhandel aus Essen ist Systemlieferant für Unternehmen in Industrie und Handwerk



Weitere Informationen finden Sie unter: [www.delker.com](http://www.delker.com)

## Ein weltweiter Großhändler

Die Friedrich Delker GmbH & Co. KG ist ein Essener Unternehmen mit einer langjährigen Tradition. Seit 1992 führt Georg Delker die Geschäfte des einst rein auf Werkzeug-Großhandel spezialisierten Unternehmens. Über Jahre hinweg wurde das Leistungsportfolio um die Bereiche Lager- und Betriebs-einrichtungen, Arbeitsschutz, Präzisionstechnik und Bürobedarf ergänzt. Einst von Delkers Vater im Jahr 1969 gegründet, ist das Unternehmen in Essen-Frillendorf beheimatet.

Viele Großhändler sind überwiegend lokal tätig. Genau hier liegt aber die Besonderheit bei Delker: Das Unternehmen ist vom Ruhrgebiet aus bundes- und weltweit tätig. Über 120 Mitarbeitende sind an den Standorten Essen, Köln und Legionowo (bei Warschau, Polen) tagtäglich im Einsatz und stellen die Belieferung von Kunden wie Deutsche Bahn, RWE oder BASF sicher. Mit gleich sieben europäischen Handelspartnern hat Delker Kooperationen geschlossen um wichtige Zielmärkte, darunter Peru, Chile, China, Indien, Mexiko, die Mongolei oder Nigeria zu beliefern. „Aktuell wickeln wir ein internationales

Projekt ab, für das wir 19 individuell gefertigte Werkstatt-Container konzipiert haben und derzeit zusammen mit einem Partner bauen und bis zum Spätsommer nach Westafrika verschifft werden“, berichtet Georg Delker, der als Handels-Experte auch in die Vollversammlung der IHK zu Essen gewählt wurde.

## Single Sourcing – made in Essen

Was alle Partner jedoch eint, ist nicht nur das Bedürfnis nach einem umfangreichen oder individuellen Produkt-Portfolio, sondern auch nach einer schnellen, elektronischen und lückenlosen Logistik. „Hier garantieren wir einen 24-Stunden-Lieferservice. Dieses ermöglicht uns eine strukturelle und strategische Zusammenarbeit mit einem Branchenführer im Bereich des Paketdienstes.“ Darüber hinaus wissen die Delker-Kunden auch die typischen Attribute des Ruhrgebiets zu schätzen: „Qualität, Loyalität, Werte sowie letztlich der Preis sind wesentliche Faktoren, auf welche die Partner schauen. Interessanterweise ist es dann egal, aus welchem Bundesland sie stammen oder welcher Nationa-

lität sie zugehörig sind“, lacht Delker, der es kurzerhand auf den Punkt bringt: „Das Ziel ist es, so viel wie möglich anbieten zu können, jedoch so wenig Lieferanten wie nötig zu nutzen. Hier spricht man vom sogenannten „Single Sourcing“.

## Zum zweiten Mal in Folge als Ausgezeichneter Ausbildungs-betrieb prämiert

Damals wie heute sind die Mitarbeitenden – aktuell sind es 120 – das große Plus des Unternehmens. „Es ist uns wichtig, dass alle mit Spaß und Freude bei der Sache sind. Wir legen Wert auf die Work-Life-Balance, aber auch auf ein gemeinsames Miteinander“, erklärt der Geschäftsführer. Der Gemeinschaftsraum hat mit dem Bild vergangener Tage nicht mehr viel gemein. Eine Theke, ein Billardtisch und Hochtische sorgen für Abwechslung. Die „Relax-Lounge“ wird um eine Gaming-Ecke ergänzt, wo es bei Playstation-Wettkämpfen oftmals heiß hergeht. Seit Jahren wächst das Großhändler-Team kontinuierlich. „Wir bieten insgesamt sechs Ausbildungsgänge an und das ganz bewusst. Unser Team ist jung aufgestellt mit einem Durchschnittsalter von etwa 35 Jahren.“ Für dieses und kommendes Jahr seien noch Ausbildungsplätze zu vergeben.

## Die Zusammenarbeit und die Freude unseres jungen Teams steckt an

Mit den Azubis und dem Team sei man auf Augenhöhe und gleich mehrfach im Monat in einem regen Austausch. Zum einen projekt- und kundenbezogen, aber auch als gemeinsames Team. Ob an der Konsole, am

Billardtisch, beim Essener Firmenlauf, dem Muddy Angel Run, beim Fußball-Turnier oder bei der Förderung von sozialen Projekten wie etwa „Delker hilft!“ (unternehmenseigene Initiative für die Opfer des Ukraine-Krieges, die Red.) – die Möglichkeiten des gemeinschaftlichen Handels sind ebenso vielfältig wie die unternehmerische Ausrichtung der Friedrich Delker GmbH & Co. KG. Hier reagiere man ständig auf die Forderungen und Wünsche des Marktes. „Seit etwa zehn Jahren sind wir im E-Commerce über Plattformen wie Amazon, Ebay oder Mercateo vertreten. Wir sind also in zwei Segmenten aktiv: herkömmlich stationär sowie im Online-Handel. Mit unserer eigenen Marke »Blue Power« haben wir es seit 2019 zudem geschafft, eine eigene Produktserie mit etwa 1.500 Artikeln im Premium-Segment zu etablieren“, berichtet Delker, der gebürtig aus Essen-Gerschede stammt. Diese Produktschiene will die Unternehmensführung in Zukunft weiter ausbauen; denn von einst 8.000 Großhandelsunternehmen sind heute nur noch etwa 2.000 am Markt vertreten. Doch an der Manderscheidstraße denkt und arbeitet man positiv. „Die Zusammenarbeit und die Freude unseres jungen Teams stecken an“, so Georg Delker, dessen Söhne ebenfalls bereits Funktionen im Unternehmen oder in einer Tochterfirma (Start-up »Trends & Brands«) innehaben. Weiterhin sei er sich sicher, dass wichtige Themen und Herausforderungen, wie zum Beispiel Nachhaltigkeit, Zertifizierungen oder der verpflichtende Einsatz des neuen Lieferkettenschutzgesetzes (LkSG) gemeinsam bewältigt werden können.



Autor:  
JENS KNETSCH



Ansprechpartner  
berufliche Bildung:  
FRANZ ROGGMANN



© iStock.com / Roberto Scandola

# Freizeitwirtschaft

Die Freizeitwirtschaft ist ein wichtiger Wirtschaftszweig, der sich – wie der Name schon andeutet – mit der Freizeitgestaltung der Menschen beschäftigt. Hierzu zählen unter anderem die Bereiche Tourismus, Sport, Kultur und Entertainment. Die Freizeitwirtschaft bietet zahlreiche Möglichkeiten für Unternehmen, um Produkte und Dienstleistungen anzubieten, die den Bedürfnissen der Menschen in ihrer Freizeit entsprechen. Dabei geht es nicht nur um die Schaffung von Arbeitsplätzen, sondern auch um die Förderung von regionaler Entwicklung und die Steigerung der Lebensqualität. Die Freizeitwirtschaft ist somit ein wichtiger Faktor für die Wirtschaft und Gesellschaft.

Unser Ziel ist es, die Unternehmen aus dieser Branche in unserem meo-Bezirk zu beraten, zu unterstützen und weiter zu stärken. Hierzu informieren wir zum Beispiel über relevante Themen und bieten Austauschmöglichkeiten und Netzwerke an, damit sich die Unternehmen auch gegenseitig unterstützen und zusammenarbeiten können.



Autor:  
LEON BÜTTNER  
Auszubildender



Autorin:  
SIMONE  
STACHELHAUS



Autor:  
PATRICK TORMA



Ansprechpartnerin  
Freizeitwirtschaft:  
STEFANIE SEIMER





### Ackerhelden: Herzensprojekte wachsen lassen

Weitere Informationen  
finden Sie unter:  
[www.ackerhelden.de](http://www.ackerhelden.de)

„Jeder kann etwas bewegen“, ist sich Tobias Paulert sicher. Birger Brock ergänzt: „Über die Nahrung kann man sich dem Thema Nachhaltigkeit sehr einfach nähern und jeden Tag kann Jede und Jeder von uns eine gute Entscheidung treffen.“ Mit ihrem Unternehmen „Ackerhelden“ verhelfen sie Menschen, Unternehmen und Kommunen zu Anbauflächen mitten in der Stadt.

Auf dem Werksgelände der Stadtwerke Düsseldorf haben die Ackerhelden ein BGM-Projekt mit Mitarbeitenden installiert, bei der Firma Henkel wurden Bio-Hochbeete mittels Mitarbeiterverlosung zugeteilt, auf einer Freifläche zwischen Mehrfamilienhäusern auf der Margarethenhöhe in Essen entstand eine Hochbeetfarm mit Mietergärten für die Anwohnenden und seit vier Jahren unterstützen die Ackerhelden die Stadt Düsseldorf bei dem Projekt „essbare Stadt“ mit

über 150 Hochbeeten im ganzen Stadtgebiet, die dieses Jahr um weitere 85 erweitert werden.

Wann die Liebe zur Natur und zum Gärtnern anfangt? Tobias Paulert weiß es noch wie heute. „Wir schrieben das Jahr 1986. Ich kam frisch ans Gymnasium und unser Biolehrer bot dort im Rahmen einer Naturwoche an, einen Schulgarten samt Teich anzulegen. Das Projekt hat uns sofort gepackt. Wir Knirpse haben alles organisiert, sogar den Kies bei den Stadtwerken geordert. Das Machen hat uns zusammengeschweißt und so haben Birger und ich uns kennengelernt.“ Die beiden Freunde verloren sich nie aus den Augen, obwohl beide erst einmal beruflich getrennte Wege einschlugen.

„Mit Ende 30 waren Tobias und ich zwar erfolgreich in unseren Jobs, aber wir wollten gemeinsam etwas Sinnhaftes auf die Beine stellen.“ Freunde und Familie machten sie auf das, was für beide immer selbstverständlich war, aufmerksam: Sie zogen schon lange eigenes Gemüse und hatten sich bereits reichlich Wissen darüber angeeignet, das sie gut und gerne weitergaben. Die grobe Geschäftsidee der „Ackerhelden“ war geboren. Sie passen bis heute in keine Schablone. Mit mittlerweile sieben festen Mitarbeitern und bis zu 60 Saisonkräften entwickeln und verwirklichen die Ackerhelden Urban-Gardening-Konzepte.

De facto ist ihre Arbeit ein Mix aus Landwirtschaft, Landschaftsgärtnerei, Betriebliches Gesundheitsmanagement, Wissensvermittlung, Vermietung, Weiterbildung und Coaching. Sie sind in 49 Städten in Deutschland und Österreich mit Firmen- und kommunalen Projekten im Einsatz. Zusätzlich vermieten sie an 18 Standorten in Deutschland und vier Standorten in Österreich insgesamt 2.000 Mietgärten. Und ihr gemeinnütziges Bildungsprojekt „Ackerhelden machen Schule“ führen sie jährlich an circa 70 Kindertagesstätten und Schulen durch. ▶



### Unsere Nahrung - ein wertvolles Gut

Allein in Deutschland werden jedes Jahr rund 11 Millionen Tonnen Lebensmittel insgesamt verschwendet. In Privathaushalten landen rund 78 Kilogramm pro Kopf und Jahr im Müll.

Quelle: Deutsche Welthungerhilfe

In den vergangenen Jahren ist in Deutschland der Anteil von Bio-Lebensmitteln am gesamten Lebensmittelumsatz stetig gestiegen. Im Jahr 2022 lag der Marktanteil von Bio-Lebensmitteln bei rund sieben Prozent. Damit fügt sich die Marktentwicklung Deutschlands in den globalen Trend ein.

Quelle: Statistika

Im Vergleich mit den europäischen Nachbarn geben die deutschen Haushalte mit einem Anteil von 10,8 Prozent weniger für Essen und Trinken aus als der EU-Durchschnitt (12,1 Prozent).

Quelle: Statistika/2019



„Wenn ein Unternehmen auf uns zukommt, besprechen wir die Wünsche und Herausforderungen und erstellen dann ein passgenaues Konzept. Gerade jetzt, nach Corona, suchen viele Möglichkeiten, ihre Mitarbeiter wieder mehr ans Unternehmen zu binden, das Gemeinschaftsgefühl zu stärken, weiß Tobias Paulert zu berichten.“ Birger Brock ergänzt: „Da ist das Gärtnern und Ernten

im Team eine tolle Möglichkeit“. Auch das Thema Nachhaltigkeit, spielt natürlich eine große Rolle. Mit begrünten Flächen lässt sich das optisch besser transportieren und die Glaubwürdigkeit erhöhen Und da die beiden Firmengründer als Hobbyköche wissen, wie wichtig Qualität beim Essen ist, ist ihr Unternehmen bio-zertifiziert.

## »Jeder kann etwas bewegen.«

**TOBIAS PAULERT**  
Mitgründer von Ackerhelden



Als die Ackerhelden 2012 ihr Unternehmen starteten, haben sie erste Mietgärten an Schulen und Kitas verschenkt. Tobias Paulert: „Alles, was wir tun, hat Einfluss auf unser Leben. Als Unternehmen möchten wir auch Verantwortung für das Gemeinwohl übernehmen.“ Als die Anfragen wuchsen, schufen die Ackerhelden mit „Ackerhelden macht Schule“ eine gemeinnützige Organisation, für die sie immer Fördernde, Spenden und Sponsoren suchen. Birger Brock ergänzt: „gerade für Kinder ist das Arbeiten in der Natur so wichtig zum Begreifen und Verstehen. Der Klimawandel wird hautnah erlebt, wenn das Beet trocken bleibt.

Und beim Anbauen und Ernten lässt sich viel über Nahrung und Konsum lernen“. Tobias Paulert ist die Arbeit mit Kindern auch sehr wichtig. Ebenso wie Inklusions- und Migrationsprojekte. Er schwärmt: „Bei einem Gardening-Projekt können sich plötzlich die Rolle umkehren, weil geflüchtete Menschen vielleicht mehr Erfahrung mit Landwirtschaft haben und als Spezialisten Lob und Ansehen genießen.“ Und so ist es auch das positive Feedback, das die beiden und ihr Team immer wieder motiviert. „Wir bin sehr stolz darauf, dass wir uns hier, auf Zollverein, eine Oase geschaffen haben. Als Kinder haben wir schon auf dem Gelände gespielt. Heute wächst hier Gemüse, es gibt Schmetterlinge und die Natur erobert sich Fläche zurück. Das wollen wir allen Menschen in Städten schenken, ein Zurück zur Natur, wenn auch nur im Kleinen.“ ▶



### FAIR1HEiM – Sie bleiben draußen, du bist willkommen.

Mülheim an der Ruhr ist nicht nur für seine idyllische Lage direkt am Fluss bekannt, sondern auch für seine vielfältige Gastronomieszene. Inmitten dieser kulinarischen Vielfalt gibt es das FAIR1-HEiM. Mit seinem außergewöhnlichen Konzept hat sich das Gastrounternehmen einen Namen gemacht und begeistert sowohl Einheimische als auch Besucher aus der Region.

*» Wir verwenden ausschließlich Bio-zertifizierte Produkte. Sogar unsere Gewürze sind Bio.«*

FAIR1HEiM

Schon beim Betreten des Lokals fällt einem sofort ein Slogan ins Auge: „Sie bleiben draußen, Du bist willkommen!“. Das FAIR1-HEiM hebt das „Du“ als bevorzugte Anrede hervor und schafft so eine ungezwungene und freundliche Atmosphäre, in der sich alle Gäste willkommen fühlen. Das höflichere „Sie“ wird bewusst vermieden, um eine persönlichere Beziehung zu den Besuchern aufzubauen. Im FAIR1-HEiM treffen Menschen aus allen Altersgruppen zusammen. Von jungen Familien über Paare bis hin zu Senioren - jeder findet hier einen Platz, um gemeinsam zu essen, zu lachen und eine gute Zeit zu verbringen. „Dabei spielt vor allem das Gefühl einer Gemeinschaft eine ganz große Rolle. Wir verstehen uns als Team und nicht als ein klassisches Unternehmen mit seinen Geschäftsführern und klaren Hierarchien. Bei uns ziehen alle an einem Strang und das



Weitere Informationen  
finden Sie unter:  
[www.fair1-heim.de](http://www.fair1-heim.de)

Team entscheidet, nicht eine einzelne Person“, erzählt das FAIR1-HEiM. Für das Mülheimer Unternehmen ist es auch nicht wichtig wie alt ein Mitarbeiter oder Mitarbeiterin ist und wie viel Erfahrungen diese Person bereits hatte. Es geht um die Bereitschaft, etwas zu bewegen und zu leisten.

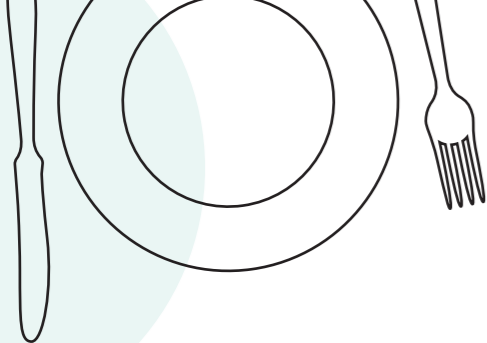
Das FAIR1-HEiM unterscheidet sich nicht nur durch seinen Namen, sondern auch durch seine Philosophie und sein Engagement für Nachhaltigkeit und soziale Verantwortung. Daher ist es dem Team wichtig, die Verbundenheit zur Heimat zu stärken. Aus diesem Grund legt das Unternehmen großen Wert auf die Verwendung lokaler und saisonaler Produkte und pflegt enge Beziehungen zu regionalen Lieferanten. Was das Unternehmen dabei noch besonders macht: es ist zu 100% bio-zertifiziert. „Wir verwenden ausschließlich bio-zertifizierte Produkte. Sogar unsere Gewürze sind Bio“, betont das FAIR1-HEiM. Neben dem Lokal an der Mintarder Straße gibt es noch eine weitere Location: das „FAIR1-HEiM in der Tomate“.

Das Unternehmen hat das Mülheimer Kult-lokal übernommen und stellt dort die eigene Philosophie in den Mittelpunkt. Auch Musiker erhalten die Möglichkeit in den ihre Musik unter dem Projekt „FAIR1-Sound“ zu präsentieren.

Zudem soll eine neue Eigenmarke mit in das Angebot des Unternehmens aufgenommen werden: Der „FAIR1-Wein“. Von jedem verkauften Wein soll 1 € des Erlöses in ein lokales Projekt fließen.

Ein weiterer Schwerpunkt des FAIR1-HEiM liegt auf sozialer Integration und Inklusion. Das Unternehmen bietet Menschen mit unterschiedlichen Hintergründen und Fähigkeiten die Möglichkeit, in der Gastronomie Fuß zu fassen. ▶





### Fun Food Factory: (fast) immer mittendrin

Leckere Snacks, schnell auf die Hand, sind das Markenzeichen der Fun Food Factory. Die Wahrscheinlichkeit, dass man sie als Essenerin oder Essener schon mal probiert hat, ist hoch. Ob holländische Pommes, Wraps oder Churros – auf vielen Veranstaltungen in Essen sind Stefanie und Oliver Müller mit ihren Speisen vertreten. Mit dem Fun Food Factory Café am Burgplatz hat das Gastronomien-Pärchen eine Location etabliert, die abseits des Trubels zum Verweilen einlädt.

Sonst sind sie ja mittendrin. Bei den Lichtwochen etwa. Beim Sommerfest an der Gruga. Natürlich auf dem Weihnachtsmarkt. Dort, sprich: auf dem Kennedyplatz, sorgten die Müllers zuletzt mit ihrem XXL-Café für Aufsehen. Keine Einkehrstube in Deutschland sei größer gewesen, ist Oliver Müller ein halbes Jahr später noch immer überzeugt. Zumindest gab es im Winter 2022 keinen, der seiner „X-Mas-Lounge“ den Titel „größtes Weihnachtsmarkt-Café“ streitig machen wollte.

Seit 25 Jahren sorgt die Fun Food Factory fürs leibliche Wohl hungriger Festbesucher und Kirmesgänger. Im Stadtbild präsent ist der Betrieb mit einem Straßencafé auf der Kettwiger Straße, auf Höhe des Baedekerhauses. Etwas versteckt und doch nur einige Treppenstufen entfernt, führt das Ehepaar Müller die Kaffeehaus-Tradition am Burgplatz fort: Neben der Volkshochschule – die Eingänge während gemeinsamer Öffnungszeiten sind fließend – begrüßt das Fun Food Factory Café seine Gäste.



Weitere Informationen  
finden Sie unter:  
[www.fun-food-factory.metro.bar](http://www.fun-food-factory.metro.bar)

### Eine Location abseits des Trubels

„Wir schlagen eine Brücke zwischen den Kursteilnehmern der VHS und den Besuchern der Innenstadt. Ob Lern- oder Shopping-Pause: Bei uns finden alle etwas Ruhe und gutes Essen“, erklärt Oliver Müller das Konzept. Die B-Lage ist Vorteil und Herausforderung zugleich: Einerseits lässt es sich auf dem Burgplatz prima dem Getümmel entziehen. Andererseits ist das Fun Food Factory Café von der zentralen Einkaufsader aus nicht immer gleich ersichtlich. „Wir sind durchaus ein Geheimtipp“, pflichtet Müller bei.

Doch: „Wir sind mit dem Standort sehr zufrieden“, führt er weiter aus. Das Straßencafé oberhalb der Stufen sei ein hilfreicher Türöffner. „Darüber werden viele auf unser Angebot am Burgplatz aufmerksam“, berichtet Stefanie Müller. Inzwischen könne man auf einen guten Mix aus Stamm- und Laufkundschaft zählen. Erst kürzlich feierte man das 5-jährige Bestehen des Cafés – bekanntlich eine halbe Ewigkeit in diesem Gewerbe. Nicht zu vergessen: Zwischendrin galt es ja noch eine gewisse Pandemie zu überstehen. In dem Café führen die Müllers ihre Gastro-Philosophie fort: „Snacks, die Spaß machen“, frisch und trendig zubereitet, zu erschwinglichen Preisen, bilden die Grundlage. Belegte Brötchen stehen ebenso auf der Speisekarte wie Pizza und Pasta. Als gelernter Konditor, der im ehrwürdigen Overbeck-Café ausgebildet wurde, legt Oliver Müller zudem großen Wert auf eine ansprechende Kuchenauswahl.



» Wir sind eine inhabergeführte  
Gastronomie – das soll sich in  
der Gestaltung widerspiegeln.«

STEFANIE UND OLIVER MÜLLER  
Inhaber der Fun Food Factory

Serviert werden die Speisen in einem bodenständigen Ambiente. „Wir sind eine inhabergeführte Gastronomie – das soll sich in der Gestaltung widerspiegeln“, erklärt die Geschäftsführerin. Das tut es: Der helle Innenraum mit der individuell zusammengestellten Bestuhlung wirkt einladend, das Industrie-Thema ist in der Beleuchtung aufgegriffen. Es gibt eine Spielecke für Kinder, eine Außenterrasse und im Loungebereich lässt sich der Kaffee in Plüschsesseln genießen.

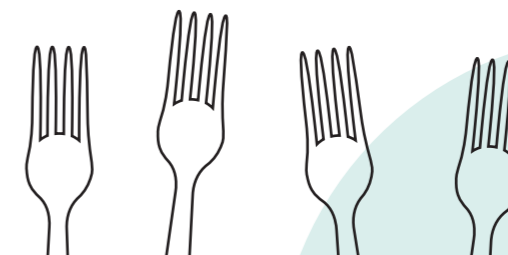
### Umtriebig aus Leidenschaft

150 Sitzplätze hält das Fun Food Factory Café bereit. Dass Stefanie und Oliver Müller als Event-gestaltete Gastgeber große Gesellschaften zu verköstigen wissen, versteht sich von selbst. Als RTL im vergangenen Jahr mit seinem Oster-TV-Event „Die Passion“ auf dem Burgplatz gastierte, tischte ihr Team

3.000 Mahlzeiten auf.

Das Veranstalter-Duo genießt es, umtriebig zu sein. Da kämen die Schausteller-Gene in der Familie zum Tragen, sagt Oliver Müller, der sich als Präsident der Schausteller und Marktkaufleute im Landesverband Nordrhein engagiert. Auf der anderen Seite verlangen es die Gesetzmäßigkeiten der Branche, sich immer wieder etwas Neues einfallen zu lassen.

So arbeiten die Müllers, in Kooperation mit der Essen Marketing GmbH, bereits am nächsten Coup: 2024 soll der „Essener Wintertraum“ die Nachfolge von „Essen on Ice“ antreten. Dann sind sie wieder mittendrin – und zwar richtig: „Wir werden Deutschlands erste Eisbahn über zwei Etagen aufbauen“, kündigt Oliver Müller an. ▶





### Ruhr Tourismus GmbH (RTG): Es gibt noch viel zu entdecken

Das Ruhrgebiet hat viele Seiten: innovative Landmarken, zahlreiche Veranstaltungen, umfangreiche Sportangebote und viel Natur. Seit 25 Jahren unterstützt die Ruhr Tourismus GmbH (RTG) die Städte im Ruhrgebiet dabei, ihre Potentiale zu entfalten und Touristen und Einheimische für die vielen Highlights zu begeistern. Ganz neu gibt es jetzt auch für Unternehmen in der MEO-Region die Möglichkeit, auf kostenfreies Bildmaterial zurückzugreifen.

Die Internationale Bauausstellung Emscher Park (IBA) war der Startschuss für den Ruhrgebietstourismus. Die visionäre IBA, die von 1989 bis 1999 stattfand, wirkte identitätsstiftend für die ganze Region. Konzeptioneller Strukturwandel als probates Mittel für eine neue Identität. Die Idee ging auf und mit der Erhaltung der Zeugnisse der Industrialisie-

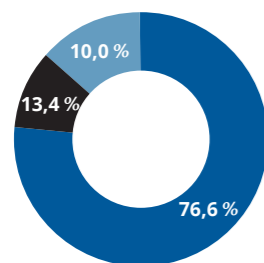
rung und sogar Umwandlung in Freizeit- und Kulturstätten kam der innovative Mehrwert, unser USP. Mit dem Titel „Kulturhauptstadt 2010“ folgte dann der touristische Durchbruch mit stark steigenden Besucherzahlen, die erst durch Corona – wie überall – ein jähes Ende fanden. Die Branche berappelt sich wieder. Die „Klassiker“ in der Region sind nach wie vor der Ruhrtalradweg und die Route der Industriekultur.

### Tourismusklassiker in Zahlen

Beim Ruhrtalradweg liegen die touristischen Aufenthaltstage bei 1,12 Millionen pro Jahr. Davon sind ein großer Teil Tagesbesucher (932.200) und 184.800 Übernachtungen werden generiert. Der durchschnittliche Tagesgast gibt am Tag 24,80 Euro aus, der Übernachtungsgast 88,10 Euro. Das ergibt einen touristischen Bruttoumsatz von 39,4 Millionen Euro.

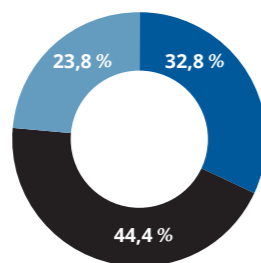
### Zahlen rund um den RuhrtalRadweg

Übernachtungsgäste



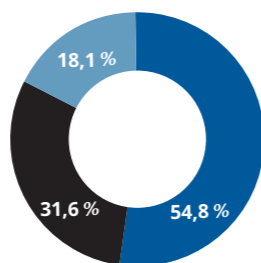
16,3 Mio.€

Tagesgäste



23,1 Mio.€

gesamt

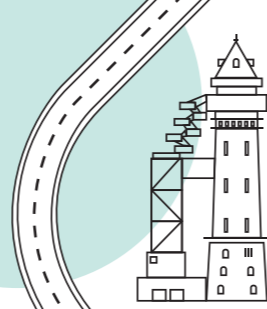


39,4 Mio.€

- Gastgewerbe
- Dienstleistungen
- Einzelhandel

Abbildung & Ausgabenstruktur nach Bereichen (in %) und Nutzergruppen

Quellen: absolutGPS, dwif 2022, Radtouristische Evaluation des RuhrtalRadwegs Ergebnisbericht 2022

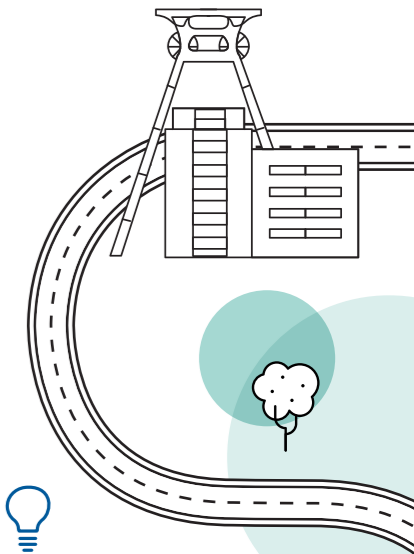
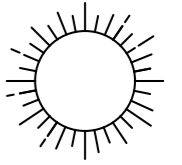
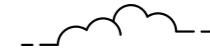


Wie in der Grafik gut zu erkennen ist, entfällt die Hälfte des Gesamtumsatzes beim Ruhrtalradweg auf das Gastgewerbe, fast ein Drittel auf den Einzelhandel und immerhin fast 20 Prozent auf Dienstleistungen. (Quelle: Radtouristische Evaluation des RuhrtalRadwegs Ergebnisbericht 2022)

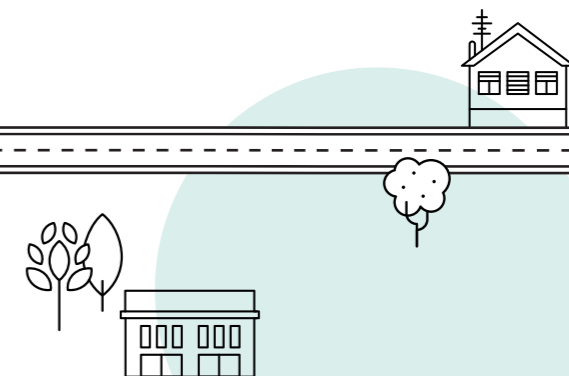
Besucher der „Ankerpunkte“ der Route der Industriekultur geben im Schnitt 39,30 Euro pro Tag und Person aus. Bei den auswärtigen Tagesgästen sind es 28,50 Euro, die Einheimischen schlagen mit 15,30 Euro weitaus günstiger zu Buche. Die Übernachtungsgäste lassen sich ihren Besuch mit 117,40 Euro am meisten kosten. Insgesamt generiert die Route Industriekultur einen jährlichen Bruttoumsatz von 285,2 Millionen Euro. (Quelle: Studie der dwif-Consulting GmbH).

Das sind erfreuliche Zahlen. Aber wird man das Ruhrgebiet zukünftig in einem Atemzug mit Hamburg, Berlin oder Paris nennen? Für Axel Biermann keine Utopie. Seit 15 Jahren ist er Geschäftsführer der Ruhr Tourismus GmbH und sieht in unserer Region noch viel Potential. „Wir stehen ja touristisch noch fast am Anfang, weil wir erst seit 25 Jahren daran arbeiten, Menschen für diese Region zu begeistern. Viele Städte und Kreise haben erst im Kulturhauptstadtjahr begriffen, welche wirtschaftlichen Chancen der Tourismus zu bieten hat. Erst langsam kam hier das nötige Selbstbewusstsein auf, um daran zu glauben, dass Touristen sich im Ruhrgebiet wohlfühlen und wir auch etwas zu bieten haben. Wenn wir allein vom Tagestourismus ausgehen, erreichen wir in einem Einzugsgebiet von zwei Mobilitätsstunden 30 Millionen Menschen.“

© iStock.com / Roberto Scandola



Weitere Informationen finden Sie unter: [www.ruhr-tourismus.de](http://www.ruhr-tourismus.de)



## DIENSTLEISTUNGEN

# 40 Jahre Masto Dekorationen GmbH & Co. KG

**Masto Dekorationen GmbH & Co. KG**  
Beim Frillendorfer Unternehmen „Masto Dekorationen GmbH & Co. KG“ merkt man sofort, dass nicht nur mit der Nadel, sondern auch mit Herz gearbeitet wird.



## Aus drei mach eins

Das 1983 gegründete Familienunternehmen begann als kleiner Raumausstatter in Frohnhausen und entwickelte sich von dort aus immer weiter bis hin zu einem bekannten und sogar zum größten Raumausstatter in Deutschland. „Anfangen haben wir mit drei Filialgeschäften. Erst eins, dann zwei, dann drei...bis wir uns 1997 dazu entschlossen, alles unter ein Dach zu bringen“, berichtet Thorsten Stoffel, Geschäftsführer von Masto Dekorationen GmbH & Co. KG. Ziel des Unternehmens ist es, den Kunden eine zentrale Anlaufstelle für ihr Portfolio zu gewähren. „Es macht schon einen besonderen Eindruck, wenn die Kunden sehen, dass wir nicht nur ein kleiner Raumausstatter sind mit wenigen Katalogen und Mustern, sondern schon ein großes und außergewöhnliches Angebot an Produkten und Services anbieten können. Mit vielen kleinen Filialen wäre dies nie möglich gewesen. 99 % aller Kunden kommen auch zu uns, um etwas zu kaufen oder sich konkret beraten und inspirieren zu lassen. Laufkundschaft haben wir prinzipiell nicht“, spricht Thorsten Stoffel aus Erfahrung.

Weitere Informationen  
finden Sie unter:  
[www.masto.de](http://www.masto.de)

## Vertrauen ist nicht selbstverständlich

Für Thorsten Stoffel ist es keine Selbstverständlichkeit, dass das Unternehmen es soweit geschafft hat. Über die Jahre hat sich nämlich nicht nur der Kundenkreis vergrößert, sondern es haben sich auch immer mehr vertrauensvolle (Stamm-)Beziehungen etabliert. Die Mitarbeitenden des Unternehmens gehen auch zu den Kunden persönlich nach Hause, um sie kostenfrei zu beraten und Vorschläge zu machen. Anschließend kommen interessierte Personen dann ins Geschäft, suchen sich die passenden Materialien aus und der Auftrag wird erteilt. „Viele unserer Kunden schätzen unsere Freundlichkeit und Nähe sehr. Dafür schenken sie uns etwas ganz Besonderes: Vertrauen. Es kommt auch vor, dass uns die Kunden den Haustürschlüssel in die Hand drücken, damit wir in deren Abwesenheit z. B. im Schlafzimmer die Gardine erneuern können“, schmunzelt Thorsten Stoffel.

## Qualität an oberster Stelle

Ein großer Aspekt ist auch, dass das Unternehmen sich von der heutzutage scheinbar überlebensnotwendigen Internetpräsenz unabhängig gemacht hat. „Manche Dinge muss man halt einfach anfassen.“, sagt der

»Viele unserer Kunden schätzen unsere Freundlichkeit und Nähe sehr. Dafür schenken sie uns etwas ganz Besonderes: Vertrauen.«



Geschäftsführer des 45-köpfigen Teams. „Egal ob günstig oder teuer, Leder oder Velur, Königsblau oder Indigo...man muss irgendwie das Produkt anfassen können, um auch tatsächlich die individuellen Bedürfnisse, Vorstellungen und Vorlieben herauszufinden. Es ist zum Beispiel bei vielen Produkten nicht möglich, die korrekte Farbe auszuwählen, ohne das Produkt vorher einmal live gesehen zu haben. Die cremeweiße Gardine, die man sich im Internet angeschaut hat, wirkt am Badezimmerfenster auf einmal beige. Die Kunden fahren sogar teilweise aus dem Sauerland zu uns, nur um ein Produkt zu kaufen, das zu 100 % nach deren Bedürfnissen erstellt wird.“

## Hoheitlicher Besuch auf vier Rädern

Das Familienunternehmen besitzt neben den „vier Elementen“ (Bodenbeläge, Polster, akustische Textilien und Raumdekoration, Wand- und Deckenelemente) eines Raumausstatters noch ein fünftes. Und zwar die hauseigene Autosattlerei. Auch wenn das Unternehmen alles Mögliche mit Leder oder anderen Stoffen beziehen kann, kommen immer mehr und mehr Kunden z. B. mit ihren Oldtimern, um diese wieder von innen aufzuhübschen oder zu restaurieren. Wie zum Beispiel der persönliche Wagen von König Edward VIII., aus dem Hause der britischen Royals. Der 90 Jahre alte Wagen

ist mittlerweile im Privatbesitz eines Sammlers und erhielt von der Masto Dekorationen GmbH & Co. KG ein neues, frisches Innenleben. Rund 300 Stunden brauchte Astrid Ender, gelernte Autosattlerin aus Leidenschaft, um diesen Wagen wieder flott zu machen. „Viele unserer Kunden haben vielleicht noch ein altes Motorrad in der Garage und könnten einen neuen Sitz gebrauchen“, erzählt Astrid Ender.

## Gemeinsam ist man stark

Die Auszubildenden bei Masto erhalten eine besondere Ausbildung, die nicht nur den Horizont erweitert, sondern auch durch den liebevollen Umgang zwischen den Mitarbeitenden und der Geschäftsführung zum Erfolg beiträgt. Fehler oder Probleme werden gemeinsam angepackt und gelöst. „Manche unserer Mitarbeitenden hätten ihren Beruf beim alten Betrieb sonst an den Nagel gehängt und hätten sich wahrscheinlich beruflich umorientiert. Doch dann fingen sie bei uns an und konnten den Spaß an ihrer Arbeit wiederentdecken“, erzählt Thorsten Stoffel stolz über sein Unternehmen, welches er mit seinen Geschwistern führt. „Ein Familienunternehmen, das Hand in Hand mit den 45 Mitarbeitern zusammenarbeitet? Das ist aus unserer Erfahrung ein gutes Erfolgsrezept und schon quasi „die halbe Miete“.“



Autor:  
**LEON BÜTTNER**  
Auszubildender

## DIENSTLEISTUNGEN

# Familientradition als echtes Faustpfand

## **Friedrich Werdier KG**

*Geld gegen Pfand – das ist eine der ältesten Formen des Kreditgeschäfts. Seit fast 120 Jahren beleiht die Friedrich Werdier KG das Hab und Gut ihrer Kunden. Geführt wird das Unternehmen demnächst in fünfter Generation.*

### **Seriösität ist das A und O**

An ihrer Arbeit im Pfandleihhaus schätzt Wiebke Feuser „die Vielseitigkeit“. „Ich komme mit vielen, unterschiedlichen Menschen in Kontakt“, verrät die Kommandistin der Friedrich Werdier KG. Gegründet wurde das Unternehmen 1906 von ihrem Urgroßvater, die Essener Filiale am 5. April 1965 von ihrem Opa, Gustav Struck. Auf Laufkundschaft war der Standort weniger angewiesen, denn vor dem Geschäft hielten seinerzeit sechs Linien der Stadtbahn. Nachbarin war die Stadtbibliothek. Die befindet sich längst woanders, am Gildehof-Center, und bereitet sich gerade auf den nächsten Umzug vor. Das Leihhaus Werdier ist immer noch an Ort und Stelle.



Autor:  
PATRICK TORMA

Im Innern hat sich natürlich viel getan. Wobei: Schon Gustav Struck legte großen Wert darauf, dass das Interieur seines Geschäfts höchste Seriosität ausstrahlte. Ein Ansinnen, das seinem Sohn und Nachfolger, Joachim Struck, bis heute am Herzen liegt. Wer die hellen Räumlichkeiten betritt, fühlt sich an eine Bank erinnert. „Mein Großvater und Vater waren stets bestrebt, die Branche voranzutreiben. Zum Beispiel waren sie die ersten, die eine hoch technologisierte Schleuse zum Tresorraum installiert haben. Damals wurden sie dafür ausgelacht. Heute ist sie Voraussetzung für die Versicherung“, erklärt Wiebke Feuser.

### **Übergabe an die nächste Generation steht bevor**

Bald tritt die 36-Jährige in dessen Fußstapfen. Schon heute kümmert sie sich um das Tagesgeschäft in Essen und den weiteren Filialen in Duisburg, Bochum und Berlin, unterstützt von Vater Joachim, der sein administratives Knowhow einbringt und als Ehrenpräsident des Berufsverbandes der Pfandleiher wirkt. Die offizielle Übergabe werde derzeit vorbereitet.

Dass es so kommen würde, habe die designierte Geschäftsführerin anfangs nicht gedacht. „Meine Eltern ließen es mir offen, welchen beruflichen Weg ich einschlage“, so die zweifache Mutter, die zunächst eine klassische Lehre zur Bankkauffrau absolvierte und anschließend Wirtschaftswissenschaften studierte. Alles schien ausgerichtet auf eine Konzernkarriere, doch die behagte ihr nicht so recht. Stattdessen entschied sie sich doch fürs Familienunternehmen – sehr zur Freude des Vaters.



### **Pfandkredite im Wandel: Technik ist das Gold von heute**

Ein Pfandkredit gilt als unbürokratisch, der Kreditnehmer benötigt keine Einkommens- oder Schufa-Nachweise, er haftet allein mit seinem Gegenstand, den er in Zahlung gibt. In der Regel bleiben ihm vier Monate, seine Besitztümer wieder auszulösen, zuzüglich Gebühren und Zinsen, wobei die Frist verlängert werden kann. Gängige Pfandsachen sind Schmuckstücke oder Uhren. Früher wurden auch Pelze, Teppiche oder sogar Bettwäsche hinterlegt, doch die Zeiten sind vorbei. „Smartphones und Tablets sind das Gold von heute“, klärt die Geschäftsfrau auf. Ein kurzfristiger Engpass, eine unvorhergesehene Ausgabe, eine spontane Kauf-Gelegenheit – die Gründe, weshalb der Gang ins Leihhaus Werdier statt zu einer Bank führe, seien mannigfaltig. Die meisten – rund 95 Prozent – lösten ihr Pfand wieder aus. „In Corona-Zeiten waren es verstärkt Handwerker, die Außenstände hatten, weil Kunden nicht pünktlich bezahlten. Damit ihre Mitarbeitende nicht auf ihre Gehälter warten mussten, haben sie ihre Habseligkeiten in Zahlung gegeben“, berichtet Feuser. Und weiter: „Superreiche und Mittellose – die erreichen wir nicht. Dazwischen kommt eine breite Schicht zu uns.“



Weitere Informationen finden Sie unter:  
[www.pfandkredit.de](http://www.pfandkredit.de)

» Damals wurden sie dafür ausgelacht. Heute ist sie Voraussetzung für die Versicherung.«

## DIENSTLEISTUNGEN

# Der Raum muss zum Kunden passen

## Brockhoff GmbH

Vom Erfolg einer Schülerzeitung zum großen Gewerbemakler in Deutschland mit internationalem Netzwerk.



Der Firmensitz in Essen liegt verkehrsgünstig unmittelbar in der Nähe der Essener Innenstadt.

### Schon früh erfolgreich

Schon während seiner Schulzeit sammelte Eckhard Brockhoff erste Geschäftserfahrungen durch die Veröffentlichung einer Schülerzeitung, die unter seiner Leitung zur größten in ganz Europa heranwuchs.

Diese Erfahrung brachte ihn erstmals mit der Welt der Gewerbeimmobilien in Kontakt und seine Leidenschaft für die Immobilienvermarktung wurde entfacht. Im Jahr 1987 gründete Eckhard Brockhoff die Brockhoff GmbH mit Sitz in Essen, die sich zunächst auf die Vermarktung von Ladenlokalen im Bereich Einzelhandel (RETAIL) konzentrierte.



Weitere Informationen finden Sie unter: [www.brockhoff.de](http://www.brockhoff.de)



Eckhard Brockhoff

Mit zunehmendem Erfolg erweiterten sich die Geschäftsbereiche auf OFFICE, INVEST und LOGISTICS. „Heute wird im Ruhrgebiet kaum ein größeres Immobiliengeschäft ohne Beteiligung von Brockhoff abgewickelt. Das Unternehmen zählt vermögende Family Offices, Konzerne und mittelständische Unternehmen zu seinem internationalen Netzwerk - 77 % seines Geschäfts wickelt Brockhoff mit Stammkunden ab“, berichtet der Geschäftsführer.

Das Unternehmen hat sich durch die Stärken des 20-köpfigen Team auch bundesweit zu einem erfolgreich inhabergeführten Gewerbemaklerbüro mit internationalem Netzwerk entwickelt. Dazu gehört auch ein großer weiterer Meilenstein in der Unternehmensgeschichte: „SORAVIA, führender Immobilienkonzern in Österreich und Deutschland mit über 3.300 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, hat sich im Jahr 2021 über das Tochterunternehmen ADOMO mit am Unternehmen beteiligt. Mit 70 will ich in den Ruhestand gehen. Für mein Team war

es mir wichtig, frühzeitig eine zuverlässige Nachfolgeregelung zu finden. Mit SORAVIA/ADOMO als Partner wird die Unternehmensgeschichte erfolgreich in meinem Sinne fortgeführt“, so der heute 64-Jährige.

Besonders der jüngste Geschäftsbereich LOGISTICS boomt, weil der Flächenbedarf in Ballungsräumen aufgrund des florierenden Online-Handels deutlich zugenommen hat. Brockhoffs Logistikteam hat bereits bundesweit über 600.000 Quadratmeter Logistikfläche erfolgreich vermarktet, wobei sich das Spezialteam LIGHT INDUSTRIAL insbesondere auf die Vermarktung von Hallen und Gewerbeparks im Ruhrgebiet konzentriert. Vor allem in der MEO-Region hat der Immobilienmakler bereits zahlreiche Objekte vermittelt. „Wir konzentrieren uns immer auf eine transparente Aufbereitung des Marktes und zeigen unseren Kunden, welche Objekte zur Verfügung stehen. Gemeinsam finden wir dann die Immobilie, die zum Kunden passt“, erklärt Eckhard Brockhoff.

Auch auf dem Markt für Büroimmobilien im Ruhrgebiet läuft es rund. „Einen Rückgang der Nachfragen oder Flächengrößen durch mehr Homeoffice können wir bei den Gesuchten nicht verzeichnen. Im Gegenteil, besonders bei den Konzernen spüren wir wieder eine starke Nachfrage, weil sie ihre

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter wieder zurück ins Büro holen“, so der Unternehmer. Die Gestaltungswünsche der Flächen hätten sich aber von der klassischen Zellenstruktur mit Einzel- und Doppelbüros zu einer offenen Nutzungsweise verändert, die viele Kontaktmöglichkeiten bieten. Das Büro ist zur Begegnungsstätte geworden und hat einen wichtigen sozialen Aspekt. Eigentümern von Bestandsgebäuden rät Brockhoff daher stets dazu, in ihre Immobilien zu investieren, damit sie gut am Markt positioniert werden können.

Das Team INVEST bei Brockhoff ist spezialisiert auf Immobilientransaktionen im Wert von 2-200 Millionen Euro. Besonders beliebt bei Anlegern sind lebensmittelgebundene Fachmarktzentren und Objekte mit Mietern aus der Gesundheitsbranche. Brockhoff betont die Bedeutung von Transparenz und Vertrauen, um auch in der aktuellen Zeit gute Geschäfte abzuschließen: „Für diejenigen, die in den letzten Jahren unseriös kalkuliert und nur auf schnelle Geschäfte gesetzt haben, ergeben sich nun natürlich Probleme. Ich selbst war bereits zu Zeiten von 8 % oder 9 % Zinsen erfolgreich im Immobilienmarkt tätig.“



Autorin:  
MARINA POHL



Ansprechpartnerin  
Dienstleistungen:  
SANDRA SCHMITZ





UNSERE REGION

## Besuch des Bundespräsidenten bei air liquide und Thyssen krupp steel

Deutschlands Bundespräsident Frank-Walter Steinmeier und NRWs Ministerpräsident Hendrik Wüst besuchten am 2. Mai Thyssenkrupp Steel in Duisburg und Air Liquide in Oberhausen.



Autor:  
DR. JAN DIETRICH

Bei dem französischen Hersteller technischer Gase stand die Besichtigung des Groß-Elektrolyseurs „Trailblazer“ auf der Agenda. Die Anlage soll ab Ende 2023 2.900 Tonnen erneuerbaren Wasserstoff pro Jahr gewinnen und wird so Industrien wie Stahl, Chemie und Raffinerien versorgen. Der Bundespräsident sprach mit Vertreterinnen und Vertretern der Industrie hierbei über die Bedeutung von Wasserstoff als Grundstoff zur Dekarbonisierung und als Energieträger, für das Gelingen der Energiewende. Das Wasserstoffnetz von Air Liquide umfasst mehr als 220 km, an welche der Trailblazer angeschlossen wird. Ein Abnehmer des erneuerbaren Wasserstoffs ist Thyssenkrupp Steel, dessen Direktreduktionsanlage zur wasserstoffbasierten Stahlerzeugung ebenfalls von den Gästen besichtigt wurde. Die Anlage ist weltweit eines der größten industriellen Dekarbonisierungsprojekte, mit dem bis zu 3,5

Mrd. Tonnen CO<sub>2</sub> pro Jahr eingespart werden können. Die mehr als zwei Milliarden teure Anlage soll ab Ende 2026 in Betrieb gehen und kann konventionelle Prozesse ersetzen, bei denen Kohle und Koks eingesetzt werden.

Der Besuch des Bundespräsidenten ist ein starkes Zeichen an die Metropolregion Ruhr und zeigt, dass der hiesige Strukturwandel auch in Berlin wahrgenommen wird. Auf seiner NRW-Reise ist er zu Besuch bei Unternehmen, die die energiewirtschaftliche Transformation erfolgreich angehen und hier bereits Erfolge vorweisen können. Die Industrie in der MEO-Region hat sich den Themen Klimaschutz und industrieller Transformation längst angenommen und ist mit ihrer hervorragenden Infrastruktur ein starker Standort für führende Wasserstoff-Technologien.

UNSERE REGION

## HBP-Betriebsgesellschaft feiert Jubiläum

Geschäftsführer Michael Zühlke und Mitarbeiter Frank Geppert präsentieren die Jubiläumsurkunde, die Franz Roggemann zum 50. Geburtstag überreichte.

Die Gesellschaft ist Eigentümerin der nicht bebauten Grundstücke des Wohn- und Geschäftszentrums Hans-Böckler-Platz in Mülheim an der Ruhr und für die einheitliche Planung, die Errichtung und den Betrieb verschiedener Gemeinschaftsanlagen zuständig. Dazu zählen im Wesentlichen die Wärmeversorgung, die Müllbeseitigung getrennt nach Gewerbe- und Hausmüll, die Löschwasserversorgung für den Objektschutz sowie die einheitliche Unterhaltung und Pflege von insgesamt rd. 24.000 m<sup>2</sup> Verkehrs-, Frei- und Grünflächen.



Autor:  
FRANZ ROGGMANN



## UNSERE REGION

# GFOS – eine Unternehmensgeschichte zwischen Tradition und Innovation

*Das Familienunternehmen GFOS blickt stolz auf eine lange Tradition zurück und hat sich in den vergangenen Jahrzehnten als Innovator und verlässlicher Partner in der IT-Branche etabliert.*

## Fokus New Work

Seit einem Jahr stehen die CEOs Katharina Van Meenen-Röhrig und ihr Mann, Dr. Ignace Van Meenen, in zweiter Generation an der Spitze des Unternehmens. Sie setzen auf Bewährtes und kombinieren es mit neuen Ansätzen, um den Herausforderungen des modernen Arbeitslebens gerecht zu werden. Der Fokus liegt auf New Work, um den Mitarbeitenden ein flexibles, kollaboratives und motivierendes Arbeitsumfeld zu bieten.

## Erweiterung der internationalen Geschäftsaktivitäten

„Ich glaube, die Kunst ist es, das Alte zu bewahren und trotzdem neue Schwerpunkte zu setzen. Wir haben heute andere Herausforderungen zu bewältigen als in den früheren Jahren. Heute geht es um Globalisierung, Nachhaltigkeit, volatile politische Verhältnisse und das große Thema Fachkräftemangel“, sagt Katharina Van Meenen-Röhrig. Der Fokus auf das, was Unternehmensgründer Burkhard Röhrig angestoßen hat, wird verstärkt: Mitarbeiterbindung, Ausbildung, Weiterbildung und Work & Study.



© André Loessel



Der GFOS-Innovationsaward fördert talentierte Schüler\*innen im IT-Bereich, um den Fachkräftemangel zu bekämpfen. Wer die Preisträger\*innen in diesem Jahr sind, lesen Sie unter:

[www.meomagazin.de/gfos-innovationsaward-zeichnet-technologische-leistungen-essener-schuelerinnen-aus](http://www.meomagazin.de/gfos-innovationsaward-zeichnet-technologische-leistungen-essener-schuelerinnen-aus)



„Wir gehen sehr kreativ vor und bauen den Bereich People and Culture in unserem Unternehmen massiv aus. Denn unsere Mitarbeitenden sind unsere Essenz. Heute setzen wir stärker auf eine cross-funktionale Zusammenarbeit. Es geht darum, die Bereiche und Prozesse stärker zu verzahnen und Prozesse zu optimieren, um den Weg freizumachen für weiteres Wachstum. Es geht auch darum, die richtigen Leute mit dem richtigen Mindset auf den richtigen Positionen zu haben. Wir suchen nicht nur nach Skills – auch das ist für uns sehr wichtig. Aber das Mindset ist für uns noch viel wichtiger, denn Skills kann man vermitteln. Auch das Thema Ökosystem Partnernetzwerk ist für uns ein Punkt, auf den wir einen stärkeren Schwerpunkt als in der Vergangenheit setzen. Ein Unternehmen ist nur skalierbar, wenn es Teil eines Ökosystems ist. Deshalb sind wir dabei, uns strategisch ganz neu aufzustellen, was das Thema Partnernetzwerke und Ökosysteme betrifft“, erläutert Katharina Van Meenen-Röhrig die weiteren Pläne des Unternehmens.

GFOS plant seine Geschäftsaktivitäten international zu erweitern. „Wir sind heute schon in 30 Ländern aktiv, in die wir unseren Kunden gefolgt sind, und stellen unsere Software in 18 Sprachen zur Verfügung. Auf diesem Stand wollen wir nicht stehen bleiben, sondern uns in einem nächsten Schritt einzelne Schwerpunktregionen herausuchen. Aber das muss gut vorbereitet sein, denn nicht jeder Markt ist für uns gleich attraktiv. Wir müssen die Marktbedingungen gut analysieren und überlegen, welche Produkte sich eignen. In dieser Sondierungsphase befinden wir uns gerade“, berichtet Dr. Ignace Van Meenen.

## Jubiläumsfeier

Anlässlich des 35. Jubiläums veranstaltete GFOS eine Reihe von Workshops, im Rahmen eines großen Kundentages. Ein Höhepunkt war der Talk mit Andreas Kirsch, den die Geschäftsführung der GFOS-Group zum 1. März 2023 ins Management der Business Unit MES des Unternehmens berufen hatte, zum Thema Smart Manufacturing. Die Jubiläumsgala auf dem Weltkulturerbe Zollverein war ein weiteres Highlight der Feierlichkeiten. Gemeinsam mit dem Oberbürgermeister Thomas Kufen wurde auf die Erfolge der letzten 35 Jahre angestoßen und ein Blick in die Zukunft geworfen.

Im Rahmen des Jubiläums fand zudem eine spannende Podiumsdiskussion statt, bei der Experten aus verschiedenen Branchen über die Herausforderungen und Chancen der digitalen Arbeitswelt diskutierten. Die Diskussion bot wertvolle Einblicke und Anregungen für die weitere Entwicklung von GFOS.

## Preview Markenrelaunch Ein neuer Look für GFOS:

Das Unternehmen befindet sich derzeit mitten in einem umfangreichen Markenrelaunch - dem größten in der Firmengeschichte. Im Rahmen der Jubiläumsfeier hat GFOS einen exklusiven Einblick in seinen bevorstehenden Markenrelaunch gegeben. Mit einem frischen, modernen und zukunftsorientierten Markenauftritt will GFOS seine Position als führender Anbieter von innovativen Softwarelösungen weiter stärken und sich optimal auf die kommenden Jahre vorbereiten. Das neue Markendesign präsentiert sich mit klaren Linien, einer modernen Farbpalette und einem dynamischen Logo, das die Agilität und Flexibilität des Unternehmens symbolisiert.

„Wir freuen uns darauf, unsere neue Marke bald der Öffentlichkeit zu präsentieren und sind zuversichtlich, dass sie unsere Innovationskraft und unser Engagement für unsere Kunden widerspiegelt“, sagt Katharina Van Meenen-Röhrig.



UNSERE REGION

# 100 Jahre Waffen und Stahlwaren Pips

**Waffen und Stahlwaren Pips**

*Das Unternehmen aus Mülheim an der Ruhr wurde 1923 gegründet und deswegen hieß es in den vergangenen Wochen: Herzlichen Glückwunsch zum 100-jährigen Jubiläum!*

Thomas Pips, Inhaber und Geschäftsführer in dritter Generation, ist ein erfahrener Wafenhändler und verkauft nicht nur Stahlwaren, sondern beispielsweise Messer für den Hausgebrauch. Seine Kunden könnten nicht vielfältiger sein: Von groß bis klein, ist alles dabei, aber auch die Gründe des Einkaufs sind unterschiedlich.

Natürlich weiß der Geschäftsmann, dass er bei der Beratung eine besondere Rolle einnimmt. Kunden interessieren sich für Gaspistolen, Elektroschocker und Pfefferspray zur persönlichen Sicherheit. Thomas Pips legt daher großen Wert darauf, den verantwortungsvollen Umgang mit Waffen zu fördern und im Erstkontakt aufzuklären.



INTERNATIONAL

NACHHALTIG

ERFOLGREICH

**21. SEPTEMBER 2023  
CCD CONGRESS CENTER DÜSSELDORF**

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



Platin-Sponsoren



Gold-Sponsoren und -Partner



UNSERE REGION

# Unternehmensjubiläen

Unternehmensjubiläen  
im Mai

**50**

Jahre

**Betriebsgesellschaft Hans-Böckler-Platz Mülheim-Ruhr GmbH**

10. Mai 2023, Mülheim an der Ruhr

**HBP-Betriebsgesellschaft Hans-Böckler-Platz Mülheim an der Ruhr GmbH & Co. KG**

10. Mai 2023, Mülheim an der Ruhr

**25**

Jahre

**Edelstahlhandel Nowak GmbH**

14. Mai 2023, Oberhausen

**Marko den Elsen**

1. Mai 2023, Mülheim an der Ruhr

**Mert Ali Dürümoglu**

1. Mai 2023, Essen

Unternehmensjubiläen  
im Juni

**75**

Jahre

**Malerbetrieb Schaumburg GmbH**

7. Juni 2023, Essen

**50**

Jahre

**Optik Harald Breuer GmbH  
Brillen-Contactlinsen-Studio**

5. Juni 2023, Mülheim an der Ruhr

**Krossler & Kämpchen Kraftfahrzeug-  
teile Handelsgesellschaft mbH**

1. Juni 2023, Essen

**25**

Jahre

**O.P.M. Wirtschaftsberatung GmbH**

22. Juni 2023, Mülheim an der Ruhr

**Heise Wohnbau und  
Grundstücksverwaltung GmbH**

17. Juni 2023, Oberhausen

**immoconsult IHG GmbH**

19. Juni 2023, Oberhausen

**B + P Finanzdienstleistungen GmbH**

16. Juni 2023, Essen



Ansprechpartner  
Koordination Jubiläen:  
LEON BÜTTNER  
Auszubildender

UNSERE REGION

# Noch lange kein Oldtimer

**AS Automobile Seyer GmbH & Co. KG**  
Ist ein Auto vor mindestens 30 Jahren erstmals zugelassen worden, wird über einen Oldtimer gesprochen.

## Geglückte Übergabe

Das Essener Unternehmen AS Automobile Seyer GmbH & Co. KG feiert in diesem Jahr schon sein 50-jähriges Jubiläum – von einem Oldtimer-Betrieb ist hier aber noch lange nicht die Rede: „Mein Vater Reinold Seyer hat das Unternehmen 1973 gegründet und ich habe es dann im Laufe der 2000er übernommen. Und bis heute habe ich die Entscheidung nicht an einem einzigen Tag bereut“, erinnert sich Geschäftsführer Marcel Seyer. Nach seinem Studium hat er für eine kurze Zeit einen Einblick in den unternehmerischen Alltag seines Vaters werfen können. „Eine lange Einarbeitung gab es vor der Übergabe nicht.

Ein weiterer Vorteil: Ich hatte auch nicht wirklich lange Zeit zu überlegen, welche Herausforderungen auf mich zukommen könnten“, erinnert der Geschäftsführer sich mit einem Lachen zurück. Außerdem war es für Marcel Seyer auch eine Chance, das Unternehmen auf seine Art fortzuführen.

Durch stetiges Wachstum und den Einsatz des Teams hat sich das Unternehmen in der Automobilbranche der MEO-Region fest etabliert. Das Team rund um Marcel Seyer bietet seinen Kunden eine große Palette an Dienstleistungen, darunter den Verkauf von Neuwagen und Gebrauchtwagen, die Inzahlungnahme von Fahrzeugen, Finanzierungsmöglichkeiten und insbesondere einen professionellen Werkstattservice an einem weiteren Standort. Im Laufe der Jahre hat das Unternehmen unter der Leitung des dreifachen Familienvaters sein Produktangebot erweitert, Geschäftsprozesse modernisiert und die Online-Präsenz ausgebaut. Hierbei legt der Unternehmer nicht nur großen Wert auf die Website, sondern auch auf ihre Social-Media Präsenz.



Ein wesentlicher Erfolgsfaktor von Automobile Seyer ist das engagierte Team: Marcel Seyer ist es wichtig, dass seine Mitarbeitenden an Schulungen und Weiterbildungsmaßnahmen teilnehmen. Nur so kann er für das Unternehmen sicherstellen, dass alle auf dem neusten Stand der Technik und Trends sind. „Mir ist es wichtig, meine Mitarbeitenden zu fördern und zu fordern. Aber noch wichtiger: Sie sollen sich wohl fühlen. Wir verbringen oft mehr Zeit miteinander im Unternehmen als mit der Familie zu Hause.“ Ein weiteres Thema, welches dem Geschäftsmann am Herzen liegt, ist die betriebliche Ausbildung. Im Einzugsgebiet des Unternehmens an der Frankenstraße liegen viele Schulen. Hier kommen jährlich mehrere Anfragen für Schülerpraktika. „Genau das ist unser großes Glück. Wir lehnen grundsätzlich keine Anfrage ab, solange wir noch Kapazitäten haben.“ Aber eines ist Marcel Seyer im Prozess wichtig: Die schriftliche Bewerbung. „Uns geht es hierbei nicht darum, die perfekte Bewerbung zu erhalten. Es ist

mir aber wichtig, dass die Rahmenbedingungen stimmen und ich merke, dass die Schülerinnen und Schüler sich mit unserem Unternehmen auseinandergesetzt haben. Das kann man aus einer Bewerbung schon lesen.“ Er hat im Unternehmen nicht wenig Mitarbeiter, die mit einem Praktikum gestartet sind und im Anschluss ihre Ausbildung im Familienbetrieb absolviert haben.

Fragt man ihn nach der Zukunft des Unternehmens, ist sich Marcel Seyer sicher: „Der Markt wartet mit großen Herausforderungen und befindet sich aktuell im Wandel beim Mobilitätsansatz. Hier sind wir in unserer derzeitigen Größe schlagkräftig aufgestellt und können, wann immer es notwendig ist, am Markt schnell agieren. Unsere Prozesse sind effizient und meine Mitarbeitenden sollen weiterhin effektiv arbeiten können. Dazu schauen wir uns die Abläufe im Unternehmen immer wieder an, sprechen darüber, überarbeiten oder belassen es so, wie es ist. So möchte ich das auch in Zukunft handhaben.“



**Ansprechpartner  
Koordination Jubiläen:  
LEON BÜTTNER  
Auszubildener**



**Autorin:  
JOSEPHINE  
STACHELHAUS**

»Mir ist es wichtig, meine Mitarbeitenden zu fördern und zu fordern. Aber noch wichtiger: Sie sollen sich wohl fühlen.«

## UNSERE REGION

# Die Entwicklungsgesellschaft Neu-Oberhausen mbH

*Dr. Andreas Henseler ist neuer Geschäftsführer*

## 15 auf einen Streich

Die ENO war und ist eine der ersten Wirtschaftsförderungen, in denen Privatwirtschaft und öffentliche Hand gleichberechtigt Seite an Seite zusammenarbeiten. Seit 30 Jahren engagieren sich die Gesellschafter aus den verschiedensten Branchen finanziell, mit ihrem Know-how, ihren Kontakten und Netzwerken. Sie alle sind Feuer und Flamme für (ihr) Oberhausen. Und das zeigen sie zum 30-jährigen Jubiläum in 15 Videoclips. Das ist Werbung pur für den Standort Oberhausen.

„Das ist schon eine echte Erfolgsgeschichte, denn wir sprechen hier von einem sehr engagierten und beständigen Netzwerk, das seit nunmehr drei Dekaden gut funktioniert, das gestaltet und seinen Beitrag für die Wirtschaft in unserer Stadt leistet.“, so Daniel Schranz, Oberbürgermeister und Aufsichtsratsvorsitzender der ENO.



IHK-Präsidentin Jutta Krufft-Lohrengel, mit ihrem Unternehmen ENO-Gesellschafterin der ersten Stunde betont in ihren Grußworten, wie wichtig, ja quasi unabdingbar das Engagement von Unternehmen in solchen Netzwerken wie der ENO ist. „Nur wer sich aktiv einbringt, kann auch etwas bewegen, formen und für sich und andere Dinge voranbringen.“

Für Dr. Andreas Henseler, seit dem 1. April Geschäftsführer der ENO und der OWT (Oberhausener Wirtschafts- und Tourismusförderung), liefern die Videos den Zuschauern einen perfekten Blick hinter die Kulissen der Unternehmen. „Die Produkte und Dienstleistungen werden eng mit den Menschen in den Betrieben verbunden. So wird allen deutlich: die Unternehmen sind ein starkes und wichtiges Stück Oberhausen.“ Die Videoreihe ist auch für ihn eine einmalige Gelegenheit quasi 15 auf einen Streich kennenzulernen.

Die Videos rücken besonders die Herzensprojekte der Unternehmen ins Rampenlicht. Denn die Firmen engagieren sich in Oberhausen auf ganz unterschiedliche Weise und immer sehr persönlich. Die Filmpremiere fand im Rahmen einer kleinen Feier in der Theater Bar statt. Öffentlich zu sehen gibt es die Videos auf der Plattform von Oh!-online (ab dem 20.4.2023 wird jede Woche ein neuer Clip veröffentlicht) und auf den Internetseiten sowie den Social-Media-Kanälen der Wirtschaftsförderung und der ENO-Gesellschafter.



Weitere Informationen erhalten Sie hier:

[www.oh-stadtmagazin.de/videos/30-jahre-eno](http://www.oh-stadtmagazin.de/videos/30-jahre-eno)





UNSERE REGION

## Verantwortung von innen nach außen tragen

Ein Familienunternehmen zertifiziert sich mit Güte-Siegel.



Ansprechpartnerin  
ÖKOPROFIT:  
SANDRA SCHMITZ



Autor:  
JENS KNETSCH

### Kleine Hebel, große Wirkung

Verantwortungsvolles Handeln als Unternehmer und Unternehmen, nachhaltige Ziele definieren und diese zusammen mit den jeweiligen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern des Unternehmens aktiv in die Tat umsetzen – mit diesen Grundsätzen ist das Umweltprogramm »Ökoprofit« vor wenigen Monaten auch in Essen mit einem neuen Projekt gestartet. Am Ende einer mehrmonatigen Durchführung von Seminaren, Beratungen und Prüfungen stand für die teilnehmenden und mit einer Auszeichnung und Würdigung als ökoprofitables Unternehmen

Auszeichnungswürdigen Firmen eine feierliche Übergabe an. Mit dabei: das Essener Unternehmen Glas Stebani. Der familiär geführte Betrieb ist sich schon länger seiner Verantwortung bewusst und wollte noch stärker aktiv sein. Das Unternehmen schaffte es in den vergangenen 1,5 Jahren betriebliche Emissionen zu reduzieren, natürliche Ressourcen zu schonen sowie die Ökoeffizienz zu steigern und dabei das Bewusstsein für Umwelt und Nachhaltigkeit innerhalb und außerhalb des Betriebes zu erhöhen. Der offizielle Startschuss für das Ökoprofit-Projekt in Essen wurde am 23. Februar 2022

im Beisein von Thomas Kufen, Oberbürgermeister der Stadt Essen, vollzogen. „Neben der Vorstellung der teilnehmenden Betriebe und Institutionen durch Dagmar Wolsing, Umweltamt der Stadt Essen, stand bereits zu Beginn ein erster Workshop (Einführung und Bestandsaufnahme) an, um die Ziele und Prioritäten zu verinnerlichen“, blickt Sabine Stebani auf die Anfänge des Projektes zurück. Sabine Stebani ist im Hause des Familienunternehmens von der Econova-Allee aus dem Stadthafengebiet zuständig für die Umsetzung der intern beschlossenen Maßnahmen.

„Uns war es bereits im Vorfeld wichtig, dass unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter die Ziele und Werte von Ökoprofit mittragen“, versichert Geschäftsführer Tim Stebani, der das im Jahre 1948 gegründete Unternehmen seit dem Jahr 2020 in dritter Generation führt. Um den Öko-Rucksack kleiner zu machen und die Öko-Effizienz zu steigern, wurden bereits ab Projektstart Abfälle und Emissionen vermieden oder zumindest verkleinert, auch entschloss man sich dazu „sauberer zu produzieren“. Gleich vier Prioritäten sind beim Umweltschutz prägend: Vermeiden, Vermindern, Verwerten und Entsorgen. „Nur wenige Tage nach der internen Gründung eines Ökoprofit-Teams in unserem Unternehmen wurde unsere 25-köpfige Belegschaft darüber informiert, dass wir als Glas Stebani unsere CO2-Bilanz verbessern möchten.“ Darüber, dass sich federführend ein Frauenpower-Team aus fünf Mitarbeiterinnen gründete, muss Sabine Stebani auch heute noch lachen. „Unsere Mitarbeiterinnen zeigten Biss und Engagement, Dinge zu verändern. Da konnten die Herren nicht anders als sich mit uns auf den Weg zu begeben“, berichtet Sabine Stebani mit einem Augenzwinkern. Der Slogan »Glas Stebani moves green« des auf Glasbau, Glasservice und Glashandel spezialisierten Unterneh-

mens unterstützte die unterschiedlichen Projekte nicht nur im Innern, sondern deutet auch für Kunden wie Personal sichtbar an, dass sich das Unternehmen an der Econova-Allee auf dem Weg zu mehr Nachhaltigkeit befindet.

## »Glas Stebani moves green«

Slogan stärkt tagtäglich die Überzeugung

„Insgesamt gesehen war es für das Unternehmen der absolut richtige Schritt. Doch auch als Team hat uns das Projekt enger zusammengebracht“, berichtet der Geschäftsführer. Doch Stebani weiß auch: „Die Bereitstellung eines Obstkorbes ist das Eine, das Andere ist, die Begriffe Nachhaltigkeit, Umweltschutz und Umweltbewusstsein aktiv mit Leben zu füllen. Hier habe ich bemerkt, wie viele Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sich positiv in ihren Familien und im Freundeskreis geäußert haben. Sie waren stolz, selbst etwas bewegen zu können. Das macht dann auch die Investitionen für einen Unternehmer einfacher.“ Hiervon zeugt bis heute auch der eigens entworfene Slogan »Glas Stebani moves green«. Eine stilisierte Blüte hebt das „i“ im Unternehmensschriftzug hervor. „Wir möchten auch über die erhaltene Zertifizierung hinaus nach außen zeigen, dass uns dieses Thema wichtig ist und dass wir es aktiv gemeinsam angehen.“ Großflächige Banner in der Werkstatt, neues Briefpapier sowie die thematische Begleitung in den Social-Media-Kanälen, auf der Website und in der digitalen Unternehmenskommunikation – bei Glas Stebani hat man das Thema Nachhaltigkeit zu einem sehr wichtigen Faktor erkoren.



Weitere Informationen finden Sie unter:  
[www.glasstebani.de](http://www.glasstebani.de)



Ökoprofit ist ein Kooperationsprojekt zwischen Kommunen und der örtlichen Wirtschaft, verbunden mit dem Ziel einer Betriebskostensenkung unter gleichzeitiger Schonung natürlicher Ressourcen.

Die Umsetzung erfolgt in einem regionalen Verbund begleitet durch Workshops, individueller Beratung und einer Zertifizierung.

Bei Fragen rund um das Projekt melden Sie sich gerne bei uns!

Seit 2001 bietet die Deutsche Zeppelin-Reederei GmbH (DZR) touristische Zeppelin-Rundflüge an ihrem Heimatstandort in Friedrichshafen am Bodensee an.

## UNSERE REGION

# Der Zeppelin kommt nach Essen / Mülheim

### Luftschiff & Zeppelin in der Region

Wegen der stetig wachsenden Nachfrage nach diesem Premium-Flugerlebnis hat die Reederei sich nun entschlossen, ab 2024 ein Luftschiff des Typs Zeppelin NT dauerhaft am Flughafen Essen/Mülheim zu stationieren. Bereits seit 2018 war der Zeppelin immer wieder zu Gast in Nordrhein-Westfalen. Ab dem kommenden Jahr wird er nun regelmäßig am Himmel über Rhein und Ruhr zu sehen sein.

Der Flughafen Essen/Mülheim ist ein Luftschiff-Standort mit langjähriger Tradition. Seit 1972 führte die Westdeutsche Luftwerbung Theodor Wüllenkemper GmbH & Co. KG (WDL) dort Werbe- und Passagierflüge mit Prall-Luftschiffen durch. Im Jahr 2022 erfolgte der Baubeginn des neuen WDL-Luftschiff- und Event-Hangars, der zukünftig auch das Zuhause des Zeppelin NT sein wird. Das beliebte WDL-Luftschiff "Theo" wird als Luftschiff zum Anfassen weiterhin am Boden zu besichtigen sein.

"Essen/Mülheim ist ein perfekter Zeppelin-Standort. Seit mehr als 50 Jahren hat man hier Erfahrung mit dem Betrieb von Luftschiffen und der neue WDL-Hangar ist ein perfekter Rahmen für dieses einmalige Flugerlebnis", erläutert Eckhard Breuer, Geschäftsführer der DZR, die Entscheidung für den neuen Standort. "Außerdem ist er verkehrsgünstig gelegen und die Luftraumstruktur über dem Ruhrgebiet ermöglicht viele hochinteressante Flugrouten für unsere Passagiere. Wir freuen uns darauf, unseren Fluggästen zukünftig die Sightseeing-Highlights über der Metropolregion Rhein-Ruhr aus der Zeppelin-Perspektive zu zeigen." Außerdem betont er die gute Partnerschaft mit der WDL: "Wir fühlen uns hier willkommen und die Zusammenarbeit funktioniert hervorragend, auch auf persönlicher Ebene."

Einen weiteren wichtigen Aspekt, der für Essen/Mülheim spricht, hebt Breuer hervor: „Unsere Luftschiffe kommen regelmäßig auch als luftgestützte Plattform für die Wis-

senschaft zum Einsatz, zum Beispiel in der Atmosphären- und Klimaforschung. So sind wir seit 2020 mehrere Messkampagnen für das Forschungszentrum Jülich geflogen. Mit dem Flughafen Essen/Mülheim haben wir zukünftig eine Basis in NRW, wodurch auch die Zusammenarbeit mit den Jülicher Forschern deutlich erleichtert wird."

Die Ausweitung des Flugangebotes der DZR nach Nordrhein-Westfalen geht einher mit dem Bau eines neuen Zeppelins am Heimatstandort Friedrichshafen. Dort entsteht in Verantwortung der DZR-Muttergesellschaft ZLT Zeppelin Luftschifftechnik GmbH & Co. KG ein neuer Zeppelin NT, der 2024 in Dienst gestellt werden soll. Damit wächst die Flotte der Reederei dann auf drei Luftschiffe an. Zusammen mit den Goodyear-Luftschiffen in den USA werden dann weltweit sechs Zeppelin NT unterwegs sein.

"Dass unser Neubau des Luftschiffhangars schon vor der Fertigstellung bundesweit für

Aufsehen sorgte hat uns schon erfreut. Jetzt sind wir natürlich besonders stolz, dass die DZR unseren Hangar als zweite Basis für ihre Rundflüge mit dem Zeppelin NT gewählt hat. Damit ist Mülheim an der Ruhr die einzige Stadt der Welt, die einen Blimp und einen Zeppelin NT bei sich stationiert hat", äußert sich Barbara Majerus, Geschäftsführende Gesellschafterin der WDL-Gruppe, begeistert. "Unser Standort am Flughafen Essen/Mülheim hat eine hohe Anziehungskraft. Tagestouristen können sich zukünftig in der neuen „Luftfahrt-Erlebniswelt“ eine der wenigen noch erhaltenen Junkers 52 oder die Great Lakes „Inge“ – einen historisch anmutenden offenen Doppeldecker anschauen."







## UNSERE THEMEN

## IHK trauert um Dr. Gerald Püchel

*Dr. Gerald Püchel ist tot. Nach schwerer Krankheit verstarb der ehemalige Hauptgeschäftsführer der Industrie- und Handelskammer zu Essen am Dienstag, 20. Juni, im Alter von 66 Jahren.*

Der promovierte Jurist übernahm die Hauptgeschäftsführung der IHK im Januar 2008. Er schied altersbedingt im Oktober 2021 aus dem Dienst aus. IHK-Präsidentin Jutta Kruft-Lohrengel würdigt sein Wirken im Namen des Präsidiums, der Geschäftsführung und der Mitarbeitenden der IHK zu Essen: „Für Dr. Gerald Püchel war die Förderung der Aus- und Weiterbildung ein Herzensanliegen. Viele Jahre war er als Sprecher für berufliche Bildung der nordrhein-westfälischen IHKs aktiv. Während seiner Zeit bei der IHK zu Essen warb er um die Bedeutung der dualen Ausbildung und mahnte, dass diese auch beim Trend zur Akademisierung nicht vergessen werden dürfte.“

Gleichzeitig setzte er sich für eine wirtschaftsfreundliche Entwicklung in der MEO-Region ein: Industrieansiedlungen, Gewer-

beflächen oder auch eine funktionierende Infrastruktur – bei diesen Themen bezog der ehemalige Hauptgeschäftsführer Position. Stets klar in der Formulierung, aber immer verbindlich und konstruktiv im Ton.

„Bei all seinem Wirken war für Gerald Püchel die Bedeutung des Ehrenamts wichtig. Er wusste, dass die Stärke der IHK-Arbeit auf dem ehrenamtlichen Engagement der vielen Unternehmerinnen und Unternehmer und zahlreichen Prüfenden basierte. Für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der IHK war Dr. Püchel ein nahbarer Hauptgeschäftsführer. Sie konnten ihn immer ansprechen. Wir verlieren mit ihm einen wichtigen Fürsprecher der Wirtschaft in Essen, Mülheim und Oberhausen. Unsere Gedanken sind jetzt bei seiner Familie, besonders bei seiner Frau.“

## UNSERE THEMEN

## Kurz mal angesprochen

*In den letzten Monaten und Jahren hat sich unser Bewusstsein für das Thema Klimaschutz verändert. Auch in der Vollversammlung haben wir uns 2022 mit unserem „IHK-Zukunftsmanifest“ einstimmig zu einer nachhaltige(re)n Wirtschaft bekannt. Doch wie bringt man ökologische und ökonomische Belange in Einklang? In kaum einem anderen Bereich ist der Zielkonflikt so sichtbar wie im Verkehr.*

Dabei ist die Mobilitätswende in vollem Gange. Wir arbeiten darauf hin, Waren von der Straße auf die Schiene und das Schiff zu verlagern, bauen Radwege aus und stärken den öffentlichen Personenverkehr. Gleichzeitig entwickeln wir uns weg von fossilen Verbrennern hin zu Elektromobilität. Verkehrsverlagerung und Antriebswende zugleich. Für den Güterverkehr ist an dieser Stelle ein wenig Erwartungsmanagement angesagt. Trotz aller Bemühungen deutet alles darauf hin, dass wir in Zukunft eher mehr als weniger Lastwagen auf den Straßen haben werden. Grund ist der aktuelle Strukturwandel weg von Rohstoffen und schiffbaren Massengütern hin zu kleinteiligen Postsendun-

gen und Sammelgütern. Und das ist, auch ökologisch, in Ordnung - solange die Lastwagen der Zukunft nachhaltig angetrieben werden. Dafür brauchen wir eine starke Ladeinfrastruktur. Und gerade auf Autobahnen können auch elektrische Oberleitungen Teil der Antwort sein.

Und so „aus der Zeit gefallen“ das heutzutage klingen mag: Wir müssen auch für die Zukunft noch in unsere Straßen investieren, Brücken sanieren und durchaus auch Autobahnen ausbauen, wenn sie überlastet sind. Ich freue mich auf eine Mobilität der Zukunft, die die Natur schützt, ohne die Wirtschaft auszubremsen.





## UNSERE THEMEN

# Sommer- Vollversammlung am 15. Juni

*Parlament der Wirtschaft beruft Vorsitzende  
und Stellvertreter der IHK-Ausschüsse*

## Am 15. Juni tagte die IHK-Vollversammlung zur Sommersitzung.

Nach einer Begrüßung und Vorstellung von Präsidentin Jutta Kruff-Lohrengel gab Hauptgeschäftsführerin Kerstin Groß einen Rückblick auf einzelne IHK-Aktivitäten in der ersten Jahreshälfte 2023.

So wurde z. B. mit den Themen Altschuldenproblematik der Kommunen, Ausbau der A 40, Entwicklung des Flughafens Essen-Mülheim, aber auch durch spezielle Dialogformate mit Abgeordneten ein Schwerpunkt auf die politische Interessenvertretung gelegt. Dazu werden häufiger auch Abfragen



### Ausschuss für Digitalisierung & Innovation

Miriam Sowa, Sowa Consult e.K., Essen  
Stefan Koshold, UNIT M Softwareentwicklungs-GmbH,  
Mülheim an der Ruhr

### Ausschuss für Finanzen

Axel Witte, RST Steuerberatungsgesellschaft mbH, Essen  
Dr. Markus Guthoff, National-Bank AG, Essen

### Ausschuss für Handel

Mario Behmer, Otto Horstmann GmbH, Oberhausen  
Peter Ricken, Apotheke Rathaus Galerie Peter Ricken e.K., Essen

### Ausschuss für Industrie

Robert Schramm, KANSAI HELIOS Wefa GmbH, Essen  
Dr. Thomas Stauder, Jacob Stauder GmbH & Co. KG  
Privatbrauerei Stauder, Essen

### Ausschuss für Internationales

Sven Knoll, Bioni CS GmbH, Oberhausen  
Iris Zerfaß, FRAGOL AG, Mülheim an der Ruhr

### Ausschuss für Mobilität & Infrastruktur

Fritz Rüther, AXTRA GmbH & Co. KG, Essen  
Frank Peylo, WDL Luftschiffgesellschaft mbH,  
Mülheim an der Ruhr

### Ausschuss für Recht, Steuern & öffentliche Haushalte

Michael Simon, ECOVIS KSO Treuhand  
& Steuerberatung, Oberhausen

*Bereits beschlossen waren die Ausschüsse für  
Sachverständigenwesen und Berufsbildung.*

bei den Unternehmen durchgeführt, um ein Stimmungsbild der Betriebe zu erhalten.

Ein wichtiges Thema der Sommer-Vollversammlung war die Neuausrichtung der IHK-Gremienarbeit. Ziel ist es, besser und flexibler für die Zukunft aufgestellt zu sein. Hierzu haben zwei Workshops mit Vollversammlungsmitgliedern stattgefunden, um gemeinsam die Neustrukturierung zu erarbeiten. Vollversammlungsmitglied Michael Simon stellte die Ergebnisse des neuen Konzepts zur Gremienarbeit vor (mehr dazu s. Artikel WW-Workshops auf den Seiten 52/53). Anschließend berief die Vollversammlung die folgenden Unternehmerinnen und Unternehmer für den Vorsitz und die Stellvertretung der Fachausschüsse, die ihr beratend zur Seite stehen. (s. blauer Kasten auf S. 50 unten rechts).

Die Präsidentin merkte in dem Zusammenhang an: „Das ehrenamtliche Engagement der Unternehmen ist die Basis unserer Arbeit. Durch die Vielfalt der Unternehmerinnen und Unternehmer aus unterschiedlichen Branchen können wir ausgewogene Positionen entwickeln, die fachlich fundiert sind. Die Ausschüsse als großes Netzwerk schaffen damit Mehrwerte für die Region.“

Die nächsten Schritte stehen bereits an, denn die Ausschüsse starten jetzt mit der Arbeit.

Ein weiteres Thema der Sommer-Sitzung war das IHK-Handlungsprogramm „MEO 2030+: Aufbruch in die Zukunft – Wir bleiben dran!“, das für die letzte Legislaturperiode von einem Arbeitskreis aus Ehrenamt und Hauptamt entwickelt wurde. Vizepräsident Gerd Kleemeyer stellte die verschiedenen Themenschwerpunkte des damaligen Programms vor. Daraus folgend wurden gemeinsam erste neue Themenschwerpunkte für die Fokussierung der IHK-Arbeit festgelegt.

Auch die bundesweite IHK-Ausbildungskampagne unter dem Motto „Jetzt #könnenlernen“ war Thema der Sommersitzung. IHK-Mitarbeiterinnen Jessica Hallmann und Yvonne Rosenberger stellten die Marketingkampagne der Vollversammlung vor. Sie lädt dazu ein, das Bild der dualen Ausbildung attraktiver zu gestalten. Nähere Infos dazu s. Seite 69.

Zum Abschluss der Sommersitzung hielt Vollversammlungsmitglied Betty van Loon-Schifferdecker einen Impulsvortrag zur Relevanz und Umsetzung eines erfolgreichen Wissensmanagements für Betriebe. Aus der historischen Entwicklung ist abzuleiten, dass die strukturierte Weitergabe von Wissen entscheidend für das Überleben ist. Übertragen gilt dies auch für Unternehmen. Im betrieblichen Kontext ist es auch für das Übergeben, bspw. dem Verkauf des Unternehmens an Kinder, Mitarbeiter oder andere Interessierte, von hoher Relevanz. Die Basis für ein erfolgreiches Wissensmanagement ist, Vertrauen aufzubauen. Entscheidend ist es, die Schätze des betrieblichen Wissens zu heben. Eine Herausforderung besteht dabei im stetigen Wachstum der Informationen. Vier Faktoren sind hilfreich, um mit dieser Entwicklung umzugehen:

- Wissen nutzbar machen: Einfach, intuitiv, für alle, offen für unterschiedliche Nutzertypen.
- „Bottle Party“: Alte und neue Mitarbeiter gleichberechtigt vernetzen, Vertrauen aufbauen.
- Gemeinsame Chancen erkennen: Entlastung und Beschleunigung, neue Erfolgserlebnisse, gleichbleibende Qualität.
- Kosten: Gelebtes Risiko-, Qualitäts- und Sicherheitsmanagement. Förderoption nutzen.



*Autorin:*  
**JANA NEUMANN**



*Ansprechpartnerin  
Ehrenamt:*  
**KERSTIN GROß**

# Vollversammlungs- Workshops zur Neustrukturierung der Gremienarbeit

Mit dem Claim "Meine Stimme für MEO" wurden im Oktober letzten Jahres 85 Unternehmerinnen und Unternehmer in das höchste Gremium der IHK – die Vollversammlung gewählt. Durch die große Vielfalt unterschiedlichster Unternehmen in der Vollversammlung ist sie DIE Stimme der regionalen MEO-Wirtschaft. Mit einem großen Erfahrungsschatz aus den unterschiedlichsten Branchen soll das Gremium Positionierungen der IHK fachlich untermauern und zur Optimierung des Wirtschaftsstandorts beitragen. Zu ihrer Unterstützung bildet die Vollversammlung Fachausschüsse, die mit

beratender Funktion zur Meinungsbildung der IHK beitragen. Die Ausschüsse leisten einen wesentlichen Beitrag zu einer praxis- und unternehmensnahen Ausrichtung der IHK-Arbeit.

Im Mai fanden zwei Workshops mit den Mitgliedern der Vollversammlung zur Neustrukturierung der Gremienarbeit und somit den Fachausschüssen statt, um diese noch näher an den Bedürfnissen der Wirtschaft auszurichten.



Beide Workshops zur Gremien-Neuausrichtung wurden von Miriam Sowa, Geschäftsführerin von SOWA CONSULT und ebenfalls Mitglied der Vollversammlung, moderiert. Im Auftakt-Workshop am 4. Mai erhielten die Vollversammlungsmitglieder einen Einblick darüber, was in der künftigen Gremienarbeit alles möglich ist. In verschiedenen Gruppenarbeiten und einem Gallery Walk teilten sie ihre Wünsche und Ideen für die Neustrukturierung mit. Hierbei wurden Fragen wie beispielsweise „Was soll eine Veränderung bewirken?“ oder „Wie wollen wir künftig arbeiten?“ intensiv miteinander diskutiert. Der Workshop bot die Chance, Potenziale zu identifizieren und zu heben. Ziel ist es, besser und flexibler für die Zukunft aufgestellt zu sein.

In dem zweiten Workshop am 23. Mai, der virtuell stattgefunden hat, ging es in erster Linie um die Besprechung und Finalisierung des Konzepts zur Gremienarbeit.

## Ergebnis ist ein Konzept mit insgesamt neun Fachausschüssen:

- Berufsbildung
- Digitalisierung & Innovation
- Finanzen
- Handel
- Industrie
- International
- Mobilität & Infrastruktur
- Recht, Steuern & öffentliche Haushalte
- Sachverständigenwesen

(Hinweis: Die Vorsitzenden und stellvertretenden Vorsitzenden der entsprechenden Fachausschüsse wurden bereits in der Sommer-Vollversammlung am 15.6. berufen siehe auch nachfolgender Artikel zur Vollversammlung auf den Seiten 50/51).

Geplant ist, die Ausschüsse künftig um die zusätzliche Einrichtung von Netzwerken & Peergroups zu aktuellen Themen zu ergänzen.

## Ziele der zukünftigen Ausschussarbeit sind vor allem:

Eine enge Vernetzung der Gremienarbeit mit der Vollversammlung

Ein schnellerer Zugriff auf fachliche Expertise zu bestimmten Themen

Starke Vernetzung und Rückkopplung in die Wirtschaft und Politik

Mehr Transparenz, Informationss Austausch und Wissenstransfer der Gremien untereinander.

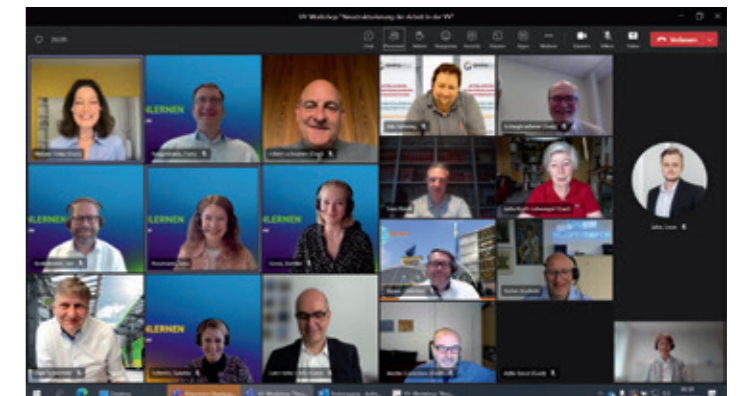
Und jetzt heißt es: Auf geht's! Die Ausschüsse starten nun mit ihrer Arbeit. Die Ergebnisse der beiden Workshops sind gute Wegweiser für die zukünftigen Ausschüsse und bieten viel Potenzial für die neue Gremien-Ausrichtung.



*Autorin:*  
**JANA NEUMANN**



*Ansprechpartnerin  
Ehrenamt:*  
**KERSTIN GROß**



# 3 Fragen an Axel Witte

*IHK-Vizepräsident & Vorsitzender  
des Ausschusses für Finanzen*

1

*Wer ist Axel Witte als  
Unternehmer und  
welche Themen treiben  
Sie da besonders um?*

Ich bin Seniorpartner, Geschäftsführender Gesellschafter und Gründer der RST Beratung, einer im Ruhrgebiet führenden Beratungsgruppe mit Steuerberatern, Wirtschaftsprüfern, Rechtsanwälten und Unternehmensberatern. Seit 1979 berate ich – mit mittlerweile über 100 Mitarbeitern – Mandanten in ganz Deutschland zu betriebswirtschaftlichen und steuerlichen Themen. Zu weiteren meiner Schwerpunkte zählen Unternehmensbewertung, Unternehmenstransaktionen sowie Beratung von Familienunternehmen. Darüber hinaus ist es mir aber auch wichtig, mich für die Gesellschaft und das Gemeinwohl zu engagieren. Besondere mich interessierende Themen sind die optimale Regelung der Nachfolge in Familienunternehmen und die behutsame Begleitung unter Berücksichtigung der Interessen aller Parteien. Mein Anliegen ist die Beratung auf den Punkt kommend ohne langwierige umschweifende Ausführungen.

2

*Wer ist Axel Witte  
als Mensch und  
wo trifft man Sie in  
Ihrer Freizeit?*

Neben meinem Beruf engagiere ich mich in verschiedenen Organisationen und Projekten ehrenamtlich. Seit 2008 bin ich Mitglied der Vollversammlung der IHK zu Essen und seit 2018 Vizepräsident der Industrie- und Handelskammer für Essen, Mülheim an der Ruhr, Oberhausen zu Essen sowie Vorsitzender des Haushaltsausschusses der IHK zu Essen. Mein Herz schlägt auch für kulturelle und soziale Projekte, die ich zusammen mit weiteren RST-Partnern unterstütze – z. B. Freundeskreis Theater und Philharmonie Essen, Gesellschaft der Freunde und Förderer der Stiftung Zollverein e.V., Deutschlandstipendium u. a. In der Freizeit trifft man mich gerne bei der Reiterei und zur Jagd u. a. mit meinem Jagdhund.

3

*Was wünschen  
Sie sich für das  
wirtschaftliche  
Ehrenamt in den  
kommenden Jahren  
und worauf freuen  
Sie sich am meisten?*

Ich wünsche mir vor allem, die regionalen Interessen der kleinen und mittelständischen Unternehmen in der MEO-Region mit meinen Erfahrungen zu vertreten. Als Essener Unternehmer sehe ich es als eine Verpflichtung an, mich für die MEO-Belange einzusetzen und zur positiven Entwicklung der regionalen Wirtschaft beizutragen. Mein Hauptanliegen ist u. a. die lähmende und überwuchernde Bürokratie mit all ihren Unsinnigkeiten abzubauen. Ich freue mich, gemeinsam mit dem gesamten IHK-Präsidium unseren Wirtschaftsstandort aktiv mitzugestalten und fortzuentwickeln. Die MEO-Region muss als zentraler, attraktiver Standort weiter gestärkt werden und ich freue mich, meine Erfahrungen hierbei gut einbringen zu können.



## UNSERE THEMEN

# Was bisher geschah... bei den Wirtschafts-junioren Essen

*Im zweiten Quartal des Jahres standen wieder viele Veranstaltungen bei den Wirtschaftsjunior:innen Essen an: Von den monatlichen Stammtischen über überregionale Konferenzen bis hin zu kleinen Veranstaltungen zu verschiedenen Themen.*



## Monatlicher Stammtisch

An jedem ersten Mittwoch im Monat treffen sich die Mitglieder zum Stammtisch. Es waren die letzten drei Monate tolle Abende mit spannenden Gesprächen und Bekanntschaften. Nicht nur die Wirtschaftsjunior:innen treffen neue Menschen, sondern auch unsere Gäste lernen uns kennen.

## Landeskonferenz 2023 in Dortmund

Einige der Mitglieder waren in Dortmund zu Gast: Drei Tage voller Programmpunkte, Netzwerken, Betriebsbesichtigungen und toller Abendveranstaltungen. Das absolute Highlight: Kreissprecher und Vorsitzender Miguel Espinar Colodrero wurde zum Leiter des Ressorts „Bildung & Wirtschaft“ auf Landesebene gewählt!



## 4-Tage-Woche: Utopie oder echte Chance?

Führt die 4-Tage-Woche wirklich zu einer höheren Mitarbeiterzufriedenheit? Ist das ein Arbeitszeitmodell für jede Branche? Wie haben Unternehmen das bereits umgesetzt? Es gibt noch viel mehr Fragen zu dem Thema. Mitte Mai hat Martin Gaedt durch die Buchlesung mit anschließender Diskussion Licht ins Dunkle gebracht.



## Arbeitskreis-Sitzung „Unternehmertum“

Neben den intensiven Diskussionen und dem Austausch über Projekte bleibt natürlich auch Raum für persönliche Gespräche und Spaß. Es ist immer schön zu sehen, wie sich aus einer Gruppe von engagierten Unternehmerinnen und Unternehmern nicht nur eine professionelle Arbeitsgemeinschaft, sondern auch eine tolle Gemeinschaft entwickelt.



## Zu Besuch in Berlin: Tag der jungen Wirtschaft 2023

Die Energie und Leidenschaft in der Luft waren spürbar und es war mutig: Unter dem Motto „mutig handeln“ haben 20 Frauen erzählt, was Mut im Unternehmertum bedeutet. Fragen wie „Welche Schritte können wir konkret unternehmen, damit nachhaltige Unternehmensführung nicht nur wirtschaftlich, sondern sogar zum Wettbewerbsvorteil wird?“, „Wie kann uns mehr Mut zu Technologie dabei helfen, Herausforderungen in Wirtschaft und Gesellschaft zu lösen?“ oder „Wie kann der Mut von Minderheiten oder marginalisierten Gruppen die Wirtschaft und Gesellschaft positiv verändern?“ wurden gestellt und von den Panelistinnen beantwortet.



Autorin & Ansprechpartnerin  
Wirtschaftsjunioren:  
JOSEPHINE  
STACHELHAUS



## Was in den kommenden Wochen passiert...

<b>Besichtigung des Westfield Centros Oberhausen</b>	<b>Monatlicher Stammtisch</b>
Mittwoch, 26. Juli 2023	Mittwoch, 6. September 2023
<b>Monatlicher Stammtisch</b>	<b>Weitere Veranstaltung zum Thema „Diversity“</b>
Mittwoch, 2. August 2023	Donnerstag, 7. September 2023
<b>Sitzung des Arbeitskreises „Unternehmertum“</b>	<b>Sitzung des Arbeitskreises „Unternehmertum“</b>
Mittwoch, 16. August 2023	Mittwoch, 13. September 2023

Weitere Infos zu allen Veranstaltungen unter:  
[www.wjessen.de](http://www.wjessen.de)



## Das WJ-Highlight in diesem Jahr: Der Ruhrpitch 2023

Der Ruhrpitch der Wirtschaftsjunior:innen Duisburg und Essen gibt Gründern eine Bühne, um ihren Pitch unter realen Bedingungen zu üben. Der Pitch wird von einer Expertenjury und dem Publikum bewertet. Beim anschließenden Get-Together können sich Pitcher, Zuschauer und Wirtschaftsjunior:innen austauschen und netzwerken. So können Kontakte zu Geschäftspartnern, Neukunden oder Investoren geknüpft werden.

Die Veranstaltung findet in diesem Jahr am 19. Oktober ab 18:00 Uhr im Q2 der Thyssenkrupp AG statt.



## UNSERE THEMEN

# Diversity – Vielfalt für MEO: Schwarzweiß war gestern. Bunt ist heute!

*Am 23. Mai 2023 jährte sich der Deutsche Diversity Tag bereits zum elften Mal. Ausgerufen wurde dieser von der Charta der Vielfalt, die wir im letzten Jahr unterzeichnet haben.*

### Bunter ist besser!

Zusammen mit den Wirtschaftsunioren Essen haben wir in diesem Zuge die Auftaktveranstaltung zum Thema „Diversity – Vielfalt für MEO: Schwarzweiß war gestern. Bunt ist heute!“ durchgeführt:

Durch den Abend führte die freie Journalistin Claudia Karmann. Nach der Begrüßung

durch Sandra Schmitz, Geschäftsfeldleiterin „Branchen & International“ der IHK zu Essen und Miguel Espinar, Kreissprecher der Wirtschaftsunioren Essen und Ressortleiter Bildung & Wirtschaft im Landesvorstand der Wirtschaftsunioren NRW, folgte eine spannende Keynote der Autorin und Diversity Expertin Anna Engers. Hier hat sie Fragen wie

„Warum erreichen Teams mehr, wenn sie divers aufgestellt sind?“, „Warum ist es wichtig, alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter einzubeziehen?“ oder „Mit welchen Vorurteilen haben wir in unserem beruflichen Alltag rund um das Thema Diversity zu kämpfen?“ beantwortet. Ihre Antwort ist hierbei ganz einfach: Offen sein, positiv und neugierig auf Menschen. Viele Probleme lassen sich aus der eigenen Mitte lösen.

In einem anschließenden Interview stellten sich Sandra Schmitz und Miguel Espinar auch kritischen Fragen der Moderatorin und

des Publikums.

Um die Worte von Anna Engers nochmal aufzugreifen: Wir möchten auch weiterhin offen für dieses Thema sein und den Menschen positiv und neugierig begegnen. Daher freuen wir uns, dass wir weitere Veranstaltungsformate planen. Markieren Sie sich unbedingt den 7. September im Kalender. Hier planen wir einen kleineren Workshop zu einem Thema, welches Sie mitbestimmen können. Nehmen Sie hierfür an der Umfrage, die Sie über den QR-Code unten rechts auf dieser Seite erreichen, teil.



*Ansprechpartnerin Diversity:*  
**NADINE MICHELS**



Nehmen Sie hier an der Umfrage teil.

<https://forms.office.com/e/bWGynhHnwS>



# Leicht, locker, luftig: Veranstaltungspremiere in der Essener City



## Was macht die IHK?

Bei strahlendem Sonnenschein empfing das IHK zu Essen rund 180 Gäste in der Essener Innenstadt. Das Event war auf das Kennenlernen und Vernetzen von Neumitgliedern ausgerichtet. Welche Menschen arbeiten bei der IHK? Was tut die IHK? Wofür stehen die Symbole iPad, Kopf, Hände, Globus und Paragraf? Dies waren nur drei von vielen Fragen, die an diesem Abend beantwortet wurden. Der Austausch mit Multiplikatoren aus Wirtschaft, Politik und Ehrenamt rundete diesen „Mitmach-Abend“ ab.



PETER M. URSELMANN,  
Vizepräsident der IHK,  
in Gesprächen mit den  
Gästen vor Ort.



## Mitten in der Essener Innenstadt

In der Location „Fun Factory“ war der Name Programm. Das jeweilige Symbol auf dem Namensschild half schnell den richtigen Startpunkt für die kleine Stände-Rallye zu geben. Dort warteten die Menschen hinter der Organisation IHK auf ihre Gäste, um ihnen einen Einblick in ihr Tagesgeschäft, aber auch über Veranstaltungs- und Beratungsangebote, Möglichkeiten der Beteiligung, einen Überblick der Netzwerke und vieles mehr zu geben.



Ansprechpartnerin  
Ehrenamt:  
KERSTIN GROß

Zum Netzwerken  
eingeladen:  
Die Gäste lernten  
über verschiedene  
Möglichkeiten  
die Angebote der  
IHK kennen.





### Fokus Netzwerken

Das Eis war schnell gebrochen und später auch gegessen – unter freiem Himmel beim Get-together mit Gesprächen und Austausch der Vertreterinnen und Vertreter aus Politik, regionalen Institutionen und eingesessenen Unternehmen. Kerstin Groß, Hauptgeschäftsführerin der IHK, fasste die Veranstaltung so zusammen: „Auch so geht Innenstadtbelebung. Wir haben uns bewusst die City als Begegnungsort ausgesucht. Wenn wir mehr Vernetzung, mehr persönliche Kontakte und mehr Austausch wollen, müssen wir auch auf die Menschen zugehen. Das war heute für uns ein inspirierender Abend, mit vielen persönlichen Gesprächen. Mehr Zusammenarbeit ist ein wichtiger Faktor für den wirtschaftlichen Erfolg der MEO-Region. Gemeinsam geht es leichter.“



### UNSERE THEMEN

## Wuff wuff!

„Ein Hund im Büro? Der lenkt doch nur ab und macht Dreck!“ – So lauten nur einige Vorurteile, wenn es um Bürohunde geht.

### Und wie sieht es in der Realität aus?

In einigen Unternehmen ist es bereits gängige Praxis, dass Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ihre vierbeinigen Familienmitglieder mit ins Büro bringen. Immerhin ist allseits bekannt und durch Studien belegt, dass ein Hund im Büro das Stresslevel senkt und die Produktivität fördert. Außerdem sorgen sie für ein gutes Betriebsklima und auch die Bindung der Belegschaft an das Unternehmen wird dadurch gestärkt.

So auch in der IHK zu Essen. Bereits seit einem Jahr ist es möglich, dass Kolleginnen und Kollegen ihre Hunde mit ins Büro bringen. Wer nun denkt, dass er im Gebäude der IHK sofort einem Rudel Hunde begegnet, der irrt sich. In einer mehrmonatigen Pilotphase wurden strenge Regeln für die Bürohunde festgelegt. Angefangen dabei, dass der jeweilige Hund stets im Büro bleiben muss und nur angeleint durch das Haus gehen darf. Außerdem darf der Vierbeiner nicht je-

den Raum betreten und im Vorfeld wird „die neue Kollegin“ oder „der neue Kollege“ in Form eines Steckbriefs dem Kollegium vorgestellt.

Bei einer Belegschaft von über 100 Personen, bleibt es natürlich nicht aus, dass es auch kritische Stimmen gibt. So wurden die Bedenken in Bezug auf z. B. Allergien und auch Angst vor Hunden sehr ernst genommen. Hier gibt es ebenfalls feste Regeln, denn ein Bürohund sollte niemals zum Nachteil eines Kollegen oder einer Kollegin sein.

Die vierbeinigen Freunde werden allseits gut aufgenommen. Es soll sogar Personen geben, die neben ihren Stiften und Unterlagen neuerdings auch Hundesnacks im Büroschrank aufbewahren oder auch öfter im Büro der Hundehalterinnen und Hundehalter vorbeischaun, um dem Vierbeiner einen Streichelbesuch abzustatten.

Mittlerweile gibt es in der IHK bereits zehn Bürohunde.



Autorin:  
NADINE MICHELS



Ansprechpartnerin  
Bürohunde:  
PATRICIA  
SPACCAVENTO



Ansprechpartnerin  
Bürohunde:  
SANDRA SCHMITZ



# Angebote für Gründende und Jungunternehmende

## 1. in Essen

Das STARTERCENTER NRW in der Industrie- und Handelskammer für Essen, Mülheim an der Ruhr und Oberhausen ist eine zentrale Anlaufstelle für Gründer. Gründungswillige erhalten dort Informationen, Schulung und Beratung aus einer Hand. Die Angebote sollen helfen, das notwendige Basis-Know-how für den Unternehmensaufbau zu erwerben. Die Beratung der angehenden Nachwuchsunternehmer im STARTERCENTER NRW in Essen erfolgt dabei nach bestimmten Qualitätsstandards, deren Einhaltung durch externe Zertifizierung gewährleistet wird.

### Info-Nachmittag „Unternehmensgründung“

Einstiegs- und Erstberatung, Gruppenveranstaltung mit Vorträgen zu den Themen: Unternehmenskonzept, persönl. Qualifikationen, Rechtsform, Steuern etc.

- nächste Termine:  
06.07., 03.08., 07.09.2023,  
14.00 bis ca. 16:30 Uhr  
Die Teilnahme ist kostenfrei.

### Die Gründer-Workshops (Zusatzmodule)

- Finanzamt im Dialog  
Mitarbeiter des Finanzamts erläutern steuerliche Pflichten für Unternehmer  
► 13.09.2023, 08.11.2023, 16.15 bis 18.15 Uhr  
Rentenversicherung: Tipps für Selbständige  
► 13.09.2023, 08.11.2023, 15.00 bis 16.00 Uhr  
Kranken-/Sozialversicherung, Altersvorsorge  
► 07.11.2023, 16.15 bis 17.45 Uhr – digital -  
Betriebliche Versicherungen  
► 15.08.2023, 14.11.2023 14.30 bis 16.00 Uhr  
Gründungs- und Festigungsfinanzierung  
► 17.08.2023, 16.11.2023, 16.00 bis 18.00

- Businessplan und Buchführung:  
Fragen, Fehler und Finanzamt  
► 20.09., 15.11.2023, 15.00 bis 18.00 Uhr  
Rechtliche Tipps für Unternehmer/-innen  
► 27.09., 22.11.2023, 16.00 bis 18.00 Uhr  
Auftreten im Rechtsverkehr – Rechtsformen und der Schutz des Unternehmens als Marke  
► 27.09., 22.11.2023, 14.00 bis 15.30 Uhr  
Vom richtigen Auftreten und Verkaufen seiner Idee  
► 22.08.2023, 15.00-17.00 Uhr  
Marketing: Erfolgreich werben oder wie die Kunden ganz automatisch zu Ihnen finden  
► 06.09., 29.11.2023, 15.00-17.00 Uhr

## 2. Industrie- und Handelskammer für Essen, Mülheim an der Ruhr, Oberhausen zu Essen

### PATENT- UND MARKENBERATUNG

Jeden 2. Donnerstag im Monat, nächste Termine:  
► 13.07., 10.08., 14.09.2023,  
16.30 bis 18.30 Uhr  
IHK, Anmeldung erbeten!

### FRANCHISE-GRÜNDERBERATUNG

Die IHK bietet eine kostenfreie Eingangsberatung für Personen an, die sich im Wege mit Franchising selbständig machen möchten. Die Beratung durch einen Experten findet an folgendem Termin statt:  
► 07.09.2023,  
Anmeldung erbeten!

### FINANZIERUNGSSPRECHTAGE

In Zusammenarbeit mit der NRW.Bank und Bürgerschaftsbank NRW bietet das STARTERCENTER Finanzierungssprechstage an, um wichtige Ratschläge für eine optimale Finanzierung zu geben und die Möglichkeiten einer öffentlichen Förderung zu erörtern. Voraussetzung für die Teilnahme ist ein ausgearbeitetes Unternehmenskonzept. Die nächste Beratung mit dem Experten der NRW. Bank findet statt am:

- 24.08.2023  
Anmeldung erbeten!

### GRÜNDERBETREUUNG UND COACHING

SENIOR Consult Ruhr e. V. unterstützt durch berufserfahrene, ehrenamtlich tätige Senior-Experten Existenzgründer und Jungunternehmen bei der Bewältigung betrieblicher Fragen und Entwicklungsproblemen.

### GRÜNDUNGS- UND NACHFOLGEBÖRSE

Gründer suchen Unternehmen, Unternehmer suchen Gründer über [www.nexxt-change.org](http://www.nexxt-change.org)

## 3. STARTERCENTER NRW in Oberhausen und Mülheim an der Ruhr

### INFO-NACHMITTAG „UNTERNEHMENSGRÜNDUNG“ IN OBERHAUSEN

Nächster Termin:  
► 18.07., 24.08.2023,  
14.00 bis 16.00 Uhr

Anmeldung:  
STARTERCENTER NRW in Oberhausen  
0208 / 82 055 - 15  
Weiter Gründerworkshops in Oberhausen auf Anfrage im STARTERCENTER NRW in Oberhausen.

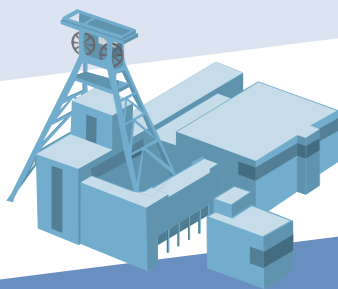
### WORKSHOP „UNTERNEHMENSGRÜNDUNG“ IN MÜLHEIM AN DER RUHR

In dieser Veranstaltung stehen am ersten Tag die Erstellung des Unternehmenskonzeptes sowie die Unternehmerperson im Vordergrund. Die Planungsrechnung sowie Förderprogramme stehen am 2. Tag des Workshops im Mittelpunkt.

Nächster Termin:  
► Tag 1: Montag, 11.09.2023,  
09.00 bis 16.30 Uhr

Tag 2: Dienstag, 12.09.2023,  
14.00 bis 17.00 Uhr

Anmeldung:  
STARTERCENTER NRW in Mülheim an der Ruhr | 0208 / 45 56 127



Alle Veranstaltungen finden voraussichtlich in der **IHK zu Essen, Am Waldthausenpark 2, 45127 Essen (Stadtmitte)**, statt. Die Teilnahme ist kostenfrei.

### Ansprechpartner im STARTERCENTER NRW in Essen:

**Daniel Mund**  
0201 / 18 92 - 288

**Jutta Schmidt**  
0201 / 18 92 - 121

**Meike Sommer**  
0201 / 18 92 - 279

**Eugenia Singer**  
0201 / 18 92 - 238

- Anmeldung:  
STARTERCENTER NRW in Essen  
0201 / 18 92 - 143  
E-Mail: [startercenter@essen.ihk.de](mailto:startercenter@essen.ihk.de)

# Gründungs- / Nachfolgebörse



Ansprechpartner  
Existenzgründung:  
**DANIEL MUND**

Die „nexxt-change“ Unternehmensnachfolgebörse ist eine bundesweite kostenfreie Plattform zur Vermittlung von Unternehmensnachfolgern. Ziel ist es, nachfolgeinteressierte Unternehmer/Gründer und übergabebereite Unternehmen zusammenzubringen. Die IHK zu Essen koordiniert als zentrale Anlaufstelle die Unternehmensangebote und -nachfragen in der MEO Region. Der erste Kontakt erfolgt direkt zwischen den relevanten Personen in der Börse unter [www.nexxt-change.org](http://www.nexxt-change.org). Jeder Nutzer hat die Möglichkeit im vorliegenden Datenbestand (bspw. unter Angabe der Chiffre-Nummer) zu re-cherchieren und auf eines der anonymisierten Inserate zu antworten. Die Inseratsangaben beruhen auf Eigenauskünften der Unternehmer/Gründer.

## N – Nachfolge (Auszug)

**E 787 A**  
**BUCHHANDLUNG AUS ALTERSGRÜNDEN ABZUGEBEN**  
Wir bieten eine sehr treue Kundschaft, eine attraktive Homepage, einen gut funktionierenden Webshop, div. Social-Media-Auftritte, eine große Kundendatei, ein schönes und helles Geschäft mit geschmackvoller Einrichtung und Café-Bar, ein ausgewähltes Sortiment, ...

**E 789 A**  
**METALLVERARBEITENDER KLEINER BETRIEB IN ESSEN MIT LANGJÄHRIGER ERFAHRUNG UND REPUTATION BIETET AKTIVE BETEILIGUNG.**  
Erforderliche Kenntnisse und Eigenschaften: Ausbildung zum Industriekaufmann mit anschließender erfolgreicher Tätigkeit in Verbindung mit einem ausgeprägten Organisationstalent. Erforderliches Kapital Euro 15.000,-

**E 790 A**  
**Wochenmarkthändler seit 54 Jahren in Essen, im Bereich Käse, Butter und Milch.**  
Es werden nur Wochenmärkte im Essener Süden angefahren von dienstags- samstags. ...

**E 792 A**  
**TRADITIONSUNTERNEHMEN IM BEREICH REISEVERANSTALTUNG UND PERSONENBEFÖRDERUNG MIT SITZ IN EINER KREISFREIEN GROSSSTADT IM WESTLICHEN RUHRGEBIET SUCHT NACHFOLGER.**  
...

**E 793 A**  
**ESCAPE ROOM UNTERNEHMEN IN ESSEN ZU VERKAUFEN.**  
Aufgrund privater Gründe (Wohnort-wechsel) möchten wir dieses Unternehmen verkaufen. ...

**E 794 A**  
**NACHFOLGER FÜR GUT EINGEFÜHRTES FACHGESCHÄFT IN TOP INNENSTADTLAGE VON ESSEN GESUCHT.**  
Unser Geschäft ist ca. 175 qm groß und verfügt über eine großzügige Schaufensterfront. ...

**E 796 A**  
**GEPFLEGTES IMBISS-RESTAURANT IN ESSEN-ALTENESSEN MIT BREITEM ANGEBOT, STEIGENDEN UM-SATZZAHLEN UND WEITEREM WACHSTUMSPOTENTIAL, SUCHT WEGEN PERSÖNLICHEN VERÄNDERUNGEN ENGAGIERTEN NACHFOLGER.**  
...

**E 798 A**  
**MARKISEN-ENGEL, SICHT- UND SONNENSCHUTZANLAGEN, BESTE QUALITÄT UND KUNDENDIENST.**  
Markisen, Innenjalousien, Balkonbehänge, Reparaturen, Beratung, Verkauf, Montage u. Ser-vice. Wir bieten unser über 30 Jahren bestehendes Unternehmen zum Verkauf an. ...

**E 799 A**  
**EIN MODERN AUFGESTELLTER AMBULANTER PFLEGEDIENST, VOLL DIGITALISIERT PLUS MOBILER DIGITALER LEISTUNGSERFASSUNG UND BESTENS AUSGESTATTETEN BÜORÄUMEN MIT ALLEN TECHNISCHEN VORAUSSETZUNGEN INKL. 11 PC ARBEITSPLÄTZEN IM WESTLICHEN RUHRGEBIET ZU VERKAUFEN.**  
...

**E 802 A**  
**NACHFOLGER FÜR ETABLIERTE MÖBELSPEDITION IM MITTLEREN RUHRGEBIET GESUCHT.**  
Möbelspedition mit gesunden B2B und B2C Strukturen seit über 50 Jahren am Platz mit festem, breit gestreutem Kundenstamm zu verkaufen. ...

**E 803 A**  
**SEIT 12 JAHREN ETABLIERTES FRAUENFITNESSSTUDIO MIT LANGJÄHRIGEM KUNDENSTAMM IN LIEBEVOLLE HÄNDE AUS PERSÖNLICHEN GRÜNDEN ABZUGEBEN.**  
...

## N – Nachfolge (Auszug)

**E 338 N**  
**UNTERNEHMENSGRUPPE SUCHT STÄNDIG BUNDESWEIT BÜROMÖBELFACHHÄNDLER ZUM KAUF**  
Wir werden mit der Alegria Raumkonzepte AG in den nächsten Jahren eine deutschlandweit tätige Unternehmensgruppe im Bereich Büroplanung/Objekteinrichtung aufbauen. Wir werden das unter anderem tun, in dem wir schwerpunktmäßig Betriebe (Objekteinrichter / Büromöbelhändler; Umsatzgröße zwischen 2 und 10 Millionen Euro, profitabel (>7% EBITDA-Marge) – keine Restrukturierungsfälle) der Branche übernehmen.

**E 339 N**  
**UNTERNEHMEN AUS DEM BEREICH DER UMWELTECHNIK GESUCHT**  
Meine bisherige Berufserfahrung habe ich im Bereich der Umwelttechnik und Schadstoffe sowohl in Großkonzernen als auch in KMUs erlangt. Zuletzt als Ergebnisverantwortlicher (Fokus: Organisation, Strategische Ausrichtung, Kundenakquise) im TIC-Sektor (Testing, Inspection, Certification). Ich bringe die nötige Leidenschaft und Kreativität in verschiedenen Bereichen mit. Nach meiner bisherigen Tätigkeit im Angestelltenverhältnis möchte ich endlich den Sprung in ein eigenes Unternehmen wagen. ...



## UNSERE THEMEN

## Gründermesse Oberhausen

*Sie sind Jungunternehmende und möchten sich und Ihre Geschäftsidee einem breiten Publikum präsentieren? Dann werden Sie Ausstellerin oder Aussteller bei der 15. Oberhausener Gründermesse am 7. September 2023.*



*Ansprechpartnerin  
Start-Ups:*  
EUGENIA SINGER

An überdachten Ständen im Rahmen des beliebten Feierabendmarktes auf dem Saporoshje-Platz zeigen Gründer und Gründerinnen aus den verschiedensten Branchen, was sie zu bieten haben. Hier treffen Aussteller auf potenzielle Kunden und können neue Kontakte zu Interessenten und anderen Unternehmen knüpfen. Auf der Messe stehen zudem Gründungsexperten der Veranstalter Interessierten zu Fragen wie Geschäftsmodell, Businessplan und Finanzierungsmöglichkeiten zur Verfügung.

Weitere Informationen  
erhalten Sie hier:

[www.ihk.de/meo](http://www.ihk.de/meo)  
Dok.-Nr.: 5562384



## UNSERE THEMEN

## Bekanntmachungen Sachverständigenwesen

Im Juli wurde durch die Geschäftsführung als Sachverständiger erneut öffentlich bestellt:

Dipl.-Ing. Klaus-Walter Möller  
Zweigertstr. 45, 45130 Essen  
für Bewertung von bebauten und  
unbebauten Grundstücken

Im Mai wurde durch die Geschäftsführung als Sachverständiger erneut öffentlich bestellt:

Dipl.-Ing. Tim Mattausch  
c/o Mattausch Ingenieure  
Frankenstr. 88, 45134 Essen  
für vorbeugender Brandschutz

Im Mai wurde durch die Geschäftsführung als Sachverständiger bestellt und vereidigt:

Oliver Veidt  
c/o Dekra Automobil GmbH  
Im Lipperfeld 20, 46047 Oberhausen  
für Kraftfahrzeugschäden und -bewertung



*Ansprechpartnerin  
Sachverständigenwesen:*  
HEIDRUN RAVEN

# Jahresbericht 2022

2022: Ein herausforderndes Jahr im Überblick

Den digitalen Jahresbericht für das vergangene Jahr finden Sie exklusiv im Internet. Dort haben Sie die Möglichkeit, sich einen Überblick der Tätigkeiten unserer vier Geschäftsfelder zu verschaffen.

Den Themen, die uns 2022 besonders intensiv beschäftigt haben, widmen wir einen eigenen Artikel.

Das war die Wahl zur neuen Vollversammlung, unser höchstes Gremium und das demokratische Herz unserer Arbeit. Diese fand zum ersten Mal hybrid statt und stand unter dem Motto: „Meine Stimme für MEO“. Wir berichten über den Cyberangriff, der uns, weitere 78 IHKs und viele weitere IHK-Organisationen vor große Herausforderungen stellte. Und wir geben Ihnen einen Einblick in unsere Struktur und berichten, warum wir uns für Sie verschlankt und aus fünf Geschäftsbereichen nur noch vier Geschäftsfelder gemacht haben.



Wir freuen uns auf Ihren digitalen Besuch. Für Fragen und Anregungen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

[www.ihk.de/meo/jahresbericht2022](http://www.ihk.de/meo/jahresbericht2022)  
Dokumenten-Nr.: 5722268



**Modernisierung des Personengesellschaftsrechts Termin:**  
20.09.2023, 14:30 Uhr bis ca. 17:00 Uhr.

**Ort:** Plenarsaal der IHK zu Essen, Am Waldthausenpark 2, 45127 Essen  
**Inhalte:** Die größte Reform des Personengesellschaftsrechts seit über hundert Jahren steht zum 01.01.2024 an. Grundlegende Informationen finden Sie hierzu auch auf unserer Homepage. Das Personengesellschaftsmodernisierungsgesetz gestaltet die Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) als Grundform der Personengesellschaften neu. Neben der nicht rechtsfähigen GbR wird es künftig eine rechtsfähige GbR sowie eine rechtsfähige, im Gesellschaftsregister registrierte GbR geben. Die Einführung eines Gesellschaftsregisters will für die rechtsfähige Außengesellschaft Publizität und Transparenz schaffen. Insbesondere für eine GbR mit vielen Gesellschaftern führt dies zu Vereinfachungen. Hierauf und auf viele andere Details wird Herr Dr. Becker eingehen.

**Referent:** Dr. Arnd Becker, Rechtsanwalt und Notar,  
Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH Essen

# STATT IRGEND- WAS WERDEN: IN IRGENDWAS RICHTIG GUT.

## JETZT #KÖNNENLERNEN

UNSERE THEMEN

## Jetzt #könnenlernen – die erste bundesweite Ausbildungskampagne der IHKs

*Fachkräftemangel, demografischer Wandel, unbesetzte Ausbildungsplätze – genau der richtige Zeitpunkt für eine Ausbildungskampagne!*

### Ausbildung macht mehr aus uns

Rund 400.000 erfahrene Mitarbeitende gehen in den nächsten Jahren in Rente, aber der Nachwuchs lässt auf sich warten. Ein Grund dafür ist sicherlich, dass viel zu wenig Schülerinnen und Schüler die Vorteile einer Ausbildung kennen. Das möchte die IHK-Organisation ändern und nutzt die Chance, den jungen Menschen in Deutschland zu zeigen, dass Ausbildung und Azubis nie wertvoller waren als heute. Top-Einstiegsmöglichkeiten, gute Verdienstaussichten, hervorragende Weiterbildungsmöglichkeiten und beste Chancen auf unbefristete Übernahme sind nur einige Pluspunkte einer beruflichen Ausbildung.

Die erste bundesweite Azubi-Kampagne der IHKs unter dem Motto Jetzt #könnenlernen

ist eine Einladung an alle Schüler:innen, Studienabbrecher:innen und Umsteiger:innen, das Lebensgefühl Ausbildung zu entdecken und mehr über die Chancen zu erfahren, die in einer Ausbildung stecken – natürlich von IHK-Azubis selbst. So begegnet die Kampagne den Jugendlichen mit einer positiven Botschaft auf Augenhöhe: Ausbildung macht mehr aus uns. Neun Azubis füllen dafür ein ganzes Jahr über mit Leben.

Die Kampagne ist auf Mitmachen angelegt und involviert mit einem Werbemittelpaket, Aktionen und Challenges auch Betriebe. Das Ziel: im ganzen Land ein neues Bewusstsein für das Thema Ausbildung schaffen und so dabei helfen, Betriebe und den Fachkräftenachwuchs zusammenzubringen.



Ansprechpartnerin  
Ausbildungsmarketing:  
JESSICA HALLMANN



Alle Informationen zur Kampagne und zu den Möglichkeiten mitzumachen finden Sie auf unserer Website.

[www.ihk.de/meo/aus-und-weiterbildung/ausbildung-macht-mehr-aus-uns-marketingkampagne-koennenlernen-5736956](http://www.ihk.de/meo/aus-und-weiterbildung/ausbildung-macht-mehr-aus-uns-marketingkampagne-koennenlernen-5736956)



## UNSERE THEMEN

## Personalien

Personalien  
im Mai70  
Jahre**Klaus Grommes,**Mitglied des Prüfungsausschusses  
„Kraftwerker/-in“, Voerde (Niederrhein)**Ekkehard Schemel,**Mitglied des Ausschusses für  
Sachverständigenwesen, Essen65  
Jahre**Werner Overkamp,**Mitglied des Verkehrsausschusses,  
Oberhausen60  
Jahre**Eberhard Nagler,**stellvertretender Vorsitzender  
des Rechtsausschusses,  
Mülheim an der Ruhr**Gerd Schäfer,**Vorsitzender des Prüfungsaus-  
schusses „Kaufmann/Kauffrau für  
Büromanagement“, Essen**Ralf Stehmann,**stellvertretender Vorsitzender des Prü-  
fungsausschusses „Geprüfte/-r Fachwirt/-  
in für Energiewirtschaft“, Witten**Aribert Wonner,**Mitglied des Industrieausschusses,  
Essen50  
Jahre**Chantal Kraaß,**Mitglied in verschieden kaufmännischen  
Prüfungsausschüssen, EssenPersonalien  
im Juni60  
Jahre**Andreas Thier,**Vorsitzender der Prüfungsausschüsse  
„Fachwirt/-in für Logistiksysteme“, „Fach-  
wirt/-in für Güterverkehr und Logistik“  
und „Geprüfte/-r Logistikmeister/-in“,  
Mülheim an der Ruhr**Stefan Teriete,**Mitglied des Prüfungsausschusses  
„Tiefbaufacharbeiter/-in Gleisbauer/-in“,  
Bocholt55  
Jahre**Arndt van Bracht,**

Mitglied des Steuerausschusses, Essen

50  
Jahre**Horst Irmier,**Mitglied des Prüfungsausschusses „Ge-  
prüfte/-r Immobilienfachwirt/-in“, Krefeld**Dr. Franz Naendrup,**Mitglied des Prüfungsausschusses „Phy-  
siklaborant/-in“, Bochum**Andreas Wasmuth,**

Mitglied der Vollversammlung, Essen

**Marc Wierig,**Mitglied des Ausschusses für Einzelhan-  
del, Dienstleistungen und Tourismus,  
Essen45  
Jahre**Alexandra Manns,**Mitglied des Berufsbildungsausschusses,  
Essen

Ansprechpartner  
Koordination Personalien:  
LEON BÜTTNER  
Auszubildender



## UNSERE THEMEN

# An Englishman in Essen

Die MEO Region mit den Städten Mülheim an der Ruhr, Essen und Oberhausen ist Heimat für über 7.000 Unternehmen aus 119 Ländern. Eins davon ist die EBE Engineering GmbH mit Sitz in Essen. Von der Petrochemie über die Gummi- und Reifenherstellung bis zur Wäscherei und Lebensmittelherzeugung: Dampf wird in vielen Prozessen benötigt. Nigel Egginton hat ein spezielles System für die in großen Industrieanlagen 1.000fach eingebauten Venturidüsen-Kondensatableiter entwickelt, welche keinen Verschleiß aufweisen sowie Energie sparen. Wir trafen den Ingenieur und Geschäftsführer der EBE Engineering GmbH zum Gespräch in der IHK und waren neugierig, warum ein englischer Unternehmer seine Kunden bevorzugt im Ruhrgebiet akquiriert.

**Herr Egginton, Sie sprechen ein ausgezeichnetes Deutsch. Wo haben Sie das gelernt?**

**Nigel Egginton:**

Sprachen liegen mir einfach, neben Deutsch spreche ich noch Spanisch und Französisch. Als Werkstudent habe ich erst ein Jahr in Karlsruhe gearbeitet und danach verschlug es mich nach Ostberlin. Sprache und Kultur sind eng miteinander verbunden. Es ist immer wichtig, in die Kultur des Landes eintauchen zu können, gerade wenn man verkaufen will. Sprache ist das A und O. Nach meinem Studium der Ingenieurtechnik fing ich von England aus an, für ein Unternehmen die Handelsvertretung in Deutschland zu übernehmen. Nachdem das Patent dieses Unternehmens für einen Kondensat-Ableiter für Dampfdüsen auslief, habe ich das Produkt weiterentwickelt und in England dafür 2006 ein eigenes Unternehmen gegründet.



Informationen über ausländische Unternehmen in Essen und weiteren Ruhrgebietsstädten, Tabellen und Interviews finden Sie unter:

[www.ihks-im-ruhrgebiet.de/](http://www.ihks-im-ruhrgebiet.de/)  
[ruhrwirtschaft\\_international](http://ruhrwirtschaft_international)



Weitere Informationen finden Sie unter:  
[www.ebe-eng.com](http://www.ebe-eng.com)



Autorin:  
SIMONE  
STACHELHAUS



Ansprechpartner  
International:  
MARC MECKLE

**Wie sah diese Weiterentwicklung aus?**

**Nigel Egginton:**

Dampf ist ein tolles Produkt und vielseitig einsetzbar. Wichtig ist aber, dass entstandenes Kondenswasser gut abfließen kann, damit die Prozesse nicht beeinträchtigt werden. Ein großes Unternehmen benötigt dafür mehrere Tausend Kondensat-Ableiter. Das bisherige Produkt lief einwandfrei, war allerdings nicht standardisiert - und es enthielt Teile, die nach einer gewissen Zeit durch Verschleiß ausfielen. Durch meine Weiterentwicklung brauchen die Teile nicht mehr ausgetauscht werden. Das spart natürlich Wartungskosten.

**Welche Unternehmen kaufen bei Ihnen ein?**

**Nigel Egginton:**

Hauptabnehmer sind die Industrie und vor allem die Petrochemie. Überall dort, wo mit Wasserdampf gearbeitet wird, ist mein Produkt einsetzbar.“ Leider darf ich nicht viele konkrete Namen lernen. Die ersten Dokumente, die bei einer Zusammenarbeit auftauchen, sind in der deutschen Industrie die Vertraulichkeitserklärungen.

**Das hört sich nach einem spannenden Markt an.**

**Nigel Egginton:**

Das ist er auf jeden Fall. Das Ruhrgebiet bietet mir ein breites Einsatzspektrum für mein Produkt. NRW ist ein breiterer Markt als manches Land.

**Warum sind Sie nach Deutschland übersiedelt? Liegt das am Brexit?**

**Nigel Egginton:**

Der Brexit hat letztendlich den Ausschlag gegeben, aber auch so ist mein Markt hier in Deutschland und es ist natürlich deutlich einfacher hier zu produzieren und in die Nähe auszuliefern. So habe ich die komplette Kontrolle über das Produkt. Kollegen von mir bekommen ihre Ware schneller aus den USA und China als aus England. Neben dem zeitlichen Aspekt kostet es jetzt viel Geld, Waren auszuführen und der Verwaltungsaufwand ist immens. England ist kein riesiger Markt für uns, der Anteil der Industrie in Großbritannien schrumpft rasant.

**Was sind Ihre nächsten Schritte?**

**Nigel Egginton:**

Ich konzentriere mich jetzt noch auf das Ruhrgebiet. Mein Produkt ist sehr erklärungs-würdig und die Konkurrenz ist mächtig. Man muss auch sagen, Industrieunternehmen benehmen sich gegenüber ihren Lieferanten sehr loyal und so brauche ich sehr viel Überzeugungsarbeit, um die Investitionen in ein circa 15 bis 20 Prozent rentableres Produkt zu verkaufen. Dazu kommt noch der Fachkräftemangel: Selbst wenn ein Unternehmen bereit ist für einen Wechsel, müssen erst einmal die Mitarbeiter für den Umbau vorhanden sein. Aber das Thema Nachhaltigkeit und CO2-Einsparung spielt mir in die Karten. Ich hoffe sehr, dass es hier bald auch behördliche Vorschriften gibt, die mir helfen würden. Und dann sehen wir weiter. Erfreulicherweise ist Europa von Deutschland aus ein Binnenmarkt. Ich freue mich, diesen unkompliziert von Essen aus später auch bedienen zu können.

# IHK baut ihre politische Arbeit aus

*Die Arbeit einer jeden Industrie- und Handelskammer fußt auf drei Säulen. Wir IHKs verstehen uns erstens als Dienstleister für unsere Mitgliedsunternehmen, übernehmen zweitens vom Staat übertragene Aufgaben (zum Beispiel in der Ausbildung) und vertreten drittens das Gesamtinteresse der gewerblichen Wirtschaft gegenüber der Politik. Doch wie sieht die politische Arbeit der IHK genau aus? Wir in der IHK zu Essen haben fünf Aufgaben identifiziert, die wir im neuen Bereich „Wirtschaft & Politik“ bündeln.*

1

## Politische Beobachtung

Was tut sich in den Parlamenten in Brüssel, Berlin und Düsseldorf? Was steht in den Stadträten von Essen, Mülheim und Oberhausen auf der Agenda? Nur wer auf dem Laufenden ist, kann mitreden. Gemeinsam mit der Deutschen Industrie- und Handelskammer (DIHK) und unserem Landesdachverband IHK NRW haben wir einen Blick auf aktuelle wirtschaftspolitische Initiativen auf allen Ebenen - von den MEO-Rathäusern bis zur Hauptstadt der Europäischen Union.

Sie haben Fragen bei einem Gesetzesvorhaben? Melden Sie sich gerne bei **Robert Schweizog**  
Tel. 0201/1892210  
[robert.schweizog@essen.ihk.de](mailto:robert.schweizog@essen.ihk.de)  
Wir helfen Ihnen gerne.

DIRK HEIDENBLUT,  
Mitglied des Bundestages,  
in Gesprächen mit  
unseren Gästen.

2

## Politische Beratung

Wir sind die Stimme für 56.000 Mitgliedsunternehmen in Essen, Mülheim und Oberhausen. Nur wir vertreten das Gesamtinteresse der gewerblichen Wirtschaft in unserer Region. Folglich ist es unser Ziel, Ansprechpartner Nummer eins für die Politik zu sein, wenn es um wirtschaftsrelevante Fragestellungen geht. Umgekehrt möchten wir auch von der Politik gehört werden, wenn wir proaktiv wirtschaftspolitische Chancen oder Risiken adressieren.

Je spezifischer unsere Eingaben an die Politik, desto besser. Geben Sie uns gerne Hinweise, wenn bei Ihnen aufgrund von (geplanten) Rechtsvorgaben der „Schuh drückt“.



### Politische Positionierung

3

Unsere Positionen und Forderungen entstehen nicht im luftleeren Raum. Sie basieren auf den Eingaben unserer Mitgliedsunternehmen. Ob wirtschaftspolitische Positionen auf Bundesebene, verkehrspolitische Leitlinien für NRW oder unser eigenes Zukunftsmanifest für eine nachhaltige Wirtschaft, immer wieder kommen wir auf Sie zu und bitten um Ihre Meinung. Sie ist die Grundlage für unser politisches Handeln.

Sie haben Feedback zu einer unserer Positionierungen? Sehr gut, nehmen wir gerne!

4

### Politische Öffentlichkeitsarbeit

Politische Meinungsbildung findet auch in der Öffentlichkeit statt. Wer in der öffentlichen Debatte wahrgenommen wird, findet häufig auch das Ohr der politischen Entscheidungsträger. Ob klassische Medien oder soziale Netzwerke – wir beziehen öffentlichkeitswirksam Stellung zu den Themen der MEO-Wirtschaft.

Ihnen gefallen unsere Statements auf Twitter, LinkedIn und Co.? Zeigen Sie es! Ihre Likes und Kommentare erhöhen unsere Sichtbarkeit.

5

### Politische Kontaktformate

Wir möchten nicht nur selbst näher ran an die politischen Entscheidungsträger. Wir verstehen uns auch als Brückenbauer zwischen unseren Mitgliedsunternehmen und der Politik. Wir bieten Plattformen, auf denen Wirtschaft und Politik direkt miteinander ins Gespräch kommen können. (siehe Box)

Unsere Veranstaltungen leben von Ihrer aktiven Teilnahme. Nutzen Sie die Gelegenheiten und sprechen Sie „Ihre“ Abgeordneten und Ratsleute an.



Kai Gehring, Mitglied des Bundestages, tauscht sich mit IHK-Hauptgeschäftsführerin Kerstin Groß und Vollversammlungsmittglied sowie Unternehmer Jan Imhoff aus.



Autor & Ansprechpartner  
Wirtschaft & Politik:  
ROBERT SCHWEIZOG



#### „Wirtschaft trifft Politik“ – Meet & Greet mit Bundestagsabgeordneten

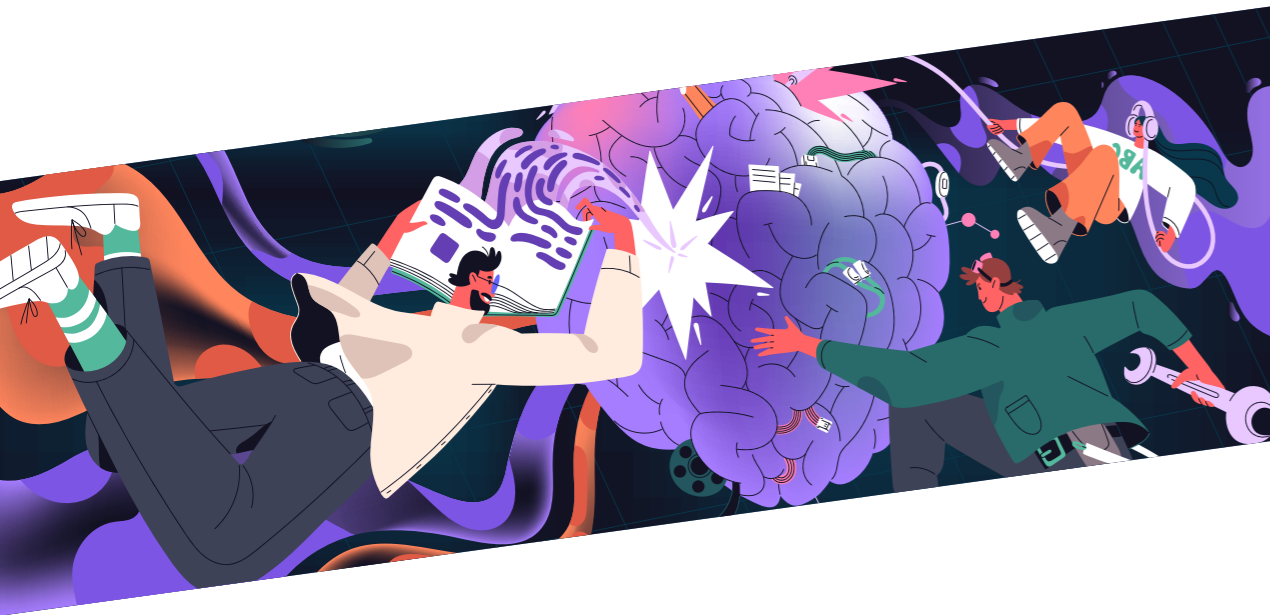
Schon im Herbst 2022 stellten sich die Landtagsabgeordneten der Region bei einem Netzwerkfrühstück vor. Nun waren die MEO-Parlamentarier aus dem Bundestag an der Reihe.

Matthias Hauer (CDU), Kai Gehring (Grüne) sowie Sebastian Fiedler und Dirk Heidenblut (beide SPD) kamen am 4. Mai im Essener Unperfekthaus mit unseren Gästen ins Gespräch und tauschten sich über aktuelle Herausforderungen der MEO-Wirtschaft aus. Weitere Formate sollen folgen.

# Azubimarketing in der IHK: Was bisher geschah und wie es weitergeht

UNSERE THEMEN

*Es ist aktuell ein Dauerbrenner: Azubimarketing! Wie gelingt es, junge Menschen für eine Ausbildung zu begeistern? Wie können wir dem bereits vorhandenen und sich weiter angekündigten Fachkräftemangel entgegenwirken? Die bundesweite Marketingkampagne unter dem Motto „#könnenlernen – Ausbildung macht mehr aus uns“ ist eins der Bausteine, mit der die IHK-Landschaft Ausbildung mit einem positiven Lebensgefühl aufladen möchte.*



**Ansprechpartnerin  
Ausbildungsmarketing:  
JESSICA HALLMANN**

## Praktikumsaktion in den Osterferien

Aber auch regionale Aktionen können dabei unterstützen, den Jugendlichen mehr Einblicke in das „echte“ Azubileben und in echte Betriebe zu geben. Zum Beispiel durch zusätzliche Praktika. Nennen wir sie

„Oster-Rallye: 4 Praktika für deine Karriere!“. Vier exklusive Praktikumsplätze waren zu vergeben, in 4 verschiedenen Ausbildungsbetrieben, die insgesamt 20 einzigartige Ausbildungsberufe angeboten haben. Die Resonanz auf die Plätze war groß, und das, obwohl die Teilnehmenden dafür 4 kostbare

Tage ihrer Osterferien opfern mussten. Dafür wurde jedoch auch einiges geboten. Die Unterschiedlichkeit der Betriebe war sicherlich ein Grund, der eine Teilnahme interessant machte, sagt Jessica Hallmann von der IHK. Für jeden war etwas dabei: die Sparkasse Essen, Verallia Deutschland AG, Theater und Philharmonie Essen GmbH und die NO-WEDA Apothekergenossenschaft konnten sowohl kaufmännische, gewerbliche-technische als auch künstlerisch-kreative Berufe vorstellen.

Auf jeden Fall haben die Kandidaten es nicht bereut, auf vier freie Tage zu verzichten. Sie konnten feststellen, was ihnen liegt, und was eher nicht. Das nennen wir mal sinnvolle Feriengestaltung, in die Zukunft gerichtet. Vielen Dank an die teilnehmenden Betriebe und den Jugendlichen viel Erfolg für die Berufswahl.

## Große Resonanz beim Ausbilderfrühstück

Für die Unternehmen und ihre zuständigen Ausbilderinnen und Ausbilder hat die IHK am 8. Mai 2023 zum ersten Mal seit langem wieder ein Ausbilderfrühstück mit rd. 120 Teilnehmenden durchgeführt. „Wir freuen uns sehr über die große Resonanz“, so Kerstin Groß, Hauptgeschäftsführerin der IHK zu Essen. Das zeigt aber einmal mehr, dass der Bedarf an Austausch und neuen Ideen für das Recruiting von Nachwuchskräften unfassbar groß ist. Man ist offen für neue Konzepte und schielt auch gerne mal nach links oder rechts, um zu schauen, wie es andere machen. Das haben wir aufgegriffen und konnten Christian Goebel von der Firma Siemens Energy Global GmbH & Co. KG für einen Vortrag gewinnen. Er hat den Teilnehmenden das neue Ausbildungskonzept in-

klusive Recruiting und ausgeweitetem Marketing der Firma Siemens Energy vorgestellt. Bis zum Ende war der Vortrag spannend und es folgten viele vertiefende Fragen. Begleitet von Stulle und Kaffchen fand ein reger Austausch statt, so dass sicherlich viele mit Anregungen nach Haus bzw. ins Büro gefahren sind.

## Road to Future: Next Stop Ausbildung

Nach den Sommerferien geht es dann weiter. Vielen bekannt als Lange Nacht der Ausbildung wird am 21. September 2023 die „Road to Future“ stattfinden.

Alle Akteure des Ausbildungskonsens waren sich einig, dass dieses Format eine sinnvolle Unterstützung im Berufsorientierungsprozess von jungen Leuten sein kann. Denn auch hier gilt es, möglichst viele Berufe und Unternehmen kennenzulernen. Geplant sind 3 Bustouren mit unterschiedlichen Schwerpunkten.

Route 1 „Mixed Talents“ - fährt Unternehmen an, die viele verschiedene Ausbildungsberufe mit unterschiedlichen Schwerpunkten anbieten.

Route 2 „Fire and Ice“ – hier präsentieren sich drei Unternehmen, die mit Hitze oder Kälte arbeiten.

Auf Route 3 „Do it yourself“ kann man 3 interessante Handwerksbetriebe und die dazugehörigen Berufe kennenlernen.

Im Anschluss wird es eine Abschlussveranstaltung mit der Möglichkeit zu Gesprächen geben. Hier stehen die Akteure des Ausbildungskonsens mit Beratung und Vermittlung zur Verfügung.

Also merken Sie sich jetzt schon den Termin vor!

## Vermittlungsan- gebot nutzen

Sind Sie auch noch auf der Suche nach geeigneten Nachwuchskräften? Wir unterstützen Sie gerne bei der Besetzung ihrer Ausbildungsplätze. Melden Sie uns ihr Bewerberprofil oder ihre freien Ausbildungsplätze, die AZUBI-MACHER\*innen **Eva Wilmsmann** und **Stefanie Richter** vermitteln zwischen Angebot und Nachfrage.

**Tel.:**  
0201 1892 120

**E-Mail:**  
AzubiMacher@essen.ihk.de





# Lieferketten- sorgfaltspflichtengesetz

*Die Verbesserung der Menschenrechte und die Vermeidung von Umweltrechtsverletzungen entlang von Lieferketten – das sind die Ziele des Lieferkettensorgfaltspflichtengesetzes.*

## Anforderungen auch an KMUs

Erstmals sind deutsche Unternehmen verpflichtet, die negativen Auswirkungen ihres Handelns auf Menschen und Umwelt zu definieren, zu bewerten und in ihre Geschäftsentscheidungen einzubeziehen. Sie müssen auch dafür Sorge tragen, dass ihre Standorte und Zulieferer soziale und ökologische Mindeststandards einhalten.

Das Gesetz trat Anfang 2023 in Kraft und betrifft zunächst Unternehmen mit mehr als 3.000 Mitarbeitern. Diese Schwelle sinkt ab 2024 auf 1.000 Beschäftigte. Aber auch kleine und mittelständische Unternehmen sehen sich als mittelbar Betroffene mit dem Thema konfrontiert, denn zunehmend fordern größere Geschäftspartner von ihnen Nachweise über ihre unternehmerische Verantwortung in der Lieferkette. Dabei bezieht sich der Begriff „Lieferkette“ auf alle Produkte und Dienstleistungen eines Unternehmens, von der Rohstoffgewinnung über die Herstellung bis zur Lieferung an den Endkunden.



**Ansprechpartnerin  
Lieferkettengesetz:**  
ALISA GEIMER



**Ansprechpartnerin  
Lieferkettengesetz:**  
ANDREA HENNING



© iStock.com / Muhamad Chabib alwi

Ein europäisches Lieferkettengesetz wird derzeit konkretisiert. Es wird damit gerechnet, dass die Sorgfaltspflichten der Unternehmen dadurch verschärft und die Schwelle für betroffene Unternehmen darin deutlich niedriger liegen wird. Der Kreis betroffener Unternehmen wird sich dadurch voraussichtlich vergrößern.

Welche Pflichten ergeben sich nun für deutsche Unternehmen? Für unmittelbar betroffene Unternehmen sind erforderlich: Grundsatzklärung, Risikoanalyse, Risikomanagementsystem, Beschwerdemechanismus sowie Berichterstattung. Mittelbar betroffene Unternehmen sind zu Risikoanalyse, Konzept zur Minimierung/Vermeidung von Verstößen sowie Verankerung angemessener Präventionsmaßnahmen verpflichtet.



## Unterstützung für Unternehmen



### Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA)

Das BAFA setzt das LkSG um und kontrolliert, ob die betroffenen Unternehmen die gesetzlichen Sorgfaltspflichten erfüllen. Um die Unternehmen bei der Umsetzung ihrer Pflichten zu unterstützen, veröffentlicht das BAFA verschiedene Handreichungen und einen elektronischen Fragebogen über die Berichtspflicht.

[www.bafa.de](http://www.bafa.de), Stichwort: Lieferketten

### Helpdesk Wirtschaft & Menschenrechte

Als kostenloses Unterstützungsangebot der Bundesregierung berät der Helpdesk Unternehmen jeder Größe direkt und bietet auch online verschiedene Tools an:

- KMU Kompass - unterstützt besonders kleine und mittlere Unternehmen bei der Umsetzung von Sorgfaltsprozessen. Der Standards-Kompass ermöglicht den Vergleich verschiedener Nachhaltigkeitsstandards.
- Praxislotse Wirtschaft und Menschenrechte - liefert neben zahlreichen Fallstudien auch Lösungsansätze zu konkreten Menschenrechtsthemen.
- CSR Risiko Check - hilft bei der Einschätzung von produkt-, rohstoff- und länderspezifischen Risiken.

[www.wirtschaft-entwicklung.de/wirtschaft-menschenrechte](http://www.wirtschaft-entwicklung.de/wirtschaft-menschenrechte)



Rufen Sie uns gern an, falls Sie weitere Fragen haben.

Weitere Informationen finden Sie unter [www.ihk.de/meo/lksg](http://www.ihk.de/meo/lksg)



© iStock.com / sgruzozu

Es haben

**2.390** Prüflinge  
an einer Abschlussprüfung  
teilgenommen.

#### IMPRESSUM

##### Herausgeber

Industrie- und Handelskammer für Essen,  
Mülheim an der Ruhr, Oberhausen zu Essen,  
45117 Essen

##### Haus- und Lieferanschrift

Am Waldthausenpark 2, 45127 Essen  
0201 - 18 92 - 0  
www.essen.ihk24.de  
ihkessen@essen.ihk.de

##### Erscheinungstermin

17. Juli 2023

##### Redaktion

Josephine Stachelhaus, B. Sc., verant.  
hallo@meomagazin.de

##### Quellenangaben verwendeter Bilder:

IHK, Kerstin Bögeholz, Mirosław Lojkowski,  
iStock.com

##### Konzept und Layout

gestaltig | branding & design  
Ringstraße 48, 45219 Essen  
Illustration „Köpfe“: gestaltig / Elena Kniss  
ruhr@gestaltig.de

##### Verlag und Druck

Print Media Group GmbH & Co. KG  
Sankt-Reginen-Platz 5, 59069 Hamm

##### Auflage

45.178 (Druckauflage 3. Quartal 2023)  
Nachdruck in Wort und Bild ist nur mit  
Genehmigung der Redaktion gestattet. Alle  
Nachrichten werden nach bestem Wissen,  
jedoch ohne Gewähr veröffentlicht.  
MEO ist das öffentliche Organ der IHK zu Essen  
und wird den beitragspflichtigen IHK-Unterneh-  
men im Rahmen ihrer Mitgliedschaft ohne  
besonderes Entgelt geliefert.

WAS  
WIR MAL  
WERDEN  
WOLLEN:  
STOLZ AUF  
UNS.

JETZT  
#KÖNNENLERNEN



GEMEINSAM  
MIT IHREM  
BETRIEB!



Ausbildung  
macht mehr  
aus uns

Unter dem Motto **Jetzt #könnenlernen** läuft die erste bundesweite Azubi-Kampagne der IHKs – eine echte Mitmachkampagne auch für Ihren Betrieb. Seien Sie dabei und nutzen Sie Botschaften und Motive, die ein neues „Lebensgefühl Ausbildung“ nach außen tragen. Die Werbemittel werden Teil eines Kommunikationspakets speziell für Betriebe sein und können auf Ihren digitalen Kanälen oder direkt bei Ihnen vor Ort platziert werden. Gemeinsam zeigen wir dem ganzen Land und speziell der jungen Generation: **Ausbildung macht mehr aus uns.**

Für weitere Informationen wenden Sie sich an Ihre regionalen IHK-Ansprechpartner:innen.

03  
23

A series of approximately 30 thin, parallel blue lines that fan out from the left side of the page towards the right, creating a sense of motion or a wide, shallow perspective.

# neo



Industrie- und  
Handelskammer  
für Essen, Mülheim  
an der Ruhr,  
Oberhausen zu Essen