

bergische **WIRTSCHAFT**

IHK-Magazin für Wuppertal, Solingen und Remscheid

IHK
NEUJAHRSEMPFANG

Schwerpunkt
GRÜNDUNGSFINANZIERUNG

Nachgefragt
FRAUEN IN FÜHRUNG



RECRUITING 3.0



100 JAHRE
1919-2019
Breidenbach

ZUKUNFT BRAUCHT HERKUNFT

100Jahre-Breidenbach.de

Die Wirtschaftskanzlei.

Persönlich, kompetent, mit höchster juristischer Expertise.

In allen unternehmerischen Aufgabenstellungen beraten unsere hochqualifizierten interdisziplinären Teams mittelständische Unternehmen, Beteiligungsgesellschaften und Konzerne zielgerichtet und mit Augenmaß. Unsere Schwerpunkte liegen in den Bereichen

- Handels- und Gesellschaftsrecht
- Transaktionen/M&A
- Unternehmensnachfolge
- Krisenberatung und Sanierung
- Erbrecht
- Steuer- und Steuerstrafrecht
- Arbeitsrecht
- Immobilienrecht

2019 feiern wir den 100. Geburtstag unserer Schwestergesellschaft Breidenbach und Partner. Auf der Jubiläumswebseite **100Jahre-Breidenbach.de** erfahren Sie, wie die Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft mit 120 Mitarbeitern zur größten des Bergischen Landes wurde.

IM VERBUND MIT **Breidenbach**
Wirtschaftsprüfung Steuerberatung

BREIDENBACH
RECHTSANWÄLTE



BREIDENBACH RECHTSANWÄLTE GmbH • Wuppertal
Friedrich-Engels-Allee 32 • Telefon: +49 202 49374-0
www.breidenbach-ra.de

Foto: Sabine Rosenplänzer



JA, UND DANN ...

Innovative Unternehmen zeichnen sich durch Offenheit, durch Optimismus aus, sie verlassen gewohnte Pfade, durchbrechen Routinen und geben ihrer Belegschaft die Sicherheit, Fragen zu stellen.

Liebe Leserinnen und Leser,

antworten Sie doch einmal mit einem beherzten „Ja, und ...“, wenn einer Ihrer Mitarbeiter oder Mitarbeiterinnen mit einer neuen Idee auf Sie zukommt und denken Sie dann gemeinsam weiter im Sinne eines „Ja, und dann ...“. Innovative Unternehmen zeichnen sich durch Offenheit, durch Optimismus aus, sie verlassen gewohnte Pfade, durchbrechen Routinen – und geben ihrer Belegschaft die Sicherheit, Fragen zu stellen. Sie schaffen ein Klima, das dazu animiert, neue Ideen ausprobieren zu dürfen, zu experimentieren – auch auf die Gefahr hin, Fehler zu machen oder zu scheitern.

Mit diesen Anregungen aus der Keynote unseres Festredners beim IHK-Neujahrsempfang, Dr. Frederik G. Pferdt, seines Zeichens Chief Innovation Evangelist bei Google, möchten wir Ihnen auch unser aktuelles Titelthema empfehlen.

Denn angesichts des Mangels an Fachkräften und High Potentials sind innovative Ansätze und Konzepte auch beim Recruiting von Mitarbeitern gefragt. Unternehmen lassen sich immer neue Strategien einfallen, um neues qualifiziertes Personal zu finden und zu gewinnen: Der Markt hat sich zu einem Bewerbermarkt gewandelt. Entsprechend gilt es, sich bei der Personalsuche als attraktiver Arbeitgeber zu vermarkten. Employer Branding ist das Stichwort, Kreativität gefragt. Ob Hackathons für IT-Spezialisten oder Bewerberdatings: Bergische Unternehmen berichten, welche Wege sie gehen, um

mit ihren Wunschkandidaten zusammenzufinden, Experten ordnen die Trends ein.

Qualifizierte Mitarbeiter sind ein entscheidender Faktor eines erfolgreichen Unternehmens. Gute Ideen und ihre Finanzierung ein nicht minder wichtiger Erfolgsfaktor. Wie es gelingen kann, eine Geschäftsidee auch finanziell auf gute Standbeine zu stellen, gehen wir in unserem Schwerpunkt nach. Zwei junge Unternehmer berichten von ihrer Gründungsphase und den Starthilfen, die sie – nicht nur von der Bergischen IHK – erhalten haben. Sie erzählen, welche unerwarteten Schwierigkeiten und Hürden aus dem Weg geräumt werden mussten und wie es ihnen gelungen ist, Banken und Förderstellen von ihrem Geschäftsmodell zu überzeugen.

Außerdem nehmen wir Sie in dieser Ausgabe mit einer großen Fotostrecke noch einmal mit auf unseren gelungenen Neujahrsempfang, stellen Ihnen das Wuppertaler Bibelmuseum vor und haben mit Olympiasieger Jonas Reckermann gesprochen, der seit einigen Jahren leidenschaftlich gern im Bergischen lebt.

Wir wünschen Ihnen viel Freude bei der Lektüre!

Michael Wenge
IHK-Hauptgeschäftsführer

KURZ NOTIERT

- 6 Schul- und Bildungsministerin Gebauer besucht Remscheider BZI
- 7 Unternehmertag mit Christian Lindner
- 8 Walbusch stattet Handball-Nationalteam aus
- 9 Zira übernimmt Petermann & Dorr

TITELTHEMA

- 14 Mitarbeitergewinnung – Raus aus der Komfortzone
- 20 Experteninterview – In den Dialog!

SCHWERPUNKT

- 46 Von der Idee zur Finanzierung – Gründer sucht Startkapital

NACHGEFRAGT

- 10 Roswitha Bocklage und Birgit Frese, Bergisch Comeptentia, zur neuen Workshopreihe „Frauen in Führung“

PORTRAIT

- 22 Kortenbach GmbH
- 24 Schönian & Heymann OHG
- 26 DMO Deutsche Modellsportorganisation GmbH & Co. KG
- 28 Vaupel & Heilenbeck GmbH & Co. KG

IHK-NEWS

- 30 Neujahrsempfang der Bergischen IHK
- 36 IHK-Ausschuss „Digitale Wirtschaft Bergisches Land“ bei Vorwerk
- 37 Absolventen der höheren Berufsbildung geehrt
- 39 Bergische IHK informierte über neues Berufsbildungsgesetz

KNOW-HOW

- 38 Konjunkturelle Entwicklung Januar 2020
- 40 Steuerliche Forschungsförderung: Schneller zu Innovationen
- 41 Social-Media-Tipps – Social Intranet für Unternehmen

REGIONAL

- 12 Kulinarisches – Mille Gusti
- 50 Typisch Bergisch – Jonas Reckermann
- 52 Auf... ein Gespräch mit Oliver Kröger zur Krisen-App „Between The Lines“ für Jugendliche
- 54 Museen im Städtedreieck – Bibelmuseum Wuppertal
- 56 K3: Lokale Partnerschaften für Elektromobilität

STANDARDS

- 58 Handelsregister
- 64 Insolvenzen
- 65 Bekanntmachungen
- 66 Foto des Monats

Beilagenhinweis:

Flotte Medien GmbH
Wir bitten um freundliche Beachtung.

Titelbild: Süleyman Kayaalp
Abgebildet: Manuel Becker



14 Titelthema – Erfolgreich Mitarbeiter rekrutieren – Daniel Doege von Webmatch weiß, wie das gelingen kann.



28 Portrait – Die Wuppertaler Firma Vaupel & Heilenbeck GmbH & Co. KG lässt alte Bandwebertradition aufleben.



KONTAKT

Redaktion Bergische Wirtschaft
Tel. 0202 2490-111
Thomas Wängler:
t.waengler@bergische.ihk.de
Csilla Letay:
c.letay@bergische.ihk.de
Frauke Fechtner:
f.fechtner@bergische.ihk.de
www.bergische.ihk.de



30 IHK – Auch die drei bergischen Oberbürgermeister trafen sich beim traditionellen Neujahrsempfang der Bergischen IHK.



24 Portrait – Gerd und Moritz Schönian vermitteln und vermieten seit Jahrzehnten erfolgreich Immobilien.



26 Portrait – Andrea Dörpelkus von der Deutschen Modellsportorganisation versichert nicht nur Modellflugzeuge.



54 Regional – Dr. Stefan Drücke lädt im Bibelmuseum Wuppertal ein zu einer Reise durch die Geschichte der Bibel.

IMPRESSUM: Herausgeber und Eigentümer: Bergische Industrie- und Handelskammer Wuppertal-Solingen-Remscheid
Hauptgeschäftsstelle: Heinrich-Kamp-Platz 2 · 42103 Wuppertal (Elberfeld) · Telefon: 0202 2490-0 · Telefax: 0202 2490-999 · www.bergische.ihk.de
Geschäftsstellen: Kölner Straße 8 · 42651 Solingen · Telefon: 0212 2203-0 · Elberfelder Straße 77 · 42853 Remscheid · Telefon: 02191 368-0
Verantwortlich für den redaktionellen Inhalt (Chefredaktion): Hauptgeschäftsführer Michael Wenge · Telefon: 0202 2490-100 · Telefax: 0202 2490-199
Redaktion: Thomas Wängler · Telefon: 0202 2490-110 · Telefax: 0202 2490-119 · t.waengler@bergische.ihk.de · Csilla Letay · Telefon: 0202 2490-115 · Telefax: 0202 2490-119 · c.letay@bergische.ihk.de · Frauke Fechtner · Telefon: 0202 2490-116 · Telefax: 0202 2490-119 · f.fechtner@bergische.ihk.de

Verlag, Gesamtherstellung, Anzeigenverwaltung, Layout: wppt:kommunikation GmbH · Treppenstraße 17-19 · 42115 Wuppertal · Telefon: 0202 42966-0 · Telefax: 0202 42966-29 · www.wppt.de · **Verantwortlich:** Süleyman Kayaalp (Geschäftsführung) · Projektleitung: Kinga Klomp · Tel. 0202 42966-13 · k.klomp@wppt.de · **Anzeigenleitung:** Simone Schmidt · Tel. 0202 42966-24 · s.schmidt@wppt.de **Druck:** Silber Druck oHG 34253 Lohfelden
Erscheinungstermin: 7. Februar 2020

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



Verbreitete Auflage:
12.982 Exemplare
(Stand IVW
3. Quartal 2019)
IVW-Mitgliedsnummer:
07103-17351



Foto: BZI

Schul- und Bildungsministerin Gebauer besucht BZI

Ministerin Gebauer (2.v.r.) und BZI-Ausbildungsleiter Frank Stenchly (1.v.r.) im Gespräch mit Sabrina Kutscherski, die zur Zerspanungs-Mechanikerin ausgebildet wird.

Anfang Januar besuchte die nordrhein-westfälische Schul- und Bildungsministerin Yvonne Gebauer das Berufsbildungszentrum der Industrie (BZI) in Remscheid und lernte dabei Alexander Lampe kennen, der mit Frank Schmitz die neue Geschäftsleitung des BZI bildet. Begleitet wurde Gebauer von Vertreterinnen und Vertretern der BZI-Gesellschafter Bergische IHK Wuppertal-Solingen-Remscheid und Arbeitgeberverband von Remscheid und Umgebung e.V. sowie von Mitarbeitenden des Hauses.

Zum Einstieg stand ein Besuch im Qualifizierungsgebäude (BZI-Q) an, wo unter anderem das Projekt „Frühaufsteher“ umgesetzt wird: Schülerinnen und Schüler aus den Klassen 5 bis 7 der Nelson-Mandela-Sekundarschule werden hierbei an handwerkliche Arbeitstechniken herangeführt.

Diese Maßnahme der Berufsorientierung fördert wichtige Schlüsselkompetenzen wie Verantwortungsbewusstsein, Teamfähigkeit und Sorgfalt. Von diesem Konzept zeigte

sich Ministerin Gebauer beeindruckt. Weiter ging es zu einer Stippvisite in die Lehrwerkstätten der Metall- und Elektroindustrie. Dort stellten die Auszubildenden den Gästen ihre Arbeit vor und berichteten von ihrer Ausbildung. Wie Geschäftsführer Lampe schilderte, nutzen rund 3500 Menschen pro Jahr die Dienste des BZI. Auch der 3D-Druck wurde gemeinsam in den Blick genommen.

Blieb noch ein Blick in den Neubau, der auf dem Gelände des Bildungscampus entsteht. Durch die gestiegene Nachfrage nach Aus- und Weiterbildung war eine Erweiterung

der Räumlichkeiten notwendig geworden. Auf einer Fläche von 5500 Quadratmetern entstehen 360 Werkstatt- und 144 Unterweisungsplätze. Außerdem wird es 130 zusätzliche Parkplätze geben.

Weil die Ausschachtungsarbeiten sich schwieriger erwiesen haben als zunächst angenommen, kann der ursprüngliche Zeitplan zur Fertigstellung nicht eingehalten werden. Mehr als 40 europaweite Ausschreibungen für die verschiedenen Gewerke mussten erfolgen, wies BZI-Prokurist Roland Klassen auf die Bedeutung dieses wichtigen Zukunftsprojekts hin.

ANZEIGE



Deutsches Rotes Dach

WIR BRAUCHEN DICH, UM MENSCHEN AUF DER FLUCHT HELFEN ZU KÖNNEN.
SETZE EIN ZEICHEN UND WERDE SPENDER.

DRK.DE 

Unternehmertag 2020 in Wermelskirchen mit Christian Lindner

Der 1. Unternehmertag in Wermelskirchen findet am 29. Februar statt. Konzipiert wurde er vom WiW Wermelskirchen Marketing e.V. Der Unternehmertag richtet sich an Unternehmen aus der Region, die ihren Bekanntheitsgrad steigern und sich mit anderen Unternehmen vernetzen möchten. Auch Start-ups sind angesprochen, die sich in ihrer Gründungs- und Entwicklungsphase stärken lassen möchten. Des Weiteren sind Schüler und Studenten eingeladen, die mit Unternehmen ins Gespräch kommen möchten, um sich über interessante Optionen zu informieren und um einen Ausbildungsplatz oder einen neuen Arbeitsplatz zu finden. Nicht zuletzt können auch interessierte Bürger als Besucher teilnehmen.

Der Unternehmertag ist in zwei Bereiche aufgeteilt. In der Zeit von 12 bis 19 Uhr präsentieren sich teilnehmende Unternehmen an ihren Messeständen im großen Saal des Bürgerzentrums Wermelskirchen – vom BMW – Bundesverband mittelständische Wirtschaft, Unternehmerverband Deutschlands e.V., über die Stadtparkasse Wermelskirchen und Dienstleister aus verschiedenen Bereichen, bis hin zum Handwerk und zur Stadt Wermelskirchen selbst. Ab 15 Uhr erwarten die Besucher fünf Vorträge. Als Redner haben sich Andreas Wirtz, Gründer der Blue Square Consulting UG,

und Wissensmanager und Trainer (IHK) Walter vom Stein, Inhaber und Geschäftsführer der Firma Steintex in Wermelskirchen, sowie Dieter Andreschak von der Firma Memotech angesagt.

Auch Patrick Meinhardt vom Bundesverband mittelständischer Wirtschaft wird referieren. Prominenter Gastredner ist Christian Lindner, Vorsitzender der Fraktion der Freien Demokraten im Deutschen Bundestag. Er wird ab 19.30 Uhr sprechen. Sein Thema: „Digitalisierung in Fahrt bringen – Chancen nutzen.“

Der Besuch der Ausstellung ist kostenfrei. Mit einem Tagesticket zum Preis von zehn Euro können alle Vorträge besucht werden. Tickets gibt es im Vorverkauf über

www.bergisch-live.de oder in der Geschäftsstelle der WiW Wermelskirchen Marketing e.V. sowie an der Tageskasse.

i Weitere Informationen gibt es beim WiW Wermelskirchen Marketing e.V., T. 02196 8840333, info@wiw-marketing.de, www.wiw-marketing.de

ANZEIGE

Zu Ihrer eigenen Sicherheit!!!



WEGO
GmbH
02 12-88 67 30 0
www.wegogmbh.de

- Einbruchmeldeanlagen
- Brandmeldeanlagen
- RWA- und Feststellanlagen
- Videoüberwachungstechnik
- Funkfahrzeugwarnanlagen
- Batterierauchmelder
- Notruchschalter, -schilde, -folien

Notdienst 0212-88073048

ANZEIGE





Lösungen für Menschen

WPK Beratung GmbH
 Unternehmens- und Steuerberatung
w-pk.de



Walbusch stattet Handball-Nationalteam aus

Das Solinger Modeunternehmen Walbusch hat Spieler, Trainer und Funktionäre mit kompletten Outfits für die EM 2020 ausgestattet.

Bereits im Vorfeld der Heim-WM 2019 wurden die Nationalspieler mit Anzügen von Walbusch ausgestattet, die die Mannschaft von Bundestrainer Christian Prokop beispielsweise anlässlich des Empfangs bei Bundeskanzlerin Angela Merkel im April 2019 getragen haben. Nun ist die Zusammenarbeit offiziell bis einschließlich 2021 erweitert worden.

„Durch die Partnerschaft mit Walbusch wird unsere Männer-Nationalmannschaft künftig nicht nur auf der Platte eine sehr gute Figur abgeben“, sagt Mark Schober, Vorstandsvorsitzender des Deutschen Handballbundes. „Wir freuen uns sehr über die Zusammenarbeit und darüber, unseren Fans in Deutschland unsere Nationalspieler auch mit stylischen Anzügen präsentieren zu können.“

Die Mannschaft hat sich für offizielle Anlässe zwei lässige Anzüge ausgesucht, die modisch mit weißen oder schwarzen Sneakern kombiniert werden – eben „Sneaker-Suits“. Das besonders strapazierfähige Cordura-Gewebe für den unifarbene Anzug kommt aus Italien; der Glencheck-Anzug ist aus einer knitterarmen Schurwollmischung. Hemdenspezialist Walbusch bietet den Spielern dazu drei bügelleichte Hemden an.

Die Funktionäre des DHB bestreiten ihre offiziellen Termine im schwarz-blau-gemusterten Glencheck-Anzug oder im unifarbene Reiseanzug. Beide Anzüge stattet Walbusch mit zwei Hosen aus. Alle Outfits wurden inklusive passendem Gürtel und Einstecktuch kombiniert. Insgesamt umfasst das Ausstattungspaket von Walbusch über 800 Teile.

Im Laufe der Saison will Walbusch die Nationalmannschaft sukzessive in die Print- und Online-Werbung einbeziehen. Zudem wird das Markenlogo von Walbusch bei Heimspielen des DHB präsent sein. Ebenfalls fortgesetzt wird die Zusammenarbeit des Modeunternehmens mit Schauspieler Klaus J. Behrendt.

Remscheid mit Video bei Kampagne „GO!“ dabei

Dass sich Gründerinnen und Gründer in Metropolen wie Berlin, München oder Hamburg wohlfühlen, ist bekannt. Aber nicht nur die Gründungshochburgen bieten ein wirkungsvolles Gründungs-umfeld, sondern auch viele andere Regionen, wie beispielsweise Remscheid. Dies zeigt die neue Videoreihe „Gründen in Deiner Region“. Gründungsberatung, Coworking-Space, Netzwerkevents – die Gründerschmiede Remscheid bietet ein breites Angebot, um Gründerinnen und Gründer gerade in der Startphase zu unterstützen. Gemeinsam mit der Stadt Remscheid und der FGW Forschungsgemeinschaft Werkzeuge und Werkstoffe e.V. hat es sich die Gründerschmiede zur Aufgabe gemacht, Gründungen und Unternehmensnachfolgen aktiv voranzubringen und die regionale Gründungskultur zu stärken.

Das rund fünfminütige Video gibt Einblick in Herausforderungen und Erfahrungen bei der Unternehmensgründung und den besonderen Charakter des Gründungsstandortes Remscheid. Darüber hinaus gibt es Best-Practice-Beispiele aus der Region.

Über die Gründungsoffensive „GO!“

Mit der bundesweiten Gründungsoffensive „GO!“ setzt das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie zusätzliche Impulse für Gründungen, sensibilisiert für das Thema Unternehmensnachfolge und stärkt den Gründer- und Unternehmergeist in Deutschland. Zudem soll mit „GO!“ die Bedeutung von Unternehmerinnen und Unternehmern für die Soziale Marktwirtschaft – gerade auch in den Regionen – hervorgehoben werden. Sie soll mehr Menschen ermutigen, den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen. Weitere Informationen unter: www.bmwi.de/GO.

ANZEIGE

BUCHEN SIE JETZT IHRE ANZEIGE!

ZEIGEN SIE PRÄSENZ

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

Zira übernimmt Petermann & Dorr – Integration der Marke Pedo

Die Wuppertaler Zira Präzisions-Gewinde-Werkzeuge, Spezialist für Präzisionswerkzeuge sowie Sonder- und Spezialanfertigungen im Gewindeschneid-Werkzeug-Segment, hat am 1. Januar die Geschäfte der Solinger Petermann & Dorr GmbH & Co. KG übernommen.

Mit der Integration der bewährten Marke Pedo erweitert Zira nicht nur das eigene Leistungsspektrum im Bereich Sonderwerkzeuge, sondern erhöht auch die Bekanntheit der eigenen Marke bei neuen Zielgruppen und Multiplikatoren. Zira Präzisions-Gewinde-Werkzeuge agiert seit mehr als 60 Jahren als Anbieter von Werkzeugen mit Fokus auf spezielle Anwendungen, Gewindesteigungen, Geometrien sowie Sondermaterialien mit speziellen Beschichtungen. Je nach Budget und Zeit der Kunden wird direkt in Deutschland, in Osteuropa oder in Asien produziert.

Das Unternehmen, das viele Jahre in Radevormwald beheimatet war und seit wenigen Wochen in Wuppertal seine Niederlassung hat, ist besonders dann gefragt, wenn es um Sonderanfertigungen mit geringen Stückzahlen geht. Zira arbeitet dabei als Direktlieferant, aber auch als Partner des Fachhandels. Dies schließt auch die Belieferung von bekannten Einkaufsverbänden mit ein. „Ich bin sehr glücklich, dass wir

den Zuschlag für Petermann & Dorr erhalten haben“, erläutert Zira-Inhaber Tobias van Hasselt. „Mein Traum vom Aufbau und Betrieb eines erfolgreichen Nischenanbieters mit internationaler Ausprägung geht damit in die nächste Runde.“

Nach mehr als 60 Jahren Führung durch die Inhaberfamilie Schreiner übernahm 2017 Tobias van Hasselt das Unternehmen und richtete es stärker auf die Zukunft aus. Neben umfangreichen Investitionen im Bereich IT, Logistik und Etikettierung gehörte dazu auch die erfolgreiche Digitalisierung des Sonderfertigungsprozesses. Neben einer deutlichen Umsatzsteigerung gelang es, den Export-Anteil – unter anderem in Richtung Asien – von 10 auf 55 Prozent auszubauen. Verbunden damit war eine Zunahme des Personals um etwa 30 Prozent.

Mit der Übernahme der Marke Pedo durch Zira Präzisions-Gewinde-Werkzeuge ist die vollständige Verlagerung des bisherigen Standortes von Solingen nach Wuppertal verbunden. Seit dem 1. Januar arbeiten auch alle von Zira übernommenen Mitarbeiter hier.

Wir vermieten Wuppertal

Büros / Praxen:

Herzogstr - 300 m² bis 3.900 m²
Briller Str - 600 m² bis 1.200 m²
Friedrichstr - 290 m² bis 1.200 m²
Erholungsstr - 120 m² bis 890 m²
Wall - 250 m² bis 800 m²
Bornberg - 250 m² bis 730 m²
Turmhof - 180 m² bis 400 m²
Hofkamp - 180 m² bis 360 m²
Aue - 180 m²
Am Brögel - 130 m²

Ladenlokale:

Wall - 180 m² und 285 m²
Friedrich-Ebert-Str - 260 m² und 200 m²
Alter Markt - 200 m²
Turmhof - 180 m²
Herzogstr - 100 m²

Gewerbe / Industrie:

Hattingen: Halle 10.000 m², Büro 1.000 m²
Halle 22.000 m², Büro 3.000 m²
W'tal: Halle 12.000 m², Büro bis 3.000 m²
Halle 5.000 m², Büro bis 1.500 m²



Nähere Infos unter:
ip-nrw.com oder 0202-280305
IP-NRW, Aue 76, 42103 Wuppertal

JUBILÄEN

25 Jahre
Roman Lindenborn &
Harald Görden GmbH
In der Fleute 53
42389 Wuppertal

SCHÖNAUEN

In Barmen für Ihren Mercedes-Benz PKW und Transporter

Erstklassig bewertet ★★★★★

Schnell und Zuverlässig

Alfons Schönauden GmbH & Co. KG
Winchenbachstrasse 23-25, 42281 Wuppertal/Barmen

0202 250650

www.schoenauenen.de

Beratung mit Herz. Steuern mit Verstand.

Warum nur einen Steuerberater, wenn ich gleich mehrere haben kann!

Wir kämpfen für unsere Mandanten – sind aber keine „Einzelkämpfer“. Unser Team besteht aus unterschiedlichen Generationen mit besonderen Kompetenzfeldern. So sprechen wir die Sprache aller Mandanten und nehmen ihren Blickwinkel ein. Dabei setzen wir auf Wissensaustausch und nutzen kreative Strategien, um Ihre Ziele wirksam zu unterstützen. Das können Sie auch haben ...

Remscheid
Tel. 02191/9750-0

Hilden
Tel. 02103/4900-5
www.stb-kgp.de

KAIB, GALDIKS UND PARTNER

STEUERBERATER & WIRTSCHAFTSPRÜFER

Programm für bergische Unternehmen

FRAUEN IN FÜHRUNG

Roswitha Bocklage und Birgit Frese vom Kompetenzzentrum Frau und Beruf Bergisches Städtedreieck sehen Förderbedarf für weibliche Führungskräfte.

Foto: Anna Schwartz



Roswitha Bocklage und Birgit Frese (v.r.n.l.) setzen sich dafür ein, dass das Potenzial weiblicher Mitarbeiter freigesetzt und ausgeschöpft wird.

Frau Bocklage, Frau Frese, wie fit sind die bergischen Unternehmen in puncto Frauen in Führung? Was könnte besser laufen, was ist bisher bereits erreicht worden?

Laut einer Studie aus 2015 haben 10,9 Prozent der beschäftigten Frauen eine Position im Top-Management. Dies bedeutet, dass hier noch umfangreiche Führungspotenziale brachliegen. Im mittleren Management finden wir bereits 30 Prozent Frauen. Hier liegt der Pool für die Positionen im Top-Management.

Eine große Hürde besteht bei vielen Unternehmen in der Präsenzkultur.

Roswitha Bocklage und Birgit Frese

Bei vielen Unternehmen aus dem Mittelstand treffen wir gute Einzelfall-Lösungen an, die jedoch nicht kommuniziert werden, oder es fehlen konkrete Ziele, die natürlich hilfreich sind, wenn man in einem Unternehmen etwas verändern möchte.

Welche sind die größten Hürden bei der Etablierung von Frauen in Führungspositionen?

Eine große Hürde besteht bei vielen Unternehmen in der Präsenzkultur. Das heißt, wer abends zuletzt das Büro verlässt, wird als besonders karriereorientiert beurteilt. Eine Flexibilisierung bei Arbeitszeiten und -orten würde den Anteil an weiblichen Talenten im Management deutlich erhöhen.

Was muss passieren, damit mehr Frauen in Führung kommen und wir idealerweise eine Parität in den Unternehmen und Institutionen erreichen?

Rahmenbedingungen müssten sich ändern. Zum Beispiel sollten Besprechungen zwischen 9 Uhr und 16 Uhr angesetzt werden. Das beinhaltet auch eine moderne Unternehmenskultur. Ist es wirklich akzeptiert,

dass Führungskräfte auch mobil oder im Homeoffice arbeiten oder erhalten diese Personen kritische Kommentare und Blicke? Oder erhalten nur diejenigen kritische Kommentare, die dies aus Vereinbarkeitsgründen tun? Führungskräfte sollten idealerweise diese Kultur vorleben. Unabhängig von Themen der Vereinbarkeit bestehen oft unbewusste Vorurteile, wie Frau oder Mann sich verhalten sollte, was positiv oder negativ bewertet wird. Diese sollten sich insbesondere die Führungskräfte bewusst machen, um bei der Auswahl von herausgehobenen Positionen die richtige Entscheidung zu treffen.

Mit dem Programm „Bergische Unternehmen: Erfolgreich mit Frauen in Führung“ sollen bessere Bedingungen in Unternehmen geschaffen werden, um den Anteil weiblicher Führungskräfte zu erhöhen. An wen richtet sich das Programm, wie sehen die Rahmenbedingungen aus und wie können sich Unternehmen bewerben?

Das Programm richtet sich an bergische Unternehmen mit circa 50 bis 250 Beschäftigten. In drei Tages-Workshops, einem individuellen Feedbackgespräch und einem halbtägigen „Refresher“ arbeiten die Unternehmen über einen Zeitraum von zwölf Monaten an unternehmensinternen Prozessen. An diesem Programm können elf Unternehmen teilnehmen. Für den ersten Durchgang können die Kosten zu 100 Prozent gefördert werden. Anmelden können sich Unternehmen bis Ende März 2020 auf unserer Homepage bergisch-competentia.de.

Welche sind die Inhalte der Workshops? Was wird in den Treffen konkret erarbeitet?

Die Workshops starten mit dem Thema „Attraktive Arbeitsbedingungen“: Es wird erarbeitet, wie Führung mit Beruf, Familie und Privatleben vereinbart werden kann, wie es zum Beispiel um die Präsenzkultur im Unternehmen bestellt ist. Es werden Modelle vorgestellt, wie mit reduzierter Arbeitszeit erfolgreich geführt werden kann. Dabei betrachten wir konkret, was dies für die Arbeitsorganisation und die Delegation von Aufgaben bedeutet. Auch das Entgelt-System wird thematisiert, um zu klären, ob sich Führung überhaupt lohnt. Der zweite Workshop unter

dem Thema „Systematische Karriere-Entwicklung“ startet mit der Frage nach einer klaren Zielsetzung für mehr Frauen in Führung. Danach werden die Personalentwicklungsinstrumente so ausgerichtet, dass sie Geschlechterunterschiede berücksichtigen. Die Unternehmen erhalten Input zur Gestaltung ihrer Personalentwicklung und der notwendigen Instrumente und haben die Möglichkeit, sich mit ihrer Führungskultur auseinanderzusetzen und zu klären, ob sich Frauen hiervon angesprochen fühlen.

Eine Flexibilisierung bei Arbeitszeiten und -orten würde den Anteil an weiblichen Talenten im Management deutlich erhöhen.

Roswitha Bocklage und Birgit Frese

Im dritten Workshop entwickeln wir ein zielgerichtetes Personal-Marketing, um Frauen zu gewinnen und zu binden und dafür zu sorgen, dass die Beschäftigten im Unternehmen diese Veränderung auch wahrnehmen können.

Können Sie einige Beispiele für Lösungen nennen, die Frauen die Vereinbarung von Beruf und Familie und insbesondere die Wahrnehmung einer Leitungsposition ermöglichen?

Die Einführung von Homeoffice, flexiblen Arbeitszeiten und mobilem Arbeiten erleichtern die Vereinbarkeit von Führungsrolle und Familie, und auch die Teilung von Führungsaufgaben kann helfen. Aber auch Services der Unternehmen für Führungskräfte (Kinderbetreuung, Mittagessen zum Mitnehmen oder Ähnliches) helfen, die Vereinbarkeit für Frauen und Männer zu managen.

Das Gespräch führten Frauke Fechtner und Csilla Letay.

Italienische Familientradition

GESCHMACK ALLA ITALIA

Mille Gusti oder auch eintausend Geschmacksrichtungen – der Name seines italienischen Restaurants ist bei Benedetto Cottone Programm. Seit 2008 bietet der Solinger mit sizilianischen Wurzeln traditionelle italienische Küche an.

Viele Wege führen zum Mille Gusti. Verkehrsgünstig an der Ecke Aufderhöher Straße/Löhndorfer Straße gelegen, duckt sich das Fachwerkhaus an die Kreuzung. Grauer Schiefer im Giebel, dunkles Fachwerk an der Front, hell und modern im Inneren: Wer hinter der bergischen Fassade des Hauses eine rustikal eingerichtete Trattoria vermutet, liegt völlig falsch. Benedetto Cottone ist erst Mitte 2019 mit seinem Restaurant von der Wipperauer Straße an den jetzigen Standort umgesiedelt. 2008 hatte er seinen Betrieb dort eröffnet. Den Umzug hat der Gastronom genutzt, um die Gasträume an der Aufderhöher Straße aufzumöbeln. Trotz der niedrigen Decken wirkt das Restaurant luftig und geräumig. Das Mille Gusti ist modern

eingerichtet, ohne dabei ungemütlich zu sein. Das mag an dem hellen Mobiliar und der klaren Linie liegen. Wenig Schnickschnack – aber viel Herzlichkeit. „Mir ist es sehr wichtig, dass sich die Gäste willkommen fühlen“, sagt der 40-jährige Inhaber. „Während ihres Besuchs sollen sie sich bei mir zu Hause fühlen.“ Das sei Teil seines Erfolgsrezepts. Einen guten Italiener machten nicht nur schmackhafte Pizza und Pasta aus, sondern eben auch das richtige Maß an Herzlichkeit.

Gastronomie im Blut

Nudeln mit Trüffeln, Zuppa di Pesce oder Saltimbocca alla Romana: Viele der Gerichte, die im Mille Gusti auf der Speisekarte stehen, werden nach Familienre-

zept zubereitet oder sind Eigenkreationen. „Man kann so viele unterschiedliche Zutaten miteinander kombinieren. Man muss nur herumprobieren“, sagt Benedetto Cottone. Gastronomie hat in seiner Familie Tradition. 1979 kamen seine Eltern aus Sizilien nach Deutschland und haben ihre Bestimmung in der Bewirtung von Gästen gefunden. „Irgendwie hat meine Familie immer im gastronomischen Bereich gearbeitet“, sagt der Solinger. Als Jugendlicher half er bereits in der Pizzeria aus, die sein Vater in Haan-Gruiten unterhielt. „Wir hatten einen Holzofen, in dem ich meine ersten Pizzen gebacken habe“, erinnert er sich und schmunzelt. Seither hat ihn das Geschäft mit der „cucina italiana“ nicht mehr losgelassen. Seit rund 25 Jahren dreht sich sein Leben um die Geheimnisse der italienischen Küche. Und weil das Mille Gusti ein echter Familienbetrieb ist, unterstützt ihn auch seine halbe Familie in Küche und Service. Selbst seine 14-jährige Tochter hilft mitunter aus, wenn das Haus voll ist. Über leere Tische kann sich Benedetto Cottone nicht beklagen. Ohne Reservierung geht's im Mille Gusti nicht. „Abends haben wir richtig viel zu tun.“ Derzeit versucht der Gastronom, auch den Mittagstisch zu etablieren. „Wir befinden uns hier am neuen Standort noch in der Testphase“, sagt er und rückt das Besteck auf dem Tisch vor sich in die richtige Position.

Platz für 1000 Aromen

Das Mille Gusti bietet im Inneren auf 100 Quadratmetern 70 Sitzplätze. Im Sommer ergänzen 35 Plätze auf der kleinen Terrasse das Angebot. Der Umzug Richtung Aufderhöher Zentrum hat dem Betrieb nicht nur neue Räume, sondern auch bessere Arbeitsbedingungen beschert. „Wir haben uns gerade im Küchenbereich vergrößert und können jetzt viel besser arbeiten“, sagt Benedetto Cottone. Für eintausend Geschmacksrichtungen braucht ein guter Koch eben auch etwas Platz.

Hannah Blazejewski

KONTAKT

Mille Gusti
Aufderhöher Str. 116
42699 Solingen
T. 0212 3833523
info@millegusti.de
www.millegusti.de



Gemütliche Atmosphäre im Gastraum des Mille Gusti.



Benedetto Cottone ist mit italienischer Gastfreundschaft aufgewachsen.

Fotos: Leon Sinowenka

Mitarbeitergewinnung

RAUS AUS DER KOMFORTZONE

Personalgewinnung unterliegt seit Jahren einem steten Wandel. Neben Employer Branding gewinnen individuelle Recruitingmaßnahmen an Bedeutung. Auch im Bergischen Städtedreieck sind Unternehmen kreativ, um die besten Fachkräfte für sich zu gewinnen.

Keiner kauft die Katze im Sack. So trivial und abgegriffen diese Redewendung scheinen mag, so punktgenau steht sie für eine Gesinnung, die beim Recruiting für Arbeitgeber heute so essenziell ist wie vielleicht nie zuvor: Wer einen neuen Job antritt, möchte vorab umfassend informiert sein – nicht nur über Stellenbeschreibung, Arbeitszeiten und Gehalt, sondern über den Arbeitgeber in all seinen Facetten. Die Firmenhistorie reicht nicht, es geht um sämtliche mögliche Berührungspunkte des künftigen Mitarbeiters: Kollegen, Arbeitsatmosphäre, Kultur, Leitbild, Benefits, Events, Ziele, gelebte Werte, soziale Verantwortung, Nachhaltigkeit, Umwelt-Engagement, Mission, Vision. Zukunftsgerichtete Unternehmen wissen um die hohe Relevanz des Employer Branding: Ohne attraktive und authentische Außendarstellung keine nachhaltige Personalgewinnung.

Recruiting nach Prinzipien des Marketings

Insbesondere das sogenannte „Inner Why“ wird für Kandidaten zunehmend wichtig, wie Pascal Kremp, CEO der Wuppertaler Digital-Marketing-Agentur Pinetco, beschreibt: „Ein Faktor von erfolgreichem Recruiting ist, deutlich zu machen, welcher Berufung man als Arbeitgeber folgt, und was der potenziell Jobsuchende zur Sinnstiftung beitragen kann.“ Viele Unternehmen schöpfen Kremp zufolge ihr Potenzial noch nicht genügend aus. Hilfreich sei das Verständnis, dass Recruiting heute im Prinzip nach den gleichen Regeln wie Marketing und Vertrieb funktioniert.

Steffen Braun, geschäftsführender Gesellschafter von Talention, sieht das genauso. Um seinen Kunden die Mitarbeitergewinnung zu erleichtern, entwickelte das Startup-Unternehmen mit Sitz in Wuppertal eine Software, die Recruiting-Marketing und Candidate-Relationship-Management vereint. „Unternehmen können damit zum Beispiel einen Pool aus geeigneten Kan-

Ein Faktor von erfolgreichem Recruiting ist, deutlich zu machen, welcher Berufung man als Arbeitgeber folgt.

Pascal Kremp

didaten aufbauen und als Bindungsmaßnahme permanent den Kontakt zu jedem einzelnen pflegen“, erklärt Braun. Ziel: das Talent, zu dem schon eine Beziehung besteht, zum passenden Zeitpunkt als Mitarbeiter ins Unternehmen holen.

Dass der Zeitpunkt der ersten Kontaktaufnahme längst nicht mehr erst bei akutem Bedarf erfolgen sollte, ist den kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) aus der Region durchaus bewusst, wie Bakr Fadl, Leiter des Career Service an der Bergischen Universität Wuppertal, schildert. „Sie gehen inzwischen deutlich früher auf ihre Zielgruppen zu als noch vor einigen Jahren.“ Er beobachtet, dass Arbeitgeber im Zuge dessen ihre Recruitingprozesse teils neu aufrollten und sich wesentlich stärker mit ihrer Selbstpräsentation auseinander-

setzten, zu diesem Zweck etwa die Karriere-Website relaunchten und Präsenzen auf weiteren digitalen Kanälen aufbauten. Der Beratungsbedarf seitens der Firmen zur Mitarbeitersuche, aber auch der von Studierenden in Sachen Karriereplanung und Arbeitsplatzsuche habe sich deutlich erhöht.

Eine aussichtsreiche Plattform zur Kontaktknüpfung zwischen Talenten und suchenden Unternehmen ist auch der Campus: Das Dual-Studium, aber auch Gastvorträge und andere Veranstaltungen eignen sich zum Sehen und Gesehenwerden.

Recruiting vom Campus weg

„Wir sind seit Jahren an der Uni aktiv, jetzt haben wir unser Hochschulrecruiting intensiviert“, berichtet zum Beispiel Marco Franz, Recruiter bei der Schmersal GmbH & Co. KG in Wuppertal. Auf der einen Seite stehe finanzielles Sponsoring, auf der anderen fachliche Unterstützung in Form von Vorlesungen. „So halten wir uns bei den Bewerbern im Hinterkopf.“ Aus demselben Grund legt das Wuppertaler Unternehmen Bucs IT einen wachsenden Fokus auf Hochschulformate als Recruitingmaßnahme – und Bewerberdatings: Veranstaltungen, in denen sich beide Seiten im direkten Dialog und in einem festgelegten kleinen Zeitfenster kennenlernen. „Wir werten unsere Aktionen akribisch aus, um festzustellen, ob die Ergebnisse der Talentsuche den zeitlichen, personellen und finanziellen Aufwand rechtfertigen“, sagt Manuel Becker, Leiter Human Resources bei Bucs IT. So habe man festgestellt, dass sich etwa Messeauftritte kaum noch rentieren.



Fotos: Süleyman Kayaalp

Daniel Doege von der Digitalagentur Webmatch eröffnete zu Jahresbeginn einen zusätzlichen, rasch erweiterbaren Entwickler-Standort in Remscheid, „um den Traumjob zum Kandidaten zu bringen“.

Persönliches Kennenlernen bei Bewerberdatings

Felicia Ullrich, die mit ihrer Schwester Marie-Luise Hasler die U-Form Testsysteme GmbH & Co. KG in Solingen leitet, sieht in Bewerberdatings den Vorteil, potenzielle Kandidaten auf einer Ebene kennenzulernen, die über Bewerbungsunterlagen nicht zugänglich ist. Aus der langjährigen Teilnahme am jährlichen Azubi-Dating der Bergischen IHK weiß sie: „Man lernt sich von Mensch zu Mensch kennen. Im Gespräch können Bewerber mit ihrer Persönlichkeit punkten oder zum Beispiel glaubhaft darstellen, warum sie künftig in diesem speziellen Job arbeiten möchten.“ Weil dem Unternehmen Augenhöhe und Authentizität nicht nur bei Veranstaltungen wichtig sind, hält es für die Zielgruppe der Auszubildenden eine eigene Karriereseite bereit, mit von Peers (also Azubis) verfassten Jobbeschreibungen, transparenten und umfassenden Einblicken inklusive Gehalt – und intuitiver, schneller Bewerbungsmöglichkeit. Der Content orientiert sich an der jährlichen U-Form-Online-Befragung zu Azubi-Recruiting-Trends.

Personalmangel durch eigene Ausbildung vorbeugen

„Die Rekrutierung, Ausbildung und insbesondere Bindung eigener Auszubildender ist der effektivste Weg zu geeigneten Fachkräften“, urteilt Oliver Francke, Teamleiter der Regionalagentur Bergisches Städtedreieck mit Sitz in Solingen. Die Zustimmung von Unternehmensseite ist hoch: So gut wie alle für diesen Artikel befragten Protagonisten bilden selbst und mit dem Ziel der anschließenden Übernahme aus. Die Gewinnung von Nachwuchskräften ist Francke zufolge jedoch aufgrund der Passungsproblematik oft genug schwierig. Für das Ausbildungsjahr 2019 wurden der Agentur für Arbeit Solingen-Wuppertal 3 590 Berufsausbildungsstellen und 4 551 Bewerber im Städtedreieck gemeldet. Von Letztgenannten blieben 827 unversorgt, gleichzeitig 980 Ausbildungsstellen unbesetzt. Francke: „Ein Teil des Grundes ist, dass sich Unternehmen und Jugendliche in Bezug auf Lebenswirklichkeit und Bedürfnislagen weit voneinander entfernt haben. Wir müssen wieder gemeinsame und verbindende Wahrnehmungsebenen schaffen mit dem Ziel, dass Unternehmen die durchaus positiven Kenntnisse und Fähigkeiten der ‚Digital Natives‘ erkennen und nutzen



Katarzyna Kwiecien, Senior Recruiter bei Aptiv Services Deutschland GmbH, sieht einen Trend in der Professionalisierung von Recruiting-Prozessen.

lernen und gleichzeitig den jungen Auszubildenden auch die Lebenswirklichkeit eines im Wettbewerb stehenden Unternehmens nahebringen.“

Ideenwerkstatt – Begeisterung im Kindesalter wecken

Zu den Unternehmen, die ihren Anker schon bei Kandidaten im Kindesalter auswerfen, gehört die Solinger Systemhaus Erdmann GmbH und Co. KG. Während der Arbeitgeber aus der IT-Branche bereits seit Langem Schülerpraktika anbietet und wöchentlich jungen Menschen Einblicke in den Arbeitsalltag vor Ort ermöglicht, wendet er sich ab kommendem Monat zusätzlich an Fünf- bis Zehnjährige. „2019

haben wir eine alte Solinger Lehrwerkstatt gekauft und sie zu einer Ideenwerkstatt umgebaut“, sagt Geschäftsführer Tobias Erdmann. Nach dem Vorbild der Haba-Digitalwerkstatt solle für Nachwuchstalente von übermorgen Berufsinteresse sowie ein direkter Zugang unter anderem zum Tüfteln und Programmieren geschaffen werden. „Wir wollen uns früh genug zeigen“, sagt Erdmann: „Als sozialer Partner wie auch als attraktiver Arbeitgeber – in Zukunft und im Jetzt.“ Denn als sekundäre Zielgruppe würde ein gewisser Anteil an Eltern mit passendem Berufshintergrund angesprochen.

Ein Weg, jobrelevante Fähigkeiten in Echtzeit unverbindlich zu testen, sind



Steffen Braun vom Start-up-Unternehmen Tention setzt auf die unternehmenseigen entwickelte Software, die Recruiting-Marketing und Candidate-Relationship-Management vereint.

für das Systemhaus seine regelmäßigen Hackathons. Auf Einladung schnuppern IT-Affine einen Tag lang ins Unternehmen und versuchen sich an der Lösung vorbereiteter Aufgaben mit Fachbezug. „Wer am schnellsten den versteckten Fehler im System findet, bekommt einen Preis“, sagt Erdmann. Diese „Hacker-Events“ erzeugten Sichtbarkeit auf der einen Seite, auf der anderen die Möglichkeit, mit vielversprechenden Kandidaten in den Dialog zu treten. „Wir haben darüber schon Mitarbeiter eingestellt. Wichtig ist, immer für die Interessierten da zu sein.“ Tention-Geschäftsführer Steffen Braun setzt in puncto Aufmerksamkeit generieren eher auf hauseigene Events mit ex-

ternen Experten, wie er schildert: „Zum Beispiel ein spannender Vortrag eines Google-Vertreters mit anschließendem Get-Together. Man muss sich bei der Planung aber immer auf die Zielgruppe einstellen.“

Arbeitgeber bewerben sich bei Arbeitnehmern

Seine Adressaten möglichst genau zu kennen, ist essenziell für den Recruiting-Erfolg. Und gleichzeitig die größte Herausforderung, findet Ralf Lemle, Inhaber der Wuppertaler Office4U Personalmanagement AG, außerdem Landesbeauftragter für NRW und Regionalkreisleiter Bergisches Land im Interessenverband Deutscher

Zeitarbeitsunternehmen e.V. „Arbeitgeber müssen sich auf die Belange und Bedürfnisse der künftigen Arbeitnehmer einstellen. Nicht Letztere bewerben sich beim Arbeitgeber, sondern umgekehrt.“ Laut Bakr Fadl vom Uni-Career-Service bezieht sich eine veränderte Anspruchshaltung der Kandidaten vor allem auf schnelles, individuelles Feedback im „Onboarding“, vom ersten Kontaktmoment an. Danach beurteilten sie die Wertschätzung des potenziellen Arbeitgebers. Liegt eine positive „Candidate Experience“ zugrunde, lässt sich ein Interessent, der trotz gutem Eindruck am Ende seines Bewerbungsprozesses eine Absage erhält, mit höherer Wahrscheinlichkeit für eine nächste freie Position gewinnen.

Active Sourcing – Kontakte systematisch pflegen

Die Aptiv Services Deutschland GmbH am Standort Wuppertal legt großen Wert auf Beziehungspflege mit aussichtsreichen Kandidaten, die bereits im Unternehmen vorstellig wurden. „Gerade für uns, die wir immer Fachkräfte für sehr spezielle Auf-

Die Rekrutierung, Ausbildung und insbesondere Bindung eigener Auszubildender ist der effektivste Weg zu geeigneten Fachkräften.

Oliver Francke

gaben suchen, ist das sehr wichtig“, sagt Senior Recruiter Katarzyna Kwiecien. Bei dem international tätigen Technologiekonzern ist das „Resource Management“ ein eigener Bereich. „Hardware-Ingenieur für digitale Hochgeschwindigkeitselektronik oder Senior Software Engineer Continuous Integration & Automatization sind zwei Beispiele dafür, wie spezifisch unser Bedarf ist“, sagt Kwiecien.

In der Professionalisierung von Recruitingprozessen sieht Kwiecien einen weiteren Trend. Unternehmen seien in diesem Zusammenhang deutlich strukturierter und breiter aufgestellt als noch vor einigen Jahren, denn beim heute herrschenden Fachkräftemangel sei jeder poten-

zielle Bewerber wertvoll. „Die Zeiten, in denen Recruiter schlicht Bewerbungen gesichtet und weitergeleitet haben, sind vorbei“, sagt sie. „Raus aus der Komfortzone“ sei das Motto, Active Sourcing, also die möglichst individuelle Direktansprache von Kandidaten, das Gebot der Stunde. „Wir gestalten die aktive Kandidatensuche in enger Zusammenarbeit mit den entsprechenden Führungskräften. Denn nur, wenn wir genau wissen, was gesucht ist, können wir den passenden Kandidaten finden.“ Ein größeres Augenmerk als auf fachliche Fähigkeiten werde dabei auf Potenzial, Kompetenzen und Cultural Fit gelegt – eine Neugewichtung, die auch Bakr Fadl von der Bergischen Uni bestätigen kann: „Defizite im eigentlichen Aufgabenbereich können ‚on-the-job‘ noch ausgeglichen werden. Wichtig ist, dass sich die Bewerber mit der Kultur und Philosophie des potenziellen neuen Arbeitgebers identifizieren können und zum Unternehmen passen.“

Erfolgreiche Empfehlungen von eigenen Mitarbeitern

Und wer könnte Letzteres besser beurteilen als das eigene Personal? „Mitarbeiter werben Mitarbeiter“ ist eines der am häufigsten

Es gibt immer mehr passiv Suchende und latent Wechselwillige auf dem Kandidatenmarkt.

Ralf Lemle



Felicia Ullrich, U-Form Testsysteme GmbH, empfiehlt Bewerberdatings und „Google for Jobs“ als effiziente Recruiting-Maßnahmen.

angewendeten Konzepte, um passenden Firmenzuwachs zu finden. Bucs IT beispielsweise ist jede interne Empfehlung, die zu einer Einstellung führt, eine Prämie von 1.500 Euro wert. „So rekrutierte Kollegen machen aktuell mehr als 20 Prozent unserer Belegschaft aus“, sagt Manuel Becker. „Die beste Werbung kommt von innen“, stimmt Marco Franz von Schmersal zu. Auch sein Arbeitgeber zählt dieses Hiring-Tool neben der Direktansprache zu den wirksamsten. „Es gibt immer mehr passiv Suchende und latent Wechselwillige auf dem Kandidatenmarkt“, sagt Insider Ralf Lemle mit Bezug auf repräsentative Studien. „Mittlerweile sind 33 Prozent der Fach- und

Führungskräfte an Stellenangeboten interessiert, obwohl sie unbefristet beschäftigt sind. Für Active Sourcing ist das eine interessante Zielgruppe.“

Passiv Suchende – Traumjob zum Kandidaten bringen

Daniel Doege, CEO der Digitalagentur Webmatch GmbH, hält passiv Suchende ohnehin für die bessere Wahl: „Wir suchen Leute, die sich verbessern und etwas tun wollen, das zu ihrem Lebenskonzept passt.“ Die Direktansprache nutzt der Geschäftsführer mit einem individuellen Dreh: Statt für ihn interessante Kandidaten an den Firmenhauptsitz nach Köln zu holen, eröffnete er einen zusätzlichen,

rasch erweiterbaren Entwickler-Standort in Remscheid, „um den Traumjob zum Kandidaten zu bringen“. Über Online-Plattformen, die seine Zielgruppe nutze, habe er einige Potenzialträger rund um Remscheid ausgemacht. Denen habe er einen Jobwechsel ermöglichen, aber Pendeln wie auch Wohnortwechsel ersparen wollen – ein Beitrag zur Mitarbeiterzufriedenheit.

„Die Personen habe ich kreativ angesprochen, passend zu dem, was sie offensichtlich gerade beschäftigt, zum Beispiel, was sie in Netzwerken wie Twitter über sich gepostet haben“, sagt Doege. „Wir haben immer neue Ideen, wie wir an die Kandidaten herantreten könnten. Unsere unge-



Marco Franz, Recruiter bei der Schmersal GmbH & Co. KG, sucht seine Talente in der Uni und setzt auf Transparenz.

wöhnlichen Ansprachen erreichen garantiert nicht jedes Herz. Aber die Personen, die unser Konzept verstehen, sind schon so gut wie an Bord.“

Soziale Netzwerke weniger relevant als angenommen

Bei Recruiting-Aktivitäten in sozialen Netzwerken zeigt sich – im Gegensatz zu Employer Branding – noch Zurückhaltung. Felicia Ullrich von U-Form etwa, die als effiziente Recruiting-Maßnahme „Google for Jobs“ empfiehlt, verweist auf die aktuelle hauseigene Studie, nach der Social Media zumindest für angehende Auszubildende keine Option ist: „Bei Facebook, Instagram oder Snapchat gaben

72,3 Prozent an, dass sie diese überhaupt nicht zur Suche nach Ausbildungsplätzen nutzen. Da erzielen selbst Offline-Medien wie Print-Stellenanzeigen höhere Werte. Die werden immerhin von 39,3 Prozent wenigstens ab und zu genutzt“, heißt es in der Analyse. Eine bundesweite Studie der Online-Jobbörse Stepstone besagt, dass nur fünf Prozent der aktiv und sieben Prozent der passiv jobsuchenden Fach- und Führungskräfte soziale Netzwerke in ihre Recherchen einbeziehen. Business-Netzwerke liegen bei 46 beziehungsweise 56 Prozent, Online-Jobbörsen bei 88 beziehungsweise 86 Prozent. Letztere allerdings, so der Tenor aus dem Bergischen Städtedreieck, sind nicht un-

bedingt das Mittel der Wahl, sondern eher etwas, das oftmals „nebenbei mitgemacht“ werde.

Zeitlose Weisheit: Die Chemie muss stimmen

Gerade kleinere Unternehmen schrecken mitunter vor den Kosten für eine digitale Stellenanzeige zurück. Matching-Technologien und Algorithmen, auf denen die Jobanzeigen der einschlägigen Online-Jobbörsen beruhen, sowie weitere Varianten künstlicher Intelligenz wendet die Mehrheit der bergischen KMU nach eigenen Angaben vergleichsweise kaum an, sondern nutzt Digitalisierungstrends eher zur Erhöhung ihrer Reichweite. Viele sind aber davon überzeugt, in Zukunft mehr intelligente Digitaltools zu nutzen. Für ganz branchenspezifisches Recruiting beispielsweise bietet die Wuppertaler Agentur Pinetco schon jetzt zwei eigens entwickelte Apps an: „Road Heroes, um gezielt Logistiker mit suchenden Unternehmen zusammenzubringen, und ‚Care Rockets‘ analog für den Pflegebereich.“ Beide hätten sehr schnell eine hohe Nutzeranzahl verzeichnet, der Bedarf sei also da, sagt Pascal Kremp.

Gibt es denn auch etwas, das sich im Zuge des Recruitingwandels nicht verändert hat? Ja, sagt Ralf Lemle: „Der Face-to-Face-Kontakt bleibt weiterhin wichtig. Im Gespräch muss man schließlich schauen, ob die Chemie stimmt und ob man auch menschlich zueinander passt.“

Tonia Sorrentino

ERFAHREN SIE MEHR

Auch bei IHK-TV geht es in dieser Ausgabe um kreative Mitarbeitergewinnung. Das Video finden Sie unter: www.bergische.ihk.de
www.youtube.com/bergischeIHK
www.facebook.com/bergischeIHK
Weitere spannende Zusatzinhalte in der Onlineversion der Bergischen Wirtschaft unter www.bergische-wirtschaft.net.



Helmut Hoffmann repräsentiert die Region West des Bundesarbeitgeberverbandes der Personaldienstleister (BAP). Er sieht für bergische Unternehmen besondere Recruiting-Herausforderungen.

Herr Hoffmann, wie unterscheidet sich die Fachkräftegewinnung im Bergischen Städtedreieck von anderen Regionen?
Das Städtedreieck prägen vor allem Mittelständler aus dem produzierenden Gewerbe, insbesondere für die Werkzeug- und Maschinenbauindustrie, und dem Handel. Der Großteil von ihnen ist im Recruiting nicht organisiert genug aufgestellt, hat zum Beispiel kein eigenes Marketing und geht bei der Personalsuche meist alte Wege: über Presse, allgemeine Online-Jobbörsen oder, in geringen Teilen, über die Arbeitsagentur.

Warum halten Sie diese Aspekte für hinderlich beziehungsweise unzureichend?

Unsere Erfahrung zeigt, dass sich Arbeitgeber zu wenig mit ihren Vorteilen gegenüber den Wettbewerbern auseinandersetzen. Und damit, wie sie diese effektiv kommunizieren. Employer Branding ist das Stichwort. Auch Stellenbeschreibungen müssen für eine breite Zielgruppe verständlich, attraktiv formuliert und leicht zugänglich sein. Damit kommen wir zur zweiten Schwierigkeit: Oft fehlt Wissen über ergiebige Kontaktpunkte zu Kan-

didaten. Unternehmen können die gesamte Welt von Social-Media- und Business-Plattformen nutzen, aber ihnen fehlt Hintergrundwissen, Zeit oder Manpower, diese zu beleben, zu pflegen, zu optimieren.

Sehen Sie in der Region selbst auch einen Recruiting-Nachteil?

Ja, vor allem in der logistischen Erreichbarkeit. Zwar bieten viele Arbeitgeber schon Unterstützung beim Umzug oder Mitarbeiterwohnungen, entsprechende Infrastruktur und gute Bezahlung. Aber diese Anreize reichen nicht aus. Fachkräfte sind oft heimatverbunden und wollen ihr soziales Umfeld nicht aufgeben. Auch junge Leute ziehen die Großstadt oft ländlichen Gebieten vor.

Sie sprachen eben von einer breiten Zielgruppe für Jobangebote. Warum? Umschulung, Aus- und Weiterbildung sind ein Weg, dem Fachkräftemangel entgegenzuwirken. Es gibt sehr viele Maßnahmen, etwa seitens der Bundesagentur für Arbeit oder regionalen Trägergesellschaften, teils sogar mit staatlichen Zuschüssen. Unternehmer müssen bereit sein, für bestehende und künftige Mitarbeiter und den Wettbewerb attraktiv zu sein. Auch hier hapert es oft am „gewusst, wie“.

Was empfehlen Sie als Lösungsansatz?

In den Dialog gehen. Sich breiter vernetzen, nicht nur branchenspezifisch – auch rund um Talentsuche und Arbeitgeber-Image. Sich zu den eigenen Bedürfnissen bekennen, sie teilen. Auch über Stadtgrenzen hinaus agil werden. Sich in Interessengemeinschaften einklinken und austauschen. Und, ganz wichtig: große Messen besuchen. Zum Beispiel im September die Zukunft Personal Europe in Köln.

Das Gespräch führte Tonia Sorrentino.

Personalgewinnung

**IN DEN
DIALOG!**

Helmut Hoffmann stellt fest, dass vielen mittelständischen Unternehmen das Wissen zu effizientem Recruiting fehle.

EINE *Telefonica* MARKE

O₂ Business



**WETTEN, DASS SIE
KEIN BESSERES
ANGEBOT FINDEN?**

Jetzt Ihre Mobilfunktarife mit unserem Angebot vergleichen. Sie werden staunen.



o2business.de/tarifrechner



* Connect Mobilfunk-Netztest 2020: Gut; insgesamt vergeben: einmal Sehr gut, zweimal Gut.

Jens Kortenbach und seine Frau Ellen sind mit Ihrem Unternehmen auf dem Gelände der Kortenbach & Rau GmbH geblieben.

Metallindustrie

EIN WIRKLICH GUTES TEAM

Die Kortenbach GmbH aus Solingen besteht 2020 seit zwei Jahrzehnten. Hinter dem Erfolg steht eine Firmenleitung, die ihre Mitarbeiter schätzt und motiviert.

So sieht Industrie aus: Vom Konferenzraum fällt der Blick auf eine eindrucksvolle Landschaft aus Sägezahn-, Flach- und Satteldächern. Die Kortenbach GmbH ist umringt von einem Dutzend Firmen, die sich in den letzten 20 Jahren auf dem Gelände von Kortenbach & Rau angesiedelt haben – dort, wo seit 1855 Schirmgestelle hergestellt wurden. Der „Kobold“ und der später von Bremshey übernommene „Knirps“ waren hier bis zur Insolvenz im Jahr 1999 zu Hause.

Einige Monate zuvor war es zur Ausgründung der Kortenbach & Rau Automobileteile GmbH gekommen. Seit 2000 firmiert sie nach einem Management-Buy-out als Kortenbach GmbH und nutzt selbst rund 5000 Quadratmeter des Areals. Weitere 3000 Quadratmeter sind vermietet. Die Gesellschafter der GmbH kommen aus der Familie.

„Man fängt bei null an“, sagt Jens Kortenbach, der seit 2004 die Geschäfte führt. Was aber nicht für das Know-how gilt, das sich in den Jahrzehnten vorher angesammelt hatte: Die GmbH fertigt präzise Stanz- und Tiefziehteile sowie Baugruppen. Produziert werden beispielsweise Gehäuse für Hydraulik-Magnetventile, die bei Aufzügen und Staplern eingebaut werden und für rund ein Viertel des Umsatzes sorgen. „Wir fertigen sie ohne Entgraten und Feindreihen. Das kann sonst keiner“, erläutert Kortenbach.

Zur Produktpalette gehören auch nahtlose Kurzrohre, Ventiltassen für Flüssigkeitskreisläufe und kalt gezogene Verbindungen für Solarelemente. „Alle unserer Artikel sind sehr spezialisiert“, erzählt der 45-Jährige. „An manchem Produkt tüftelt man zwei oder drei Monate.“

Weltweiter Einsatz

Das Know-how wissen nicht nur Solinger Schneidwaren-Produzenten und große deutsche Unternehmen wie Bosch und Continental zu schätzen, sondern Kunden aus der ganzen Welt – in Europa ebenso wie in Asien und Amerika. Jeweils etwa 30 Prozent des Umsatzes entfallen auf die Branchen Automotive, Solar und Maschinenbau, der Rest auf Schneidwaren. „Wir

haben in den letzten 19 Jahren viel in moderne Produktionsanlagen investiert“, unterstreicht der Diplom-Ingenieur. Rund 1,5 Millionen Euro kostete etwa eine 250-Tonnen-Servopresse von Schuler.

Mitarbeitermotivation ist das A und O

Ebenso viel Aufmerksamkeit gilt aber der Belegschaft, die seit letztem Jahr 30 Köpfe zählt. Im April vergangenen Jahres übernahm Kortenbach die 1870 gegründete Gräfrather Metallwarenfirma Gebr. Knoth. „Gute Mitarbeiter behalten Sie, wenn man sich sehr um sie kümmert“, sind sich Jens Kortenbach und seine Ehefrau Ellen einig. „Wir haben uns die Bereiche angeschaut, in denen die Belastung für die Mitarbeiter am größten ist“, berichtet Ellen Kortenbach, „und beispielsweise Haltungsanalysen durchgeführt und danach auch Arbeitsplätze umgestaltet, etwa Hebebühnen installiert.“ So werden auch zwei junge Mitarbeiter in der beruflichen Wiedereingliederung unterstützt. Das nächste Ziel ist ein Fitness-Kreis, der in einem benachbarten Sportstudio zusammenkommt.

„Alle Beschäftigten arbeiten sehr eigenverantwortlich“, ergänzt Jens Kortenbach. „Wir geben den Mitarbeitern viele Freiheiten; es herrscht viel Vertrauen.“ Deshalb seien unter den Auszubildenden auch immer wieder Söhne ehemaliger Mitarbeiter. „Wir sind ein gutes Team“, betont Ellen Kortenbach – und meint damit auch ihren Mann und sich. „Der Sonntag ist für uns bis 20 Uhr Arbeitstag. In einer kleinen Firma herrscht ein wirklich hoher Druck.“
Fred Lothar Melchior

KONTAKT

Kortenbach GmbH
Weyerstr. 277
42703 Solingen
T. 0212 38386 0
F. 0212 38386 10
jens.kortenbach@kortenbach.de
www.kortenbach.de



**HARTMANN
DAHLMANNS
JANSEN**

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

Ralph Robert Dahlmanns
Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht

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

RECHTSANWÄLTE PartGmbH

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

www.hd-anwalt.de

Immobilienbranche

BEWEGLICH BLEIBEN

Verkauf, Vermittlung, Verwaltung, Beratung, Finanzierung und Gutachten – all das vereint das Immobilienfachbüro Schönian und Heymann unter einem Dach. Und blickt auf eine der längsten Traditionen der Branche im Tal.

Die Straße, an der die Firmengeschichte des Wuppertaler Immobilienfachbüros Schönian und Heymann begann, existiert heute nicht mehr: An der einstigen Brückenstraße hatte Fritz Schönian das Unternehmen 1951 gegründet. „Vier Mitarbeiter beschäftigte er damals“, erzählt Gerd Schönian, Sohn des Initiators, der sieben Jahre später nach einer Bankausbildung und einem Abschluss an der Höheren Handelsschule in das Unternehmen eintrat. „Ich hatte die Wahl, etwas anderes zu machen, aber ich wollte die Arbeit meines Vaters fortführen. Meine Hypothekenlehre war eine gute Einführung in die Maklertätigkeit.“ Welcher der damalige Junior konsequent nachging: Mit wachsender Berufs- und Branchenerfahrung kamen Kompetenzen wie auch weitere Mitarbeiter hinzu. Das Unternehmen hatte den fünften Standort im Tal bezogen, als sich Gerd Schönian 1971, kurz vor dem Tod seines Vaters, Karl-Heinz Heymann als Partner ins Boot holte.

Teamgeist und Selbstständigkeit
Heute gehören Immobilienkauf und -verkauf mit sämtlichen zugehörigen Dienstleistungen ebenso ins Portfolio der 1988 in eine OHG überführten Firma wie Immobilien- und Wohneigentumsverwaltung. Das neunköpfige Team betreut aus dem 1986 erworbenen, architektonisch stilvollen Gebäude Vorm Eichholz heraus

mehr als 3000 Mietobjekte in Form von Wohn- und Gewerbeeinheiten. „Erstere machen den größeren Anteil aus“, sagt Moritz Schönian, der das Geschäft seit zehn Jahren in dritter Generation unterstützt und seit 2014, nach dem Ableben von Karl-Heinz Heymann, gemeinsam mit Gerd Schönian leitet. Den Respekt, der mit seiner Position als Geschäftsführer einhergeht, habe er sich erarbeitet, sagt der 33-Jährige. „Immerhin sind einige Mitar-

Unsere Mannschaft prägt ein starker Zusammenhalt. Gutes Betriebsklima und gelebte Werte sind uns sehr wichtig.

Moritz Schönian

beiter teils schon mehrere Jahrzehnte hier. Unsere Mannschaft prägt ein starker Zusammenhalt. Gutes Betriebsklima und gelebte Werte sind uns sehr wichtig.“ Jeder könne eigenverantwortlich arbeiten und so am Unternehmenserfolg teilhaben.

Persönlicher Kontakt, Fairness und Fingerspitzengefühl
Verantwortungsgefühl, Ehrlichkeit und Durchhaltevermögen – in diesen drei Eigenschaften kommt Gerd Schönian seinem

Vater besonders gern nach. Der 82-Jährige arbeitet mittlerweile halbtags im Büro, das seit rund 50 Jahren dem Immobilienverband Deutschland (ivd) angehört. „Das mache ich nach wie vor gern“, sagt er. „Ich interessiere mich für die Menschen und pflege gern Kontakte. Bei all unseren Tätigkeiten spielt der persönliche Umgang eine große Rolle.“ Entsprechend groß sei das Netzwerk, das unter anderem zahlreiche Dienstleister umfasse, um die Objekte – die meisten davon im Bergischen Städtedreieck, einige auch im Großraum NRW – rundum gut versorgen zu können. In Sachen Digitalisierung ist der Senior froh um die Neigung und die Expertise seines Sohnes. „Wir bleiben immer beweglich und auf dem neuesten Stand.“ Die Zusammenarbeit zwischen beiden Generationen beschreibt Gerd Schönian als achtungsvoll und wertschätzend. „Trotz oder vielleicht gerade wegen unseres großen Altersunterschieds, den ich auch schon zu meinem Vater hatte.“ Neben ständiger fachlicher Weiterbildung hat das gesamte Team die Marktentwicklungen im Blick, die laut Moritz Schönian oft neue Herausforderungen mit sich bringen. Beim Vermitteln zwischen Eigentümern – den Auftraggebern – und Mietern seien Fairness und Fingerspitzengefühl gefragt: „Wir versuchen immer, die beste Lösung für alle Parteien zu finden. Dabei hilft uns unsere langjährige Markterfahrung sehr.“
Tonia Sorrentino

KONTAKT

Schönian & Heymann OHG
Immobilienfachbüro
Vorm Eichholz 11
42349 Wuppertal
T. 0202 409320
F. 0202 4093232
info@schoenian-heyman.de
www.schoenian-heyman.de



Moritz und Gerd Schönian (5. und 6. v.l.) vertrauen auf ihr starkes Team und jahrzehntelanges Know-how.

ANZEIGE

Partner für Geschäftskunden

LOKAL, SCHNELL, INDIVIDUELL.

Mit über 270 Märkten in ganz Deutschland sind wir immer in Ihrer Nähe. Als Geschäftskunde steht Ihnen ein persönlicher Berater zur Verfügung, der sich schnell und effektiv um all Ihre Belange kümmert. Für eine exklusive Beratung müssen Sie bei uns nicht warten – besuchen Sie einfach Ihren Markt vor Ort.

WIR BIETEN MEHR:

- Gleich ums Eck – Ihr MediaMarkt in Ihrer Stadt
- Immer ein offenes Ohr – Ihr persönlicher Berater
- Riesiges Sortiment – Zugriff auf über 300.000 Produkte
- Maßgeschneidert – individuelle Lösungen aus Produkt, Preis und Service
- Profitabel – Unsere Leasing- und Zahlungskonditionen
- Total flexibel – Kauf auf Rechnung

MediaMarkt
PARTNER FÜR GESCHÄFTSKUNDEN

Versicherung für Modellsport

ALLIANZ FÜRS SCHWEBEN

Der Betrieb von Drohnen ist in Deutschland versicherungspflichtig. Für die Deutsche Modellsportorganisation ist dies ein lukratives Geschäft. Seit fast vier Jahrzehnten vermittelt das Unternehmen Versicherungen für Modellhalter.



Modellsportflugobjekte wie auch Drohnen müssen versichert werden.

Fotos: Tim Ahlrichs

Stolz präsentiert Hans Otto Köddermann seine beeindruckenden Hubschraubermotive, die in den Geschäftsräumen des Wuppertaler Versicherungsvermittlers DMO in den Regalen parken und dort auf ihren nächsten Einsatz warten. Sie bilden die Grundlage für ein Geschäftsmodell, das eng mit der Leidenschaft des rüstigen Rentners für Modellsport verbunden ist. Diese entwickelte der 80-Jährige bereits als Jugendlicher, und sie ist heute noch spürbar.

Mit Ausdauer zum Erfolg

„Die ersten Versicherungsverträge habe ich auf meiner Schreibmaschine im Wohnzimmer getippt“, erinnert sich Köddermann. Das war in den 80er-Jahren, und eine spezielle Versicherung für Modellsport gab es damals nicht. So kam dem Maschinenbautechniker die Idee, diese Lücke zu füllen. Dennoch verlief das Vermittlungsgeschäft am Anfang zäh, wie Köddermann berichtet. Die Nachfrage musste erst geweckt werden, denn versicherungspflichtig waren die Halter seinerzeit nicht. Um an Kunden zu kommen,

habe er an den Wochenenden sämtliche deutsche Flugplätze abgeklappert und dort für sein junges Unternehmen geworben. Heute kommen die Kunden auf Empfehlung, oder sie werden im Internet auf die DMO aufmerksam.

In familiärer Hand

Bis zum Renteneintritt führte Köddermann seine 1983 gegründete Firma nebenberuf-



Andrea Dörpelkus leitet seit drei Jahren das Unternehmen.

lich. „Dann konnte endlich das Geldverdienen losgehen“, scherzt er. Tatsächlich spielte es ihm damals in die Karten, dass etwa zur selben Zeit die Versicherungspflicht für Modellhalter eingeführt wurde. Seit 2005 benötigt jeder, der eine Drohne in die Luft bewegt, eine Police. „Alles, was man draußen fliegen lässt, muss versichert werden“, sagt Andrea Dörpelkus. „Leider weisen die Verkäufer darauf nicht hin“, bedauert sie. Die Tochter des Firmengründers übernahm vor drei Jahren die Geschäftsführung der DMO. Allein sei die Arbeit heute nicht mehr zu schaffen. Zusammen mit dem angestellten Versicherungsfachwirt Gerd Ströker kümmert sich die gelernte Bankkauffrau um neue Anträge, klärt Schadensfälle und betreut die Vereine bei allen Versicherungsanliegen. Ihr Vater steht ihr dabei nach wie vor beratend zur Seite.

Drohneinsatz im Aufwind

Seit dem Boom mit Drohnen nimmt auch der Anteil gewerblicher Anträge zu. Viele Berufsfotografen verwenden mittlerweile die fliegenden Kameras. „In der Hochzeitsfotografie ist das schon fast Standard“, meint Andrea Dörpelkus. Auch aus der

Landwirtschaft, der Industrie oder Forschung seien die Drohnen heute nicht mehr wegzudenken, erklärt sie weiter. So gar als Lebensretter kämen sie zum Einsatz. So spüren sie beispielsweise Rehkitze vor der Ernte auf, um sie aus der Gefahrenzone der Erntemaschinen bringen zu können. Die professionellen Einsatzmöglichkeiten seien noch lange nicht ausgeschöpft und entwickelten sich stetig weiter. „Alle diese Verwendungszwecke deckt die DMO mit ihren Policen ab“, sagt Dörpelkus.

Einmalig und zukunftsorientiert

Insgesamt komme es selten zu Schadensfällen, sodass die Versicherungsbeiträge seit Jahren stabil bleiben. Eine sachbezogene Rechtsschutzversicherung ist mitenthalten. Die DMO erstellt außerdem Gutachten über geplante und vorhandene Sportübungsanlagen. Als unabhängige Vermittlungsagentur für ihr Nischengeschäft ist die Wuppertaler Firma europaweit einzigartig, bietet aber inzwischen auch andere Sachversicherungen an, so Dörpelkus. Der Versicherungsvermittler zähle mehrere Tausend Kunden, von denen viele aus dem Ausland stammten. Partner der DMO ist ein namhaftes deutsches Versicherungsunternehmen. Claudia Kazner

KONTAKT

DMO Deutsche Modellsportorganisation GmbH & Co. KG
Uellendahl 71a
42109 Wuppertal
T. 0202 2701770
F. 0202 701981
info@dmodirekt.de
www.deutsche-modellsport-organisation.de

Eisenbahntransporte von und nach China

- Wir sprechen Deutsch und Chinesisch.
- Ihr Spezialist für den Transport per Bahn über die neue Seidenstraße.



50% kürzere Laufzeit
als bei Seefracht



80% günstiger
als bei Luftfracht

LMAR

LMAR GmbH
Heinz-Fangman-Str. 4
42287 Wuppertal
Tel.: (0202) 69 59 68-94
info@lmar-logistik.de
www.lmar-logistik.de



ANZEIGE

Foto: Anna Schwartz

Lothar Schlifski ist mit Leidenschaft in der Textilindustrie unternehmerisch aktiv.



Textile Tradition

ZARTE BANDE

In Sachen Leinenbänder hält Vaupel und Heilenbeck die Fäden in der Hand. Seit 100 Jahren hat sich das Wuppertaler Unternehmen der Branche verschrieben, die die Stadt einst groß machte: der Textilindustrie.

Ein Besuch bei Vaupel und Heilenbeck ist wie eine kleine Reise in die Geschichte der Textilindustrie. Alte Holzdielen knarren unter den Füßen. Historische Bandwebstühle rattern. Es riecht nach Stoff und Staub. Lothar Schlifski geht hier seit mehr als drei Jahrzehnten ein und aus. 1987 übernahm der Wuppertaler gemeinsam mit seinem Kompagnon Walter Müller den Traditionsbetrieb an der Föhrenstraße und strickte die Manufaktur gänzlich um. Aus technischen Bändern zur Ummantelung von Kabeln wurde feinstes Leinenwebgewebe für filigrane Stickereien.

Historische Bandwebstühle

Lothar Schlifski hat seine Hände auf dem Brustholz vor sich aufgestützt. So wie er es schon oft gemacht hat. Das Holz unter seinen Fingern glänzt. Unzählige Berührungen haben es abgeschliffen wie feinstes Schmirgelpapier. Vor dem Unternehmer sausen die Weberschiffchen blitzschnell hin und her. Über ihm, im Maschinenkopf des Jacquardwebstuhls, gibt eine Lochkarte das Muster vor, das weiter unten in das Leinenband eingewebt wird. Leinenbänder in den unterschiedlichsten Farben und Varianten haben das

Barmer Unternehmen bekannt gemacht. „Es gab Zeiten, da hing oder lag in nahezu jedem Haus etwas aus unserer Herstellung“, sagt Schlifski. Als Vaupel und Heilenbeck Anfang der 1980er-Jahre die ersten Leinenbänder zum Besticken auf den Markt brachte, war das ein Novum. Die auf den historischen Bandwebstühlen produzierten Bänder fanden reißenden Absatz. Noch heute gehen die Erzeugnisse aus der Weberei in die ganze Welt. In den USA, in Japan, Italien und den Niederlanden besticken Frauen die Bänder. Mit feinem Garn, ruhiger Hand und Kreativität entstehen so auf dem ganzen Erdball individuelle Kunstwerke – ihre Wurzeln haben sie an der Wupper.

Unzählige Handgriffe

Auch heute noch webt das Unternehmen seine Bänder auf den Maschinen, die seit Anbeginn der Firmengeschichte für guten Stoff sorgen. Und das hat seine Gründe: „Keine andere Maschine, kein Automat kann Bänder in dieser Qualität liefern“, sagt Lothar Schlifski. Dicht an dicht stehen 17 Bandwebstühle in der Produktionshalle aneinander. Die Gänge zwischen den meterhohen Ungetümen aus Holz und Eisen

sind gerade breit genug für einen Mitarbeiter. So wie Alexander Flasche. Der Bandweber drückt auf einen Knopf, und die ratternden Webstühle verstummen augenblicklich. Was hier seit Jahrzehnten Tag für Tag rattert und rumpelt, ist überwiegend noch von Hand gemacht. Historische Webstühle wie die von Vaupel und Heilenbeck sind selten geworden. Das macht es schwer, Ersatzteile für die alten Maschinen zu bekommen. „Manchmal stöbere ich auf Handwerkermärkten nach Ersatzteilen“, sagt Weber Alexander Flasche. Nicht nur bei Herstellung und Reparatur der Bandwebstühle ist Handarbeit gefragt – auch bei der Herstellung der Leinenbänder. „Bis ein Meter Band gewebt ist, sind unzählige Handgriffe getan“, sagt Lothar Schlifski. Zum Beispiel bei der Herstellung der sogenannten Webkette, den Spannfäden für den Webstuhl. Viola Rettig, Kettenschärerin bei Vaupel und Heilenbeck, zeigt wie's geht. Sorgsam spannt sie die Leinenfäden ein und setzt die Ketten-schärmaschine in Gang.

Stickgarne in 240 Farben

Vaupel und Heilenbeck stellt neben Leinen- und Baumwollbändern auch noch andere Utensilien fürs Nähkästchen her. Verkauft werden sie über den Fachhandel oder den eigenen Online-Shop „Stickbandkönig“. „Wir produzieren unter anderem Stickgarne in 240 Farben“, sagt Christine Schlifski-Bathe. Gemeinsam mit ihren Eltern Lothar und Christel Schlifski arbeitet sie in der Verwaltung des Unternehmens, die an der Hünefeldstraße sitzt. Eines Tages soll sie die Leitung der Bandweberei übernehmen. Bis das in trockenen Tüchern ist, wird noch viel Wasser die Wupper hinterm Haus hinunter fließen. Denn in Vaupel und Heilenbeck steckt Lothar Schlifskis ganzes Herzblut. Hannah Blazejewski

KONTAKT

Vaupel & Heilenbeck GmbH & Co. KG
Hünefeldstr. 18a
42285 Wuppertal
T. 0202 280 6012
F. 0202 280 6040

home@stickbandkoenig.de
www.vaupel-heilenbeck.de

ANZEIGE

Von Klein bis Groß!
Für jeden Job das richtige Angebot!

Ford Transit Familie
Alles, was Sie für Ihren Job brauchen.

FORD TRANSIT COURIER BASIC Energie-Rückgewinnungs-System, Ford Easy Fuel, Airbag, Fahrerseite, Lenksäule in Höhe und Reichweite einstellbar Günstig mit der monatl. Full-Service-Leasingrate von € 119,00 <small>1,2,3,4 netto</small> (€ 141,61 <small>brutto</small>)	FORD TRANSIT KASTENWAGEN LKW BASIS Bordcomputer, Beifahrer-Doppelsitz, 4-fach verstellbarer Fahrersitz, Fensterheber vorn elektrisch Günstig mit der monatl. Full-Service-Leasingrate von € 229,00 <small>1,2,5,6 netto</small> (€ 272,51 <small>brutto</small>)
---	--

Abbildung zeigt Wunschausstattung gegen Mehrpreis.

Jungmann
Wuppertal-Barmen
Heckinghauser Straße 102
0202 . 962 22-2
www.jungmann-vonzumhoff.de

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

Jungmann
Wülfrath
Wilhelmstraße 30
02058 . 90 79 10
www.jungmann-vonzumhoff.de

¹Ford Lease ist ein Angebot der ALD AutoLeasing D GmbH, Nedderfeld 95, 22529 Hamburg. Angebot gilt für Gewerbekunden (ausgeschlossen sind Großkunden mit Ford Rahmenabkommen sowie gewerbliche Sonderabnehmer wie z.B. Taxi, Fahrschulen, Behörden). ²Das Technik-Service-Paket enthält Wartungs- und Inspektionsarbeiten sowie anfallende Verschleißreparaturen in vereinbartem Umfang. Für weitere Fragen zu Details und Ausschlüssen können Sie sich gerne an uns wenden. Nur erhältlich im Rahmen eines Ford Lease Full-Service Vertrags. ³Leasingrate auf Basis eines Kaufpreises von € 9.000,- netto (€ 10.710,00 brutto), inkl. € 831,92 netto (€ 989,98 brutto) Überführungskosten. ⁴Gilt für einen Ford Transit Courier Basis 1,0-l-EcoBoost-Motor 74 kW (100 PS), 5-Gang-Schaltgetriebe, € 119,00 netto (€ 141,61 brutto) monatliche Leasingrate, € 0,00 netto (€ 0,00 brutto) Leasing-Sonderzahlung, bei 36 Monaten Laufzeit und 30000 km Gesamtleistung. ⁵Leasingrate auf Basis eines Kaufpreises von € 20.196,- netto (€ 24.033,24 brutto), inkl. € 831,92 netto (€ 989,98 brutto) Überführungskosten. ⁶Gilt für einen Ford Transit Kastenwagen LKW Basis 350 L3 Frontantrieb 2,0-l-TDCI 77 kW (105 PS), 6-Gang-Schaltgetriebe, € 229,00 netto (€ 272,51 brutto) monatliche Leasingrate, € 0,00 netto (€ 0,00 brutto) Leasing-Sonderzahlung, bei 36 Monaten Laufzeit und 30000 km Gesamtleistung.

Innovation und Modernisierung

BERGISCH 3.0

Vielfältig, kurzweilig und voller Überraschungen:
Der Neujahrsempfang der Bergischen IHK in der Historischen
Stadthalle Wuppertal bot den über 1 000 Gästen ein
abwechslungsreiches Programm.

Volles Haus beim
Neujahrsempfang
der Bergischen IHK
2020 in der Histo-
rischen Stadthalle
Wuppertal.

Weit über 1 000 Gäste aus Wirtschaft, Politik und Verwaltung erlebten in diesem Jahr einen ungewöhnlichen Auftakt des traditionellen Neujahrsempfangs der Bergischen IHK. Nach einer nicht angekündigten spektakulären Tanzshow der Kompanie „Urban Art Complex“ begrüßte IHK-Hauptgeschäftsführer Michael Wenge die Gäste in der „schönsten Stadthalle Deutschlands“, in der Stadt, die von CNN als eines der „Top“-Reiseziele 2020 empfohlen werde. Leider konnte IHK-Präsident Thomas Meyer krankheitsbedingt am Neujahrsempfang nicht teilnehmen. Vizepräsident Christian Busch, geschäftsführender Gesellschafter des Solinger Traditionsunternehmens Walbusch, sprang souverän ein. Musikalische Begleitung kam vom Blechbläserensemble der Bergischen Symphoniker. Für das kommende Jahrzehnt stehen die Zeichen bei der Bergischen IHK auf Auf-

bruch, betonte, wie auch Michael Wenge, Christian Busch in seiner Rede. In vielen Dingen sei das Bergische Städtedreieck bereits Vorreiter, beispielsweise bei den Forschungen zum autonomen Fahren, bei der Elektrisierung des ÖPNV und bei der Wasserstofftechnologie. Die Maxime für die Entwicklung der Region laute deshalb: „Innovation und Modernisierung – Bergisch 3.0“.

Gemeinsam Zukunft gestalten

Dr. Frederik G. Pferdt, Innovationschef bei Google, hielt dieses Jahr den Festvortrag mit dem Titel „Heute Zukunft erfinden“. Er ermunterte die Gäste, wieder mehr Fragen zu stellen und in ihren Unternehmen ein Klima des Vertrauens und der mentalen Sicherheit zu schaffen, in dem Menschen animiert und ermutigt werden, Dinge neu zu denken. Mitarbeiter sollten Risiken eingehen und experimentieren dürfen statt in

Routinen zu verfallen, die zwar das Gehirn liebe, da sie Energie sparten, die aber keine Innovationen hervorbrächten, so Dr. Pferdt. In interaktiven Elementen forderte „Google's Chief Innovation Evangelist“ das Publikum auf, mit Papier und Stift Zukunftsszenarien zu entwerfen, wieder zu verwerfen sowie eine beliebige Frage, beginnend mit „Was wäre, wenn ...“ zu skizzieren. Eine Haltung eines „Ja, und ...“ im Sinne des Fortdenkens von Ideen statt „Ja, aber ...“ als Maxime einer zukunftsorientierten Unternehmenskultur fördere das Innovationspotenzial der Mitarbeiter.

Gemeinsam Netzwerken

#GemeinsamBergisch lautete das Credo auch im Anschluss an das offizielle Programm, als die Gäste beim lockeren Miteinander ins Gespräch kamen. Netzwerken und Kontakte knüpfen – auch das ist fester Bestandteil der Traditionsveranstaltung.



IHK-Hauptgeschäftsführer Michael Wenge freute sich, die zahlreichen Gäste aus Politik, Wirtschaft und Gesellschaft willkommen zu heißen.



Gute Laune bei (v.l.n.r.): Andreas Mucke, Oberbürgermeister Wuppertal; Maike Fritzsching, stellvertretende Geschäftsführerin Aus- und Weiterbildung IHK zu Essen; Michael Wenge, Hauptgeschäftsführer der Bergischen IHK; Stefan Schreiber, Hauptgeschäftsführer IHK zu Dortmund; Josef Neumann, MdL NRW; Raphael Jonas, Fachpolitischer Sprecher Energie und Klimaschutz IHK NRW.



IHK-Vizepräsident Christian Busch erhielt von Dr. Frederik G. Pferdt (rechts) – im Gegenzug zum Gastgeschenk, einem Solinger Messer – den obligatorischen Glücksscent.



V.l.n.r.: Prof. Anke Kahl, Prorektorin Bergische Universität Wuppertal; Andreas Braasch, Geschäftsführer IQZ; Prof. Carolin Frank, Bergische Universität.



Gastredner Dr. Frederik G. Pferdt, Google's Chief Innovation Evangelist, brachte das Publikum zum Nachdenken in puncto Innovation und Kreativität.



Freuten sich über das Wiedersehen (v.l.n.r.): Michael Wenge, Sabine Rosenpflanzler und Gunther Wölfges, Vorstand der Stadtsparkasse Wuppertal.



V.l.n.r.: Axel Wortmann, Wortmann Verpackungen; Marcus Hardenbruch, Brose SchlieBsysteme; Timo Bentele, BHI Managementberatung; Oliver Kaul, Volksbank im Bergischen Land.



#GemeinsamBergisch2020 (v.l.n.r.): Wuppertals Oberbürgermeister Andreas Mucke, IHK-Vizepräsident Christian Busch, Remscheids Oberbürgermeister Burkhard Mast-Weisz, Solingens Oberbürgermeister Tim Kurzbach, IHK-Hauptgeschäftsführer Michael Wenge, Festredner Google-Innovationschef Dr. Frederik G. Pferdt.



Eine spektakuläre Tanzshow der Kompanie Urban Art Komplex sorgte inklusive einer Live-Darbietung von Justyna Niznik auf der Violine für Begeisterung.



IHK-Vizepräsident Jörg Heynkes, Regierungspräsidentin im Regierungsbezirk Düsseldorf Birgitta Radermacher und Remscheids Oberbürgermeister Burkhard Mast-Weisz (v.l.n.r.).



Beteiligten sich mit Papier und Stift an den interaktiven Elementen von Dr. Frederik G. Pferdts Festvortrag (v.l.n.r.): IHK-Vizepräsident Christian Busch, Rektor der Bergischen Universität Wuppertal Prof. Lambert T. Koch, Regierungspräsidentin im Regierungsbezirk Düsseldorf Birgitta Radermacher, IHK-Vizepräsident Curt Mertens, Jens-Peter Nettekoven, MdL.



Remscheider unter sich (v.l.n.r.): Max Wilhelm Schenck, Geschäftsführer SH2 GmbH, und IHK-Vizepräsident Dr. Manfred Diederichs.



Beeindruckende Szenarien: Nicht nur das Ballett-Solo sorgte für spontanen Applaus.



Das Blechbläserensemble der Bergischen Symphoniker gestaltete den Abend unter Leitung von Michael Forster musikalisch.



V.l.n.r.: Staatsministerin a.D. Sylvia Löhrmann, Desiree Gabriel und Dr. Christian Bockelmann, beide Erfurt & Sohn; Birgit Frese, Bergisch Competentia.



V.l.n.r.: Dirk Sachsenröder, Sachsenröder GmbH; Ralf Zinzius, Versicherungsmakler Bergisch Land; Stefan Palsbröcker, Gebo-Holding; René Schunck, Sachsenröder GmbH.



Die Wirtschaftsjunioren Wuppertal, v.l.n.r.: Dario Vaupel, Steuerkanzlei Breuer; Pascal Kremp, Pinetco GmbH; Kerstin Fröhlich, Laré GmbH; Matthias Steirl, IEC – International Education Centers GmbH; Patricia Knauf-Varnhorst, Steuerberatungsbüro Knauf; Moritz Schönian, Schönian & Heymann oHG; Oliver Kaufhold, Bergische IHK, und Caspar Heckscher, Fabis Heckscher Notare.



V.l.n.r.: Marcel Hafke, MdL; Uwe Mensch, Bergische IHK; Jörn Suika, FDP.



V.l.n.r.: Ralf Engel, Handelsverband Nordrhein-Westfalen-Rheinland; Angelika Finkernagel; Canan Klocke, Handelsverband NRW-Rheinland; Klaus Kreutzer, Sanitätshaus Klaus Kreutzer.



V.l.n.r.: Guido Knipper, Büro Knipper GmbH; Christian Busch, Walbusch; Tim Knipper, Mats Mathiasen und Lutz Vogel, beide Vogel-Bauer KG.



V.l.n.r.: Sven Wolf, MdL; Nelson Vlijt und Katrin Becker, beide ECE Projektmanagement und Filmproduzent Lukas Zecher, From Above Film.



Jan Peter Coblenz, geschäftsführender Gesellschafter Brangs + Heinrich GmbH, und Ehrenmitglied der IHK-Vollversammlung Hans Löbber (v.l.n.r.).



IHK-Vizepräsident Christian Busch vertritt den erkrankten IHK-Präsidenten Thomas Meyer.



Das Team des IHK-Magazins „Bergische Wirtschaft“ (v.l.n.r.): Rob Fährmann (wppt:kommunikation), Csilla Letay (Bergische IHK), Süleyman Kayaalp, Simone Schmidt und Kinga Klemp (alle drei wppt), Frauke Fechtner (Bergische IHK) und Tassilo Dicke (freier Autor).



V.l.n.r.: Jan Wilhelm Arntz; Arntz GmbH + Co. KG; und Richard Jüdit; Außenwerbung Jüdit.



Solinger unter sich, v.l.n.r.: Dr. Karl-Peter Born, Franz Güde GmbH; Stephanie Wigger, Wigger Fenster + Fassaden; Jan Peter Coblenz, Brangs + Heinrich; Tim und Veronika Ehlenbeck, Friedr. Ehlenbeck Söhne GmbH & Co. KG.



Uwe Schneidewind, Wissenschaftlicher Geschäftsführer des Wuppertal Instituts, und Burkhard Mast-Weisz (v.l.n.r.) im Gespräch.



Gute Laune bei IHK-Teammitgliedern (v.l.n.r.): Maximilian Kirchoff, Claudia Herdt, Maurice Meurer, Nils Hansen.



Dr. Daria Stottrop, Bergische IHK, und Stefan Postert, IHK Mittleres Ruhrgebiet.

IHK-Ausschuss „Digitale Wirtschaft Bergisches Land“ bei Vorwerk

Der IHK-Ausschuss „Digitale Wirtschaft Bergisches Land“ traf sich am 14. Januar bei der Firma Vorwerk in Wuppertal.

Reiner Strecker, IHK-Vizepräsident und geschäftsführender Gesellschafter der Firma Vorwerk, begrüßte die Mitglieder des Ausschusses und berichtete über die Entwicklung des Unternehmens. Digitalisierung sei ein Riesen-Thema für Vorwerk, betonte Strecker bei seiner Einführung. Weiter auf der Tagesordnung stand die

digitale Transformation bei Vorwerk, die Entwicklungen rund um das Thema 5G sowie das Marketing für das Bergische Land als Standort für die digitale Wirtschaft vor dem Hintergrund der dringend erforderlichen Fachkräftesicherung für die digitale Branche.

Die anwesenden Mitglieder sprachen sich einstimmig für ein Standortmarketing aus und zeigten die Bereitschaft, sich auch finanziell daran zu beteiligen.



Die Mitglieder des Ausschusses informierten sich bei Vorwerk über den Stand der digitalen Transformation des Unternehmens und sprachen über das Thema 5G.

ANZEIGE

Europäischer „Green Deal“

Große Chancen, aber auch große Herausforderungen bietet der europäische „Green Deal“ für die deutschen Unternehmen, schätzt der DIHK. Wenn Europa mehr in Klima- und Umweltschutz investiere, profitierten davon hiesige Anbieter technologischer Lösungen und Dienstleistungen. Ein anspruchsvolles, aber einheitliches Level Playing Field in Europa sei für die Unternehmen besser als jede noch so ambitionierte nationale Klima- und Umweltpolitik.

Aus Sicht des DIHK ist daher entscheidend, dass sich der „Green Deal“ nicht auf die Verschärfung europäischer CO₂-Minderungsziele beschränkt. Die Rahmenbedingungen müssten europäische Unternehmen dabei unterstützen, mit innovativen und am Markt erfolgreichen Produkten zum Klimaschutz beizutragen, und so ihre internationale Wettbewerbsfähigkeit zu stärken.

Ein konkreter Hebel für mehr Klimaschutz ist die Versorgung der Unternehmen mit kostengünstiger, „grüner“ Energie. Viele Unternehmen investieren bereits in die Produktion von erneuerbarem Strom, den sie in der Regel direkt im eigenen Betrieb verbrauchen. Hier wäre nach Auffassung des DIHK deutlich mehr möglich, wenn regulatorische Hürden abgebaut würden. Eine Initiative zur Senkung der Abgaben und Umlagen auf den Strompreis steht deshalb auf der Wunschliste der Wirtschaft.

Bergische IHK ehrte 57 Absolventen

Weihnachten stand zwar noch bevor, dennoch wurde es im Plenarsaal der Bergischen IHK bereits am 18. Dezember feierlich. Denn dort erhielten 57 Absolventinnen und Absolventen der höheren Berufsausbildung von IHK-Hauptgeschäftsführer Michael Wenge ihre Zeugnisse, Urkunden und Meisterbriefe.

Insgesamt konnte Wenge elf Geprüften Bilanzbuchhaltern, 18 Geprüften Handelsfachwirten, sechs Fachwirten für Personenverkehr und Mobilität sowie 22 Industriemeistern der Fachrichtung Metall und Elektrotechnik gratulieren. „Sie können stolz auf Ihre Leistung sein, denn die Prüfungen der höheren Berufsbildung sind wirklich anspruchsvoll. Diese erfolgreich absolviert zu haben, beweist Ihr herausragendes Engagement und Ihre Lern- und Leistungsbereitschaft“, so Wenge wörtlich. Er wies weiter darauf hin, dass es durch die Novellierung des Berufsbildungsgesetzes künftig in Deutschland zwei gleichwertige Qualifizierungswege gebe.

Neben das Studium trete jetzt die höherqualifizierende Berufsbildung. Die entscheidende Neuerung sei die Einführung transparenter Fortbildungsstufen für die höherqualifizierende Berufsbildung. So würden die Abschlüsse künftig durchgängig die Bezeichnungen „Geprüfte/r Berufsspezialist/in“, „Bachelor Professional“ oder „Master Professional“ tragen.



Bereits kurz vor Weihnachten erhielten die 57 Absolventen der höheren Berufsbildung ihre Zeugnisse.

Foto: Günther Lintl

VERANSTALTUNGEN

„BERG PITCH“ KOMMT NACH WUPPERTAL

Mit zuletzt über 200 Teilnehmern hat sich das Solinger Event „Berg Pitch“, bei dem Start-ups mit ihrer innovativen Geschäftsidee vor einer Fachjury gegeneinander antreten, auch über das Bergische hinaus einen Namen gemacht. Zusammen mit der Bergischen Universität und dem Coworking-Space Coworkit Solingen bringt die Bergische IHK das Event nun erstmalig nach Wuppertal.

Am 3. März pitchten Start-ups mit innovativen Ideen vor Publikum und einer fachkundigen Jury in der Bergischen Uni um insgesamt 5000 Euro Preisgeld. Bergische Unternehmerinnen und Unternehmer haben so die Möglichkeit, Start-ups und Gründer mit innovativen Ideen kennenzulernen und sich zu vernetzen. Weitere Informationen und Tickets für die Veranstaltung gibt es unter www.berg-pitch.de.

ANZEIGEN STATT UNSICHTBAR BLEIBEN

BUCHEN SIE JETZT IHRE ANZEIGE!

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

ANZEIGE

Machen Sie mit!

Geben Sie jungen Menschen die Chance, Ihre Firma kennenzulernen. Bei den bergischen Berufsfelderkundungen erforschen Schülerinnen und Schüler ihre beruflichen Perspektiven. Melden Sie sich jetzt an!



REINSCHNUPPERN!

GEGEN NACHWUCHSSORGEN IN IHREM UNTERNEHMEN

Ihre Ansprechpartner

Wuppertal
Bernd Jung, T. 0202 2480715
jung@wf-wuppertal.de
Berit Uhlmann, T. 0202 2480717
uhlmann@wf-wuppertal.de
www.bfe.wuppertal.de

Solingen
Maria Ricchiuti, T. 0212 2903573
KAOA@solingen.de
Ilona Ginsberg, T. 0212 2903575
KAOA@solingen.de
www.solingen.bfe-nrw.de

Remscheid
Frauke Türk, T. 02191 163416
frauke.tuerk@remscheid.de
Angela Stubbe, T. 02191 163417
angela.stubbe@remscheid.de
www.berufsfelderkundung.remscheid.de

ÜBERNACHTEN



Kostenlose und ausreichende Parkplätze direkt vor dem Haus

16 individuell eingerichtete Zimmer und Suiten

TAGEN



30 min zum Flughafen Köln und Düsseldorf

Tagungs- und Besprechungsräume von 2 bis 100 Personen

SPEISEN



mitten in der Natur

Unser Restaurant „13null1“ – perfekt für Ihr Meeting, Lunch oder Dinner

Haus Landscheid 1–2 • 51399 Burscheid • Tel.: (0 21 74) 398 910 • tagung@gut-landscheid.de • www.gut-landscheid.de

IHK im Einsatz zum Schutz des Namens „Solingen“

Der Name „Solingen“ steht für qualitativ hochwertige Messer, Bestecke und Scheren. Solingen ist seit acht Jahrhunderten das Zentrum der deutschen Schneidwarenindustrie. Dank hochwertiger Werkstoffe, gut ausgebildeter Mitarbeiter und hervorragender Verarbeitung erfreuen sich diese Produkte einer besonderen Wertschätzung weltweit. Und werden daher in Billiglohnländern gerne kopiert. Die Folgen: Geschäftsschädigung der hiesigen Wirtschaft, ein nachhaltiger Imageverlust durch die meist minderwertige unechte Ware, Irreführung und Betrug des Verbrauchers sowie Vernichtung von Arbeitsplätzen.

Dank tatkräftiger finanzieller Unterstützung der Solinger Wirtschaft konnte die Bergische IHK auch im Jahr 2019 in vielen Fällen gegen den Missbrauch des Namens „Solingen“ vorgehen. Zwar war das vergangene ein insgesamt eher ruhiges Jahr mit weniger Markenmeldungen durch Dritte und Grenzbeschlagnahmen als in den Vorjahren. Doch auf einen Hinweis aus Unternehmerkreisen konnte die Bergische IHK gegen ein in China tätiges Unternehmen vorgehen, das in großem Stile – auch auf Messen – mit dem Slogan „Klaus Meyer since 1924 in Solingen“ auftrat. Durch anwaltliche Zusammenarbeit mit den chinesischen Behörden

konnte diese Praktik eingestellt werden. Die Webseite mit dem entsprechenden Slogan wurde geschlossen. Das Unternehmen erwartet eine Strafe von 25000 Euro.

Bei einer Grenzbeschlagnahme in Italien wurden 47 000 Hornhautklingen aus Pakistan in Italien beschlagnahmt. Weiterhin wurden zwei Beschlagnahmen von Waren Solinger Unternehmen notwendig. Diese hatten Schneidwaren, die nicht in Solingen hergestellt worden sind, in Verpackungen angeboten, auf denen neben dem Firmenlogo auch groß „Solingen“ stand. Außerdem hat die Wettbewerbszentrale auf Initiative der Bergischen IHK hin einen Discounter abgemahnt, der Schälmesser mit „Solingen“ verkaufte, die nicht in Solingen hergestellt worden waren. Der Discounter hat daraufhin eine Unterlassungserklärung abgegeben.

Info:

In Deutschland schützen das Markengesetz, die Verordnung zum Schutz des Namens Solingen sowie das Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb den berühmten Namen. Schneidwaren, die mit „Solingen“ gekennzeichnet sind, müssen in allen wesentlichen Herstellungsstufen innerhalb des Solinger Industriegebiets (dazu zählt neben der Stadt Solingen auch die benachbarte Stadt Haan) bearbeitet, fertiggestellt worden und nach Rohstoff und Bearbeitung geeignet sein, ihren arbeitsmäßigen Verwendungszweck zu erfüllen. Schneidwaren dürfen den Namen Solingen also selbst dann nicht tragen, wenn sie zwar in dieser Stadt hergestellt wurden, aber den erforderlichen Qualitätsstandard nicht erfüllen.

Nach der Solingen-Verordnung gehören neben Scheren, Bestecken, Messern und Klingen auch weitere „Tafelwerkzeuge“ wie Tortenheber oder Nussknacker – selbst wenn sie nicht in jedem Fall von schneidender Natur sind – zu den Schneidwaren. Auch Rasiermesser, Haarschneidemaschinen, andere Körperpflegegeräte sowie blanke Waffen sind geschützt.

Der Verordnungsgeber hat die Themen „wesentliche Herstellungsstufen“ und Qualitätsstandards ausdrücklich der Praxis der ortsansässigen Unternehmen überlassen; zu diesem Zweck hat die Bergische IHK unter Einbeziehung aller betroffenen Verkehrskreise „Mindestvoraussetzungen der Solingen-Fähigkeit“ aufgestellt.

I Weitere Infos gibt es auf www.bergische-ihk.de unter der Dok.-Nr. 1543.

Bergische IHK informierte über neues Berufsbildungsgesetz

Voll besetzt war am 24. Januar der Plenarsaal der Bergischen IHK – über 100 Ausbilderinnen und Ausbilder waren gekommen, um sich über das novellierte Berufsbildungsgesetz (BBiG) zu informieren. Carmen Bartl-Zorn, Leiterin des IHK-Bereichs Aus- und Weiterbildung, informierte über die wesentlichen Änderungen im neuen BBiG, die seit Januar in Kraft sind. „Die berufliche Bildung in Deutschland ist weltweit als Erfolgsmodell anerkannt. Mit der BBiG-Novelle soll die Attraktivität weiter gesteigert und der Fachkräftenachwuchs gesichert werden“, so Bartl-Zorn. Um dies zu erreichen, seien beispielsweise neue transparente Fortbildungsstufen für die höhere Berufsbildung eingeführt worden. Um die

Gleichwertigkeit der betrieblichen und akademischen Bildung zu verdeutlichen, heißen die Abschlussbezeichnungen jetzt „Geprüfter Berufsspezialist/-in“, „Bachelor Professional“ oder „Master Professional“. Darüber hinaus gibt es ab jetzt eine Mindestausbildungvergütung. Weitere Schwerpunkte der BBiG-Novelle sind die erweiterten Möglichkeiten der Teilzeitberufsausbildung, die nunmehr für alle Auszubildenden möglich ist.

Die Novellierung solle auch dafür sorgen, dass die bisher unterschiedlichen Regelungen für jugendliche und erwachsene Auszubildende bezüglich der Freistellung oder Anrechnung von Berufsschul- und Prüfungszeiten angeglichen werden. Das gilt insbesondere hinsichtlich der Fragen der Rückkehrpflicht in den Betrieb an einem Berufsschultag sowie eines freien Arbeitstages vor der schriftlichen Abschlussprüfung.



Stellten die Neuerungen vor: Andreas Völker (ganz hinten), Michael Oelkers und Maximilian Schvoll (vorletzte Reihe), Karl-Heinz Bernhardt, Andrea Vetter, Carmen Bartl-Zorn, Monika Schvoll und Sabrina Hager (vordere Reihe, alle v.l.n.r., alle Bergische IHK).



Fotos: Tim Ahlrichs

KONJUNKTURELLE ENTWICKLUNG JANUAR 2020

Industriedaten ¹	Stadt Wuppertal	Stadt Solingen	Stadt Remscheid	IHK	NRW
Industrie-Umsatz (Änderungsraten in %)					
Jan. – Nov. '19 geg. Jan. – Nov. '18	-2,5	+ 7,3	+ 5,3	+ 2,1	-2,7
Nov. '19 geg. Nov. '18	-2,7	+ 5,5	+ 1,4	+ 0,4	-5,8
Exportumsatz der Industrie (Änderungsraten in %)					
Jan. – Nov. '19 geg. Jan. – Nov. '18	-0,8	+ 10,0	+ 9,2	+ 4,4	-2,0
Exportquote Jan. – Nov. '19	60,9	47,1	57,1	56,8	46,5

Entwicklung der Industriezweige im IHK-Bezirk (Änderungsraten in %)

	Stadt Wuppertal	Stadt Solingen	Stadt Remscheid	IHK	NRW
Jan. – Nov. '19 geg. Jan. – Nov. '18					
a) Herstellung von Metallerzeugnissen:	+ 8,4		e) Kunststoffindustrie:	+ 2,5	
b) Elektroindustrie	+ 3,6		f) Fahrzeugbau:	-9,0	
c) Maschinenbau	+ 8,7		g) Metallerzeugung:	-5,3	
d) Chemieindustrie:	-11,0		h) Nahrungsmittel:	-3,1	

Arbeitsmarktdaten	Stadt Wuppertal	Stadt Solingen	Stadt Remscheid	IHK	NRW
Arbeitslosenquote³ Dez '19 (in %)					
Arbeitslose, Änderung					
Dez '19 geg. Vorjahresmonat (in %)	+ 5,2	-4,5	+ 3,3	+ 2,4	+ 1,6
darunter: Männer	+ 7,9	-2,3	+ 3,5	+ 4,6	+ 2,9
Frauen	+ 1,8	-7,0	+ 3,1	-0,3	-0,1
Dez '19 geg. Vormonat	+ 0,5	+ 1,2	+ 3,0	+ 1,1	+ 1,0
darunter: Männer	+ 1,7	+ 1,5	+ 3,6	+ 2,0	+ 1,8
Frauen	-1,2	+ 0,7	+ 2,2	-0,1	± 0,0

Verbraucherpreisindex für NRW	
Dez '19 gegenüber Vorjahresmonat (in %):	+1,7

¹ Vorläufige Angaben; Daten beziehen sich auf Industriebetriebe mit mindestens 50 Beschäftigten. ² Der November 2019 hatte einen Arbeitstag weniger als der November 2018.

³ bezogen auf alle zivilen Erwerbspersonen

Quellen: Agentur für Arbeit Solingen-Wuppertal, Statistisches Landesamt IT.NRW, eigene Berechnungen; Konjunkturdaten finden Sie auch im Internet unter der Dokumenten-Nummer 2493.

Bessere Förderbedingungen

Am 20. Januar 2020 wurde die neue Richtlinie für das „Zentrale Innovationsprogramm Mittelstand“ (ZIM) veröffentlicht. Diese ersetzt die bisherige Förderrichtlinie, die am 31. Dezember 2019 ausgelaufen ist. Insbesondere junge Unternehmen und Erfindern profitieren von besseren Förderbedingungen. 2020 stehen hierfür Haushaltsmittel in Höhe von 555 Millionen Euro zur Verfügung.

Das ZIM ist mit jährlich über 3 000 neuen Technologieentwicklungs-Projekten das größte Programm der Bundesregierung zur Förderung des innovativen Mittelstandes. Die Fördermöglichkeiten gehen von Einzelförderungen über Kooperationsförderungen bis hin zur Förderung von Innovationsnetzwerken. Ein paar Zahlen und Fakten:

Etwa 75 Prozent der geförderten Unternehmen haben weniger als 50 Beschäftigte. Die Erstförderquote beim ZIM-Programm liegt bei 42 Prozent. Junge Unternehmen (unter zehn Jahre) machen einen Anteil von circa 28 Prozent aus.

Die wesentlichen Änderungen der neuen ZIM-Richtlinie sind: Erhöhung der Fördersätze für kleine junge Unternehmen auf

45 Prozent bei Einzelprojekten (EP) und 50 Prozent bei Kooperationsprojekten (KP). Öffnung des ZIM für mittelständische Unternehmen, die einschließlich verbundener oder Partnerunternehmen weniger als 1 000 Mitarbeiter beschäftigen (zuvor Begrenzung auf weniger als 500 Mitarbeiter). Bessere Leistungen zur Markteinführung – dazu zählen Leistungen wie Innovationsberatungen, innovationsunterstützende Dienstleistungen, Messeauftritte sowie Beratung zu Produktdesign und Vermarktung. Erhöhte Fördersätze für kleine Unternehmen aus strukturschwachen Regionen auf 45 Prozent bei EP und auf 55 Prozent bei KP. Erhöhung der zuwendungsfähigen Kosten (EP: Erhöhung von 380 000 Euro auf 550 000 Euro, KP: Erhöhung von 380 000 Euro auf 450 000 Euro pro Unternehmen.) Die maximal mögliche Fördersumme für das Gesamtprojekt steigt von 2 000 000 Euro auf 2 300 000 Euro. Erhöhung der Fördersumme für nationale ZIM-Innovationsnetzwerke von 380 000 Euro auf 420 000 Euro.

Aktuell wird die ZIM-Projektträgerschaft neu ausgeschrieben. Dies soll gegen Ende des ersten Quartals 2020 abgeschlossen sein, sodass dann eine Antragstellung unter den aktualisierten ZIM-Förderbedingungen möglich sein wird. Förderanträge auf Grundlage der alten ZIM-Richtlinie, die bis 31. Dezember 2019 eingegangen sind, werden weiter von den bisherigen Projektträgern bearbeitet.

Steuerliche Forschungsförderung

SCHNELLER ZU INNOVATIONEN

Seit 1. Januar 2020 ist in Deutschland das sogenannte Forschungszulagengesetz (FZulG) in Kraft. Es fördert steuerlich die Forschung und Entwicklung (FuE) mit den Komponenten Grundlagenforschung, industrielle Forschung und experimentelle Entwicklung.

Allen steuerpflichtigen Unternehmen in Deutschland steht diese Förderung offen – unabhängig von ihrer Größe oder Tätigkeit. Von der Förderung ausgeschlossen sind allerdings Unternehmen „in Schwierigkeiten“ im Sinne der AGVO, beispielsweise weil sie sich im Insolvenzverfahren befinden oder weil die Hälfte ihres Stammkapitals durch Verluste aufgebraucht ist (Art. 2 Nr. 18 AGVO).

Wie hoch ist die Erstattung?

Die Forschungszulage beträgt 25 Prozent der förderfähigen Aufwendungen des Unternehmens, letztere sind auf zwei Millionen Euro gedeckelt. Somit beträgt die Forschungszulage maximal 500 000 Euro pro Jahr und Unternehmen. Die Forschungszulage wird grundsätzlich neben anderen staatlichen Förderungen gewährt, allerdings zählen bereits anderweitig geför-

derte Personalkosten dann nicht mehr zu den nach dem FZulG förderfähigen Aufwendungen. Die für ein Forschungs- und Entwicklungsvorhaben gewährten staatlichen Beihilfen dürfen in Summe einschließlich der Forschungszulagen nach diesem Gesetz pro Unternehmen und FuE-Vorhaben 15 Millionen Euro nicht überschreiten.

Was wird gefördert?

Gefördert werden die eigenbetriebliche Forschung, die Auftragsforschung, die Forschung als Kooperation mit einem oder mehreren anderen Unternehmen oder mit einer oder mehreren Einrichtungen für Forschung und Wissensverbreitung (zum Beispiel außeruniversitäre Forschungsein-

richtungen). Förderfähige Aufwendungen sind die beim forschenden Unternehmen dem Lohnsteuerabzug unterliegenden Arbeitslöhne und die dazugehörigen Sozialversicherungs-Arbeitgeberbeiträge für Arbeitnehmer, die mit den FuE-Vorhaben betraut sind. Gefördert werden auch Eigenleistungen eines Einzelunternehmers in einem begünstigten Forschungs- und Entwicklungsvorhaben. Je nachgewiesener Arbeitsstunde, die der Einzelunternehmer mit Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten beschäftigt ist, können 40 Euro je Arbeitsstunde bei insgesamt maximal 40 Arbeitsstunden pro Woche als förderfähige Aufwendungen angesetzt werden. Für in Auftrag gegebene Forschungs- und Entwicklungsvorhaben betragen die förderfähigen Aufwendungen 60 Prozent des vom anspruchsberechtigten Unternehmen an den Auftragnehmer gezahlten Entgelts. Die Auftragsforschung ist jedoch nur dann begünstigt, wenn der Auftragnehmer seinen Sitz in der EU oder den EWR-Staaten (Norwegen, Island und Liechtenstein) hat.

Wie funktioniert die Erstattung?

Für die Erstattung sind zwei Schritte notwendig. In einem ersten Schritt ist bei der noch zu benennenden Bescheinigungsstelle elektronisch ein Antrag auf Begutachtung des Forschungsvorhabens als solches zu stellen. Das Ergebnis dieser Prüfung auf Förderfähigkeit des Projektes ist für das Finanzamt bindend. In einem zweiten Schritt ist die Forschungszulage nach Ablauf des Wirtschaftsjahres mit einem gesonderten Vordruck elektronisch beim Finanzamt der Höhe nach zu beantragen. Die Forschungszulage wird dann mit der zu zahlenden Körperschaftsteuer beziehungsweise Einkommensteuer verrechnet. Ergibt sich hieraus ein Guthaben, zum Beispiel in Verlustjahren, wird dieses ausgezahlt. Das Finanzamt prüft somit lediglich die Höhe der geltend gemachten FuE-Personalkosten beziehungsweise Aufwendungen für die Auftragsforschung. Zeitlich wird die Forschungszulage nur für FuE-Vorhaben gewährt, mit deren Arbeiten erst nach dem 1. Januar 2020 begonnen wurde. Bei der Auftragsforschung darf der Auftrag erst nach diesem Datum erteilt worden sein.



Mit steuerlicher Förderung von Forschung und Entwicklung sollen neue Technologien vorangetrieben werden.

ONLINE-ANGEBOT: ELEMENTS OF AI

Sprachgesteuerte Assistenten verwalten Einkaufslisten. Vollautomatische Einpark-Assistenten verhindern Blechschäden. KI-Systeme sagen Störungen in Maschinen vorher. Vielen Menschen ist oft nicht bewusst, dass in solch alltäglichen und teilweise spielerisch anmutenden Anwendungen bereits eine KI-Komponente steckt. Im kostenlosen Online-Kurs „Elements of AI“ gibt es jede Menge Informationen rund ums Thema künstliche Intelligenz. Jetzt mitmachen beim Angebot der DIHK, der Deutsch-Finnischen AHK und Initiative für Applied Artificial Intelligence: www.elementsofai.de

INFOVERANSTALTUNG: KASSE 2020

Am 5. März informiert die Bergische IHK in der Zeit von 10 bis 12 Uhr zu Neuerungen im Bereich Kassensysteme. In diesem Jahr stehen eine Reihe an Änderungen bezüglich des Umgangs mit elektronischen Kassensystemen und der elektronischen Buchführung an. Die sogenannte „Kassenbonpflicht“ und die Aufrüstung der elektronischen Kassensysteme mit einer technischen Sicherheitseinrichtung sind nur die bekanntesten Neuerungen. Als besonders betroffen von diesen Umstellungen gelten bargeldintensive Branchen wie die Gastronomie und Hotellerie. Die Veranstaltung ist kostenfrei und richtet sich an Unternehmerinnen und Unternehmer aus dem Bereich Hotellerie und Gastronomie.

Weitere Infos und Anmeldung unter: www.bergische.ihk.de/kasse2020



SOCIAL-MEDIA-TIPPS

SICHER, INTERN UND GANZ SCHÖN „SOCIAL“

Es soll partout kein Facebook, Instagram oder Twitter sein, aber der Mail-Account läuft trotzdem ständig über? Immer mehr Unternehmen nutzen zur internen Kommunikation geschlossene Plattformen, die sich je nach Bedarf zur Kunden- oder Mitgliederkommunikation erweitern lassen. Klassische Intranets werden hier mit Elementen der sozialen Netzwerke ergänzt. Ein „Social Intranet“ kann einen Kulturwandel hin zu einer zukunftsfähigen Organisation unterstützen.

Unternehmen definieren die Ziele ihrer jeweiligen Plattform zwar selbst, „Social Intranets“ punkten aber allgemein mit folgenden Aspekten: Sie sollen

- die abteilungs- und standortübergreifende Kommunikation zwischen Mitarbeitern verbessern,
- interne Wissensressourcen bündeln und Wissen optimal verfügbar machen,
- innerbetrieblichen Informationsfluss beschleunigen,
- interne E-Mail-Flut reduzieren,
- Prozesse vereinfachen,
- Engagement fördern und Mitarbeiterzufriedenheit erhöhen.

Reichweiten können natürlich dadurch eingeschränkt sein, dass sich Unternehmen oder Organisationen



Social-Media-Redakteurin Claudia Herdt gibt jeden Monat Tipps.

in einem geschlossenen System bewegen. Kommunikation lebt von echter Reichweite. Inhalte und Services müssen so relevant sein, dass Mitarbeiter diesen Kanal freiwillig nutzen und als echte Bereicherung für ihren Arbeitsalltag empfinden.

Auch die Bergische IHK nutzt mit „IHK-Interaktiv“ seit 2018 ein „Social Intranet“ – und zwar sowohl zur internen Kommunikation als auch zur Kommunikation mit Ehrenamtsträgern aus Ausschüssen und der Vollversammlung. Da das Angebot von aktuell über 300 Nutzern gut angenommen wird, ist ein weiterer Ausbau nicht ausgeschlossen.

Den Artikel mit weiterführenden Links gibt es auf unserer Webseite www.bergische.ihk.de unter der Nummer 2725050.

ANZEIGE



Janana Tschäpe, „Ovalaria“ SOS-Edition 2011, Auflage: 20+3, nummeriert und signiert, Digitaler c-print, 40,8 x 33 cm

Kunst kaufen – Kindern helfen!

Bekannte Künstler haben exklusiv für die SOS-Kinderdörfer Werke geschaffen.

Mit dem Kauf eines limitierten Kunstwerks aus unseren SOS-Editionen unterstützen Sie Projekte der SOS-Kinderdörfer weltweit.

Besuchen Sie die Ausstellung in unserem Büro in Berlin-Charlottenburg oder unsere Internetseite www.sos-edition.de.



Berliner Büro
Gierkezeile 38, 10585 Berlin
Tel: 030/3450 6997-0

www.sos-kinderdoerfer.de



Foto: AdobeStock / WindyNight

Quo vadis Energiewende?

Kaum ein Thema ist so aktuell wie Energieeffizienz und Nachhaltigkeit – gerade im Bereich Gebäude. Und kaum eines wird so stiefmütterlich im Unternehmensalltag behandelt. Die Gründe dafür sind vielfältig.

Energieeffizienz geht Hand in Hand mit Klimaschutz. Und der steht in Zeiten von Kohleausstieg, Wetterextremen und der Fridays-for-Future-Bewegung ziemlich weit oben auf der öffentlichen Agenda. Da 35 Prozent des gesamten Endenergieverbrauchs in Deutschland für die Wärme in Gebäuden aufgewendet werden, kann die von der Bundesregierung ausgereifte Energiewende gut und gerne als Wärmewende verstanden werden. Es geht also um Wärmeverbräuche und Warmwasser in jeglicher Form. Allerdings scheint sich hier in den letzten Jahren nicht viel zu tun, im Gegenteil. 2017 wurden rund 870 Terawattstunden (TWh) Endenergie in Wohn- und Nichtwohngebäuden verbraucht – das sind 5 TWh mehr als noch 2010.

Laut dem Gebäudereport 2019 der Deutschen Energie-Agentur (dena) gibt es aktuell 21,7 Millionen Gebäude im Bundesgebiet. Die Nichtwohngebäude, also beispielsweise Büroimmobilien, Handwerksbetriebe, Produktionshallen, Supermärkte, Hotels oder Schulen, sind mit einer Anzahl von etwa 2,7 Millio-

„Die Förderprogramme und Zuschüsse werden ja auch nicht beworben, man muss sich das alles selbst erarbeiten.“

Frank Müller

nen die zahlenmäßig kleinste Gruppe. Aufgrund ihrer meist großen Flächen und der hohen Verbräuche stellen sie allerdings mit 36 Prozent beim Energieverbrauch die zweitgrößte Gruppe dar. Kein Wunder, dass die dena hier besonders große Potenziale sieht. Energie, die eingespart wird, muss schließlich gar nicht erst produziert werden.

Die Ziele der Bundesregierung sind ambitioniert: Bis 2050 soll der Primärenergieverbrauch im Gebäudebereich um 80 Prozent sinken und ein klimaneutraler Gebäudebestand erreicht werden. Bislang sieht es nicht so aus, als wenn dieses Ziel erreicht werden kann. Mit dem Klimaschutzprogramm 2030 sei

bereits eine gute Grundlage geschaffen worden, um die Energiewende in Gebäuden neu zu beleben, sagt Christian Stolte, Bereichsleiter Energieeffiziente Gebäude der dena, im aktuellen Gebäudereport: „Der Mix aus verstärkter Förderung, CO₂-Bepreisung sowie Anpassungen des Ordnungsrechts wird viele Menschen zu klimafreundlicherem Bauen und Wohnen bewegen.“ Darüber hinaus seien trotzdem weitere Maßnahmen nötig, um die gesetzten Ziele zu erreichen.

Zusammenspiel

Einer der Gründe für die Zurückhaltung: Die praktische Umsetzung ist bisweilen komplex und die Liste an möglichen Maßnahmen, um Gebäude energieeffizient zu optimieren, ist lang. Schließlich ist kaum ein Bereich, sei es in der Produktion, dem Büro oder der Logistik, davon ausgenommen. Das bereichsübergreifende Zusammenwirken ist sogar ein entscheidender Faktor, wenn es beispielsweise um Wärmeverteilung geht. Hier sind auch gut ausgebildete Fachkräfte gefragt, die das komplexe Thema beherrschen.

ADVERTORIAL

Fehler bei Kauf und Verkauf von Immobilien vermeiden!

In Zeiten knappen Angebots werden Immobilienkäufer oft leichtsinnig. Sie kaufen ohne die Objektunterlagen sorgfältig zu prüfen und die Immobilie von einem Sachkundigen inspizieren zu lassen. Beim Neubau werden fast immer die Gesamtkosten zu niedrig kalkuliert und die Baugrundprüfung außer Acht gelassen. Immobilien- und Grundstücksverkäufer starten zuweilen unvorbereitet den Verkauf. Unabdingbare Unterlagen sind weder aktuell, aufbereitet, oder vorhanden.



Michael Jaroch – Inhaber Immobilienvertrieb Wohnträume

Gesetzliche Vorschriften bleiben unbeachtet. Aufwand und Kosten für die Vermarktung werden regelmäßig unterschätzt. Wertermittlung, Bonitätsprüfung, Kaufpreis-sicherung? Fehlanzeige. Katastrophale Folgen für den Verkäufer nicht ausgeschlossen. Beim Immobilienkauf und -verkauf ist guter Rat nicht teuer, sondern der beste Schutz vor bösen und teuren Überraschungen.

Zukunft gestalten.



wohn-traeume.com

Gerade im Unternehmensumfeld geht es bei Energieeffizienzmaßnahmen nicht selten um erhebliche Investitionen, die getätigt werden müssen, um ein messbares Ergebnis zu erzielen. Ob dieses sich dann auch irgendwann in Form von finanziellen Einsparungen zeigt, steht auf einem anderen Blatt. Nicht nur deswegen wird das Thema in vielen Unternehmen geradezu stiefmütterlich behandelt. Wenn überhaupt.

Frank Müller, Gründer und Namensgeber des Wuppertaler Unternehmens fmi Frank Müller Immobilien, sieht das Thema zumindest skeptisch. Dabei ist er sogar privat energieeffizient unterwegs. Zur Solaranlage auf dem Dach seines Eigenheims ist erst kürzlich ein wasserführender Kaminofen hinzugekommen. Der soll die Energieeffizienz der Heiz- und Warmwasserversorgung im Haus weiter optimieren. So weit die Theorie. „Das Zusammenspiel der beiden Anlagen ist aber noch nicht wirklich optimal.“ Wie so oft in diesem Bereich fehle es auch hier an einer technischen Lösung für den Informationsaustausch zwischen der Solaranlage, dem Kamin

„Allerdings sind die im Energieausweis notierten Werte untrennbar verknüpft mit der tatsächlichen Nutzung.“ Frank Müller

und dem Brenner. Es steht keine geeignete Steuerungstechnik zur Verfügung. Tatsache ist, gerade im Bereich der Energieeffizienz gibt es selten einfache Lösungen. Und je komplexer diese Anlagen werden, desto größer werden auch die zu lösenden Probleme. Hier mangelt es schlicht an technischen Innovationen, findet Müller.

Falsche Sicherheit

Ein anderes Thema, das Müller beschäftigt, sind die gesetzlich vorgeschriebenen Energieausweise für Immobilien. Man unterscheidet zwischen einem Verbrauchsausweis und einem Bedarfsausweis. Die Werte im Verbrauchsausweis geben Aufschluss über die in

der Vergangenheit verbrauchte Energie. „Allerdings sind die im Energieausweis notierten Werte untrennbar verknüpft mit der tatsächlichen Nutzung“, so Müller. Und da gibt es viele Faktoren. Besonders einleuchtend wird das beim Thema Heizkosten. Dem einen genügen kühle 18 Grad Raumtemperatur, der andere hätte es gerne muckelig warm. Schon wenige Grad Unterschied bei der Durchschnittstemperatur können den Wert im Verbrauchsausweis empfindlich beeinflussen. Die Aussagekraft sinkt damit gegen Null, wenn nicht auch das Nutzungsverhalten erfasst wird.

Der wesentlich umfangreichere Bedarfsausweis bringt andere Probleme mit sich. Frank Müller: „Die nötigen Informationen für jedes Bauteil sind eigentlich nur bei einem Neubau vorhanden. Wer kann bei einer älteren Immobilie schon mit Sicherheit sagen, was genau überall verbaut wurde? Wie ist zum Beispiel der Wandaufbau? Welche Dämmwerte haben die Rollläden? Wie sieht es mit den Fenstern aus? Das ist alles wichtig.“ Am Ende, so der Immobilienexperte, seien beide Energieaus-

weise letztlich untauglich, um wirklich ein verlässliches und vor allem korrektes Bild von der Effizienz der Immobilie zu vermitteln. Die gängige Praxis ist zumindest irreführend. Im schlimmsten Fall ist das Ergebnis des Energieausweises schlicht falsch.

Aus seiner Erfahrung in der Immobilienbranche weiß Frank Müller auch, dass die Energieeffizienz bei vielen Käufern zurzeit noch nicht unbedingt an erster Stelle steht. Gerade für Unternehmen stehen viele andere Faktoren, zum Beispiel die Lage, Verkehrsanbindung, Traglasten der Bodenplatte und Geschosdecke oder die Tauglichkeit für die firmeneigenen Ansprüche, im Vordergrund. Eines der Kernprobleme: „Eine Industrieimmobilie ist immer ein Maßanzug“, gibt Müller zu bedenken. „Die Energieeffizienz wird dabei schnell zur Nebensache.“

Wer? Was? Wie?

Die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) fördert im Auftrag des Bundes die energetische Sanierung und den effizienten Neubau von Gebäuden.



Frank Müller sieht erheblichen Optimierungs- und Beratungsbedarf.

Außerdem finanziert sie Maßnahmen zur Abwärmevermeidung beziehungsweise -nutzung gewerblicher Unternehmen sowie die umweltfreundliche Wärmebereitstellung über erneuerbare Energien. Die KfW hat im Rahmen der Programme Energieeffizientes Bauen und Sanieren eine große Anzahl an Förderprogrammen aufgelegt.

Aber auch hier sieht Frank Müller Optimierungsbedarf. Wer schon einmal

ernsthaft versucht hat, sich im Förderdschungel der KfW zurechtzufinden, der weiß, dass es gar nicht so einfach ist, das jeweils passende Programm ausfindig zu machen. „Es mangelt schlicht an Kommunikation“, so Frank Müller. „Die Förderprogramme und Zuschüsse werden ja auch nicht beworben, man muss sich das alles selbst erarbeiten.“ Zwar gebe es für beinahe jede Maßnahme das passende Programm, die Suche danach sei aber eine echte Herausforderung. Auch seien die Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen in den Institutionen oft keine echte Hilfe. Nur sehr wenige verfügen über das nötige Know-how, um eine fachkundige Beratung hinsichtlich der Fördermöglichkeiten zu geben.

Allen Problemen zum Trotz wird die Energieeffizienz von Gebäuden in Zukunft eine immer wichtigere Rolle spielen. Langfristig sind es vor allem auch die digitalen Ansätze wie Gebäudeautomation, Smart Home und Energiedatenmanagement, die im Gebäudebereich mehr und mehr in den Fokus rücken. Die müssen dann natürlich auch noch technisch sauber umgesetzt werden. ☛

ADVERTORIAL



IM AUFTRAG DER ZUKUNFT



Auf die logistische Kompetenz von REMUNDIS vertrauen weltweit tausende Unternehmen und Kommunen. Wir sind für Sie mit mehreren Niederlassungen vertreten und können Ihnen eine schnelle und kompetente Entsorgung von A-Z anbieten:

- Abfälle zur Verwertung
- Akten- und Datenvernichtung
- Altholz
- Bauschutt
- Folien und Styropor
- Gewerbeabfälle
- Grün- und Gartenabfälle
- Metallschrott
- Papier und Kartonagen
- Sperrmüll

REMUNDIS Rhein-Wupper GmbH & Co. KG
 Uhlenbruch 6 // 42279 Wuppertal // Deutschland // T +49 202 62000-0
 F +49 202 62000-867 // wuppertal@remondis.de // www.remondis.de

Egal was. Egal wann. Egal wo.
Entsorgung von A bis Z

fmi

frank müller
immobilien

**Gewerbeimmobilien sind unsere Kompetenz!
Testen Sie uns bei Vermietung und Verkauf.**



0202 60 00 55
www.immobilien-wuppertal.de

Gewerbeimmobilien? Makler mit besonderer Kompetenz!

Veränderungen in Unternehmen führen häufig zu erhöhtem oder vermindertem Flächenbedarf. Äußerste Diskretion, tiefe Marktkenntnisse, substanzielles Knowhow im Bau- und Planungsrecht und ein Höchstmaß an Integrität dem Auftraggeber gegenüber bestimmen unser Denken und Handeln.



Beispiel Verkauf eines Gewerbeareals in Wuppertal-Langerfeld 2019.

Als Makler und Sachverständige haben wir uns genau auf diese Anforderungen spezialisiert und haben zahlreiche Betriebe in der Region in Veränderungsprozessen unterstützt. Eine lange Referenzliste von Projekten und Kunden stellen wir gerne zur Verfügung. Wir sind spezialisiert auf Vermietung und Verkauf von Grundstücken, Gewerbeimmobilien, Büroobjekten und Brachflächen. Mehrfach wurden wir u. a. von der Zeitschrift FOCUS unter die besten 200 Gewerbetmakler in Deutschland gewählt.

Testen Sie uns gerne!

SCHWERPUNKT

Falk Sebastian Erfkamp und Niklas Kuhn (v.l.n.r.) haben dank Unterstützung der Bergischen IHK ihr Gründungsvorhaben finanzieren können.

Von der Idee zur Finanzierung

GRÜNDER SUCHT STARTKAPITAL

Die Geschäftsidee von Falk Sebastian Erfkamp und Niklas Kuhn war schnell geboren, doch bei der Finanzierung taten sich zunächst Fragezeichen auf. Unterstützung fanden die jungen Gründer bei der Bergischen IHK.

Das Geschäftsmodell ihrer Anfang 2018 gegründeten GbR hat zwei Säulen: Der „FeWo-Butler“ kümmert sich um alle Arbeiten, die in der Kurzzeitvermietung rund um eine Unterkunft anfallen. Für ihre Auftraggeber fertigen die beiden Wuppertaler und ihr Team digitale Inserate, übernehmen den Check-in und auf Wunsch auch die Endreinigung.

Unter dem Namen E&K Apartments – das andere Standbein – mieten sie selbst Wohnungen in Wuppertal und Umgebung an, die sie wiederum an Studenten, Geschäftsleute und Touristen weitervermitteln. Dafür nutzen sie Plattformen wie Airbnb und Booking.com. Manche Gäste bleiben einige Monate, der „Standard-Aufenthalt“ beträgt aber nur wenige Tage. Die Idee war den jungen Wuppertalern gekommen, als sie im Rahmen eines Berlin-Trips selbst auf eine Airbnb-Bleibe zurückgegriffen hatten. Deren Komfort habe zu wünschen übrig gelassen. „Das können wir besser“, lautete ihr Fazit bei der Abreise.

Nichts geht ohne gute Vorbereitung

Das erste Apartment mieteten Falk Sebastian Erfkamp und Niklas Kuhn, beide Ende zwanzig, mit ihrem Ersparnis an. Für die Apartments zwei und drei gab es Finanzspritzen von den Eltern. Dann waren alle privaten Möglichkeiten aufgebraucht. Ein weiteres Wachstum war ohne einen Kredit von dritter Seite nicht möglich. Also setzten sich die beiden Studenten der Betriebswirtschaft hin, erstellten einen Businessplan und gingen damit zu ihrer Hausbank, um den Antrag für eine KfW-Förderung mit dem „ERP-Gründerkredit – StartGeld“ einzureichen.

Von der Idee waren sie überzeugt, das Problem war der Businessplan. „Wir haben zunächst selbst daran herumgedoktert und auch wohl vieles schön gerechnet“, gibt Niklas Kuhn offen zu. „Das Ergebnis war, dass der Plan beim ersten Bankbesuch in der Tonne landete.“ Das Duo wandte



Durch Details werden die möblierten Wohnungen gemütlich.

sich daraufhin an die Bergische IHK und bekam schnell Kontakt zu Andre Scheifers vom Geschäftsbereich Starthilfe und Unternehmensförderung. Er ist Gründungsberater im Startercenter NRW Wuppertal-Solingen-Remscheid. „Wichtig ist, gut vorbereitet an Kreditgeber heranzutreten“,

Oft ist es ein Finanzierungsmix einzelner Bausteine, der den gesamten Kapitalbedarf deckt.

Andre Scheifers

betont Andre Scheifers. Die Businessplanung sollte ausgereift und vom Gründer selbst erstellt worden sein. Hilfreich könne die Unterstützung durch externe Unternehmensberater mit Branchenkenntnissen sein. Bei Fragen seitens des Kreditgebers sollten alle Angaben und Zahlen erläutert und plausibilisiert werden können – „insbesondere, was die Umsätze angeht“. Ein Stolperstein sei häufig fehlendes oder zu geringes Eigenkapital, sagt Scheifers: „Nach Möglichkeit sollte der Eigenkapitalanteil bei etwa 20 Prozent der Kreditsumme liegen.“

Finanzierungsmix für verschiedene Bausteine

Grundsätzlich gibt es vielfältige Möglichkeiten zur Finanzierung eines Gründungsvorhabens: Zuschüsse, Bankkredite, öffentliche Fördermittel – etwa durch die KfW, Risikokapital, aber auch Crowdfunding. Welches Produkt das richtige ist, muss im Rahmen der Beratung geklärt werden. „Oft ist es ein Finanzierungsmix einzelner Bausteine, der den gesamten Kapitalbedarf deckt“, weiß Andre Scheifers aus Erfahrung. Die Zusammensetzung sei stark von dem Vorhaben abhängig: „Handelt es sich um ein herkömmliches Geschäftsmodell, bei dem sofort Umsätze erwirtschaftet werden können, oder geht es um eine Technologieentwicklung mit Patentanmeldung, die einer langfristigen Finanzierung bedarf?“ Auch wenn es banal klingen mag: Wichtig ist, dass für eine Geschäftsidee auch ein Markt vorhanden ist. „Als Gründer muss ich mich mit den Wünschen und Bedürfnissen meiner Kunden auseinandersetzen und hierzu ein konkurrenzfähiges Angebot platzieren.“ Klar: Die beste Idee nützt nichts, wenn später keine ausreichende Nachfrage da-

nach besteht. Nicht zuletzt sei die unternehmerische Eignung der Gründer sehr wichtig, sowohl in persönlicher wie in kaufmännischer Hinsicht.

Unterstützung vom Bergischen Startercenter

Bei Erfkamp und Kuhn waren diese Voraussetzungen laut Scheifers gegeben. „Nachdem die Bank grundsätzlich Interesse an dem Vorhaben gezeigt hat, ging es darum, die Businessplanung zu überarbeiten. Hierzu haben wir uns Zeit genommen, die Planung nochmals kritisch zu durchleuchten und für die Bank anzupassen.“ Der Aufwand habe sich letztlich gelohnt, die Bank habe die Finanzierung schließlich gewährt. Insgesamt 35.000 Euro konnten die Gründer somit in weiteres Wachstum investieren. Mittlerweile vermitteln sie sieben Apartments in ihrer Heimatstadt Wuppertal und in Essen. Ihr „FeWo-Butler“ ist seit Kurzem auch in Bayern aktiv. „Ohne die Unterstützung von Andre Scheifers von der Bergischen IHK hätten wir es wahrscheinlich nicht geschafft“, sagt Falk Sebastian Erfkamp. Startkapital ist neben anderen Aspekten ein wichtiges Thema in der Gründungsberatung. Hierbei unterstützt die IHK sowohl mit monatlichen Gründerveranstaltungen, Spezialseminaren, Merkblättern und anderem Informationsmaterial. Außerdem gibt es die Möglichkeit zu individuellen Bera-



Das Schlafzimmer einer der Mietwohnungen auf Zeit von Erfkamp und Kuhn.

tungsgesprächen. Andre Scheifers: „Wir schauen uns die Businessplanung an und klären im Gespräch letzte Fragen, bevor der Gründer damit an Geldgeber herantritt.“ Darüber hinaus ist das Bergische Startercenter zuständig für die Prüfung von Gründungsvorhaben bei der Förderung der Selbstständigkeit aus der Arbeitslosigkeit bei Bezug von ALG I und ALG II. „Weiterhin sind wir Ansprechpartner für das NRW-Mikrodarlehen und das Gründerstipendium NRW, das sich an innovative Start-ups richtet.“ Daniel Boss

Das Örtliche

Ohne Ö fehlt Dir was

„Seit wir in
Das Örtliche werben, schneiden

wir in *unserem Salon*

einen  nach dem anderen.“

Werben Sie jetzt in Das Örtliche.

Profitieren Sie von den besten lokalen Empfehlungen in Deutschlands führendem kostenlosem Telekommunikationsverzeichnis für die lokale Suche – und erreichen Sie Ihre Kunden gleich dreifach: online, mobil und im Buch. Jetzt werben und profitieren: www.sutter-local-media.de



Werte vermitteln

BOTSCHAFTER SOLINGENS

Bei den Olympischen Sommerspielen 2012 in London gewann Jonas Reckermann mit seinem Mannschaftskollegen Julius Brink die Goldmedaille im Beachvolleyball. Heute lebt der ehemalige Profisportler mit seiner Familie in Solingen und rührt für seine neue bergische Heimat kräftig die Werbetrommel.

immer die Zeit es zulässt, beteilige ich mich an unterstützenswerten Anlässen in und um Solingen.

Einen Strand mit Beachvolleyballfeld können wir im Bergischen nicht bieten. Welchen Sport treiben Sie hier in Ihrer Freizeit?

Ich fahre meist mit dem Rad nach Leverkusen, spiele im Sommer Tennis beim MTV (Herren 30 ...) sowie Fußball in Landwehr im Winter.

Wie ist der Kontakt zu Julius Brink heute? Wir haben außerhalb von gemeinsamen Vorträgen oder dem allherbstlichen gemeinsamen Robinson-Beachvolleyballcamp nicht sehr häufig Kontakt, aber wenn wir uns sehen, ist es sehr angenehm und positiv. Wir haben unterschiedliche Freundeskreise, Wohnorte und Tätigkeiten. Ich freue mich aber immer, wenn wir uns zu unterschiedlichen Gelegenheiten oder Veranstaltungen sehen.

Sie sind Vorstandsvorsitzender der Werte-Stiftung. Welche Ziele verfolgt diese Stiftung und warum engagieren Sie sich gerade dort?

Außerhalb meiner Tätigkeiten in der Schule und rund um den Sport, sowie des Familienlebens bleibt nicht so viel Zeit. Umso wichtiger ist es mir, diese sinnvoll zu nutzen und mich in unterstützenswerten Organisationen zu engagieren. Die aktuellen Spaltungstendenzen in der Gesellschaft beziehungsweise der Bevölkerung empfinde ich als große Gefahr. Das Vor-

leben, Vermitteln und Entwickeln von Werten sehe ich als Möglichkeit an, diesen Tendenzen etwas entgegenzusetzen. Die Werte-Stiftung ist zudem – trotz des unternehmerischen Kerns – eng mit dem Sport verbunden. So ist beispielsweise das Mentorenprogramm mit der Deutschen Sporthilfe ein großes und sehr erfolgreiches Projekt.

Welches Talent würden Sie gerne besitzen?

Manchmal vermisste ich ein künstlerisch-musisches Talent. Dabei bin ich bescheiden: Kinderlieder halbwegs unfallfrei singen und dabei mit der Gitarre klimpern – würde mir schon reichen (lacht).

Haben Sie einen Geheimtipp im Bergischen?

Zum Sonnenaufgang entlang der Wupper Richtung Süden fahren – herrlich! Ob das allerdings so ein Geheimtipp ist, da bin ich mir nicht so sicher ...

Mit wem würden Sie gerne einen Tag tauschen und warum?

Donald Trump. Schnell einige Entscheidungen rückgängig machen und hoffen, dass er in der Zwischenzeit nicht an meiner Schule für Chaos gesorgt hat ...

Name: Jonas Reckermann
Beruf: Lehrer (Landrat-Lucas-Gymnasium Leverkusen)
Im Bergischen seit: 2014

Warum leben Sie gerne im Bergischen? Weil meine Familie hier wohnt, die Landschaft schön ist und ich die perfekte Entfernung zum Arbeitsplatz habe: 30 Minuten mit dem Rad.

Was schätzen Sie an den Menschen hier – und was nicht?

Sie sind unkompliziert, getreu dem Motto „Mehr Sein als Schein“. Was ich nicht so sehr schätze, ist manchmal der Autofahrstil. Da sind die Bergischen ab und an nicht sehr zuvorkommend.

Sie sind offizieller Botschafter der Stadt Solingen. Was bedeutet das?

Das ist eine ehrenvolle Bezeichnung sowie ehrenamtliche „Tätigkeit“, bei der ich mich nicht verstellen muss, da ich gerne und meist positiv über die Stadt Solingen berichte, wenn ich unterwegs bin. Wann

Jonas Reckermann
liebt es, im bergischen
Grün Sport zu treiben.

Hilfe für junge Menschen

DIE KRISEN-APP

Fast drei Millionen Kinder und Jugendliche zwischen 14 und 25 Jahren sollen bundesweit Opfer von sexuellem Missbrauch sein. Dazu kommen weitere Probleme wie Alkoholmissbrauch oder Depressionen. Die App „Between The Lines“ soll helfen.

Oliver Kröger ist Initiator von „Between The Lines“. Er ist Fachkraft für Kinder- und Jugendpsychiatrie im Sana-Klinikum Remscheid. Täglich arbeitet er mit jungen Betroffenen in Krisensituationen zusammen. „Die Mehrheit weiß nicht, wie sie mit akuten Symptomen umgehen soll oder an wen sie sich wenden kann“, berichtet Kröger. Das hat viele Gründe: „Die Angebote haben häufig eine ‚Komm-Struktur‘, die die Aktivität der Betroffenen einfordert. Sie müssen zusätzliche Hürden überwinden, wie etwa einen Termin finden oder eine Stigmatisierung bewältigen.“

Start als Projektgruppe des Solinger Jugendstadtrates

Deshalb ging Kröger 2015 auf den Solinger Jugendstadtrat zu und initiierte eine Projektgruppe, die sich mit der Frage beschäftigte: „Welche Hilfen nehmen Jugendliche bei akuten psychischen Belastungssituationen für sich in Anspruch?“ Schnell kam die Idee auf, eine Hilfe-App zu entwickeln. Ihr Konzept ist einfach: Akut betroffene Kinder und Jugendliche finden über die App regionale Anlauf- und Beratungsstellen. Den ersten Prototypen programmierte der damals 16-jährige Nick Wüsthoff und ist heute Produktmanager von „Between The Lines“. Kröger erzählt: „Er studiert an der ‚CODE University‘ in Berlin und entwickelte die App im Rahmen einer Projektarbeit weiter.“

Version 2.0 mit Chatbot

Kurz nach dem Release 2017 wurde der auf Solingen zugeschnittene Prototyp über 1.000-mal für Android und iOS heruntergeladen. Er fasst mehr als 199 Hilfsorganisationen zusammen. „Abseits einer Party haben wir keine Werbung dafür betrieben“, erinnert sich Kröger, der ergänzt, dass es etwas Vergleichbares in Deutsch-

Die Mehrheit weiß nicht, wie sie mit akuten Symptomen umgehen soll oder an wen sie sich wenden kann.

Oliver Kröger

land nicht gebe. Für Dorothee Bär, Staatsministerin für Digitalisierung, nimmt die App in der „digitalen Jugendhilfe eine Pionierrolle ein.“ Aktuell arbeitet „Between The Lines“ als gemeinnütziger Verein an der Weiterentwicklung der App. Oliver Kröger ist Vorstandsmitglied. Gemeinsam mit sechs weiteren Mitgliedern, dem „harten Kern“, treibt er das Projekt voran: „In der Folgeversion werden wir die App mehr Kindern und Jugendlichen zugänglich machen.“ Die Version 2.0 enthält einen Chatbot, der zu allen Informationen führt, sie listet Kontaktdaten der Hilfsorganisationen

auf und bietet „Heldengeschichten“, um die Hürden für in Not befindliche Jugendliche zu senken. „Zudem führen wir Workshops mit Jugendlichen und dem Team durch, um Ideen, Strategien und Designs zu diskutieren“, ergänzt Kröger.

Weitere Pilotprojekte in Planung

Der Verein plant Pilotprojekte in weiteren Städten wie Wuppertal und Düsseldorf, und möchte in Zukunft ganze Bundesländer abdecken. Der Grad der Umsetzung wird von den Finanzen bestimmt. „Wir werben um Spenden und beteiligen uns an Förderprogrammen und Wettbewerben.“ Wie alle Mitglieder arbeitet Oliver Kröger, bei dem „pro Woche schon einmal 20 bis 30 Stunden anfallen“, rein ehrenamtlich mit. Den größten Erfolg gab es Ende letzten Jahres beim Rotary-Club Überlingen, der 20.000 Euro zur Verfügung stellt. „Öffentliche Förderungen lassen, trotz großen Lobes aus der Politik, leider auf sich warten“, zeigt sich Kröger enttäuscht. Denn laut Kröger „befinden sich jährlich 140.000 Kinder und Jugendliche für etwa 40 Tage in vollstationärem Aufenthalt in einer psychiatrischen Klinik. Hier könnte unsere App präventiv wirken.“ Er macht noch eine Rechnung auf: „Der Tagessatz eines solchen Aufenthalts liegt bei etwa 350 Euro. Mit den Belegzahlen multipliziert, entstehen rund zwei Milliarden Euro an gesellschaftlichen Kosten.“
Martin Wosnitza

KONTAKT

Between The Lines e.V.
Postfach 10 07 10
42607 Solingen
info@between-the-lines.info
www.between-the-lines.info

Oliver Kröger bietet Jugendlichen in Notsituationen mit seiner App Hilfe an.



Geschichte der Schrift

BIBELN AUS ALLER WELT

„Bibelmuseum“ steht in großen Lettern auf dem Gebäude in Wuppertal-Elberfeld. Doch hinter den Wänden des Hauses verbirgt sich viel mehr: Besucher können eine komplette Geschichte des Schreibens samt Buchdruck erleben.

Liebevoll haben Dr. Stefan Drüeke und Kollegen jeden Raum im Stil der Zeit gestaltet, von der er handelt. Die vielen, teils sehr wertvollen Ausstellungsstücke hat er gemeinsam mit seinem Mit-Initiator des Museums, Arend Remmers, gesammelt. Anfangs zeigten sie ihre Schätze als Wanderausstellung; seit 19 Jahren existiert nun auf 2000 Quadratmetern das Museum, das ständig weiter wächst. „Als gläubige Chris-

ten haben wir uns immer dafür interessiert“, erklärt Drüeke sein Interesse lapidar. Inzwischen widmet er seine gesamte Zeit dem Museum.

Historische Exponate – 5000 Jahre in die Vergangenheit

Der Museumsrundgang beginnt bei 5000 Jahre alten Inschriften. Stefan Drüeke erklärt, wie damals mit einem eckigen Holzstab die Keile schräg in den Ton gedrückt wurden. Alle Utensilien dafür liegen zum Ausprobieren parat. Die originalen, tausende Jahre alten Keilschrifttafeln stehen hingegen geschützt in Vitrinen. Drei mal vier Zentimeter große Elfenbeintäfelchen dienten als Notizbuch für die Reise. Daneben ist eine 1500 Jahre alte rußgeschwärzte Wachstafel zu sehen. „Das ist ein koptisches Schulheft“, erklärt Drüeke. Der dazugehörige Stilus mit einem nachgebildeten Fuß am Ende diente zum Schreiben und Korrigieren. „Den Fuß hat man heiß gemacht, dann konnte man eine Stelle wegschmelzen.“

Vom Haus zum Buchstaben

Auf einer großen Überblickstafel an der Wand hat Drüeke zusammengestellt, wo wann welche Schrift verwendet wurde. Außerdem lässt sich dort gut erkennen, wie sich einzelne Schriftzeichen von Hieroglyphen und Keilschrift über Phönizisch, Hebräisch und Griechisch bis zu Latein weiterentwickelt haben.

Eine Nachbildung des Taylor Prismas mit seinen winzigen Schriftzeichen zu den Feldzügen Sanheribs sowie ein in die Wand eingelassener Lehmziegel mit Schilderungen der Heldentaten des Hausbesitzers machen deutlich, wie Schrift genutzt wurde. In einer Ecke ist ein einfaches Gebäude aus Lehmziegeln angedeutet, mit sehr schmalen Holzbett und einem flachen Stein zum Mehlmalen. „Aus dem Grundriss dieses typischen Hauses ist der Buchstabe B entstanden“, sagt Drüeke. Worte wie Beth/Bait standen für Haus.

Bibel in 1640 Sprachen

Der Rundgang führt weiter zu alttes-

tamentlichen Tora-Rollen. Eine 250 Jahre alte und 45 Meter lange hängt ausgebreitet an der Wand. „Das ist wahnsinnig fein gearbeitet“, schwärmt Drüeke und zeigt die feinen Löcher, anhand derer das Antilopenleder gleichmäßig liniert wurde.

Zu vielen Ausstellungsgegenständen kann Drüeke Geschichten erzählen. „Dieser hebräische Pentateuch aus Jemen von 1450 ist sehr selten – aber wegen der gefährlichen Situation vor Ort wollte ihn der Besitzer unbedingt loswerden.“ Die ersten Christen hätten ihre Schriften zu Büchern gebunden, um Vorder- und Rückseite des wertvollen Pergaments nutzen zu können. Die älteste Bibel im Museum ist eine rund 1000 Jahre alte Handschrift. Nach dem Nachbau einer Gutenberg-Druckpresse folgen dann deutsche Bibelübersetzungen. „Es gab 18 deutsche Bibeln vor Martin Luther“, betont Drüeke – und hat von allen mindestens einzelne Seiten da. „Aber die waren auf Dialekt und aus dem Lateinischen übersetzt.“ Außerdem verfügt das Museum

über die größte Sammlung fremdsprachiger Bibeln in Europa – Bibeln in 1640 Sprachen stehen in hohen Regalen. Kurzfilme zu einigen Themen sind gerade in Arbeit, und im Keller baut Drüeke gerade einen Abenteuerplatz für Kinder, wo sie erleben, wie in Ausgrabungsstätten gearbeitet wird. So kommt im Museum jede Altersgruppe auf ihre Kosten.
Tanja Heil

KONTAKT

Bibelmuseum
Bendahler Str. 58 – 60
42285 Wuppertal
T. 0202 31772737
info@bibelmuseum.de
www.bibelmuseum.de

Öffnungszeiten: Freitags von 14 bis 18 Uhr und nach Absprache, nur außerhalb der Schulferien. Samstagführungen nach Anmeldung mit drei bis sechs Monaten Vorlauf.

Hearing Elektromobilität

ERFOLG MIT PARTNERN

Die Bergische Struktur- und Wirtschaftsförderungsgesellschaft (BSW) und „automotiveland.nrw“ – das Cluster der Automobil-Zulieferindustrie in Nordrhein-Westfalen – veranstalteten am 13. Dezember letzten Jahres im Lichtturm in Solingen ein breit angelegtes Experten-Hearing zum Thema Elektromobilität.

Für den Volkswagen-Konzern (VW), der in dem Hearing sowohl mit der Konzern- als auch der Betriebsratsseite vertreten war, stellt sich allen Unternehmensvertretern nach nicht mehr die Frage, ob sich Elektromobilität in der Breite in diesem Jahrzehnt durchsetzt, sondern nur noch, wie schnell. Mit dem Produktionsstart des Elektroautos „ID.3“ verbindet

VW die Hoffnung, das erste massenmarkt- und rentabilitätstaugliche Elektromodell auf den Markt zu bringen. Mit Milliardeninvestitionen wollen die Wolfsburger ab 2020 Hunderttausende Elektroautos auf die Straße bringen. Der „ID.3“ soll somit die Konzern-Tradition der Bestseller Käfer und Golf fortsetzen und ist damit durch die Konzernspitze quasi zum Mark-

terfolg verdammt. Die große Frage ist allerdings, ob der Markt für die genannten hohen Produktionszahlen tatsächlich vorbereitet ist oder ob – wie das Manager-Magazin gerade formulierte – der Volkswagen-Konzern nicht in Wirklichkeit eine Zukunftswette mit ungewissem Ausgang eingeht – und damit auch ein hohes Risiko für die nordrhein-westfälische Zulieferindustrie – insbesondere auch im Bergischen Städtedreieck – auslöst. Anders als die deutschen Marktbegleiter hat sich Volkswagen aktuell eindeutig auf die Strategie eines batteriebetriebenen Elektroantriebs mit großen und nach wie vor teuren Batterien ausgerichtet. Bei einer Jahresproduktion von derzeit elf Millionen Fahrzeugen will VW bis 2028 weltweit 22 Millionen Elektrofahrzeuge verkaufen. Allein in diesem neuen Jahrzehnt will VW rund 30 Milliarden Euro in diese E-Offensive stecken. Während Marktbegleiter noch beispielsweise an der Entwicklung emissionsfreier Diesel-Hybride forschen, plant der VW-Konzern, die Produktion von Benzin- und Dieselmotoren in den nächsten Jahren sukzessive aus-schleichen zu lassen.

Thema Ladeinfrastruktur
 Aufgrund dieser beschriebenen Tatsache, dass aktuelle Entwicklungen auf der Herstellerseite Impulse für eine breitere, signifikante Etablierung der Elektromobilität

spürbar werden lassen, bekommt auch das Thema Ladeinfrastruktur eine noch viel höhere Dringlichkeit. „Wir haben dieses Hearing gemeinsam mit den Betriebsratskollegen des Volkswagen-Werks Braunschweig initiiert, weil uns die Sorge umtreibt, dass die Verbraucher die neuen E-Modelle unter anderem deswegen nicht annehmen, weil diese schlichtweg aufgrund mangelnder Ladeinfrastruktur in ihrem Lebensumfeld nicht das Vertrauen haben, diese Fahrzeuge in ihrem Alltag auch friktionsfrei nutzen zu können“, so BSW- und „automotiveland.nrw“-Geschäftsführer Stephan A. Vogelskamp. „Eine solche Reaktionskette“, so Vogelskamp weiter, „hätte aber sofort einen negativen Effekt auf unsere Zuliefer-Unternehmen und den gilt es, nun durch die Entwicklung gemeinsamer Handlungsstrategien aller Beteiligten – Bund, Länder, Kommunen, Infrastrukturbetreiber, Hersteller, Wohnungswirtschaft, Energieversorger und Mobilitätsanbieter – zu vermeiden.“

Um einen umfassenden Überblick zu den wesentlichen Treibern und Barrieren der E-Mobilität aller relevanten Akteure über dieses fokussierte Hearing erfassen zu können, gaben sowohl Vertreter der Landesregierung als auch Vertreter bedeutender Unternehmen wie Volkswagen AG, Lidl Deutschland, EBG Group, Aptiv Services Deutschland, WKW Group oder E2go ihre Fach-Statements im Lichtturm ab. Ebenso ihren Input gaben kommunale Player wie die GWG Wuppertal und die Stadt Remscheid, das Deutsche Rote Kreuz Solingen und die Fachanwaltskanzlei Becker Büttner Held, die den komplexen regulatorischen Rahmen rund um das Thema E-Mobilität eindrucksvoll skizzierte. Aus dieser so gewonnenen „360-Grad-Perspektive“ zum Thema E-Mobilität ergab sich vor allem die Erkenntnis, dass das Thema E-Mobilität neue „konkrete Koalitionen“ vor Ort braucht: „Die Umsetzung der Etablierung der E-Mobilität und die Realisierung einer Mobilitätswende fin-

den konkret vor Ort in den Quartieren statt“, so Vogelskamp. „Hier müssen wir nun gemeinschaftlich überzeugende Best-Practice-Beispiele schaffen. Das Bergische Städtedreieck wäre hierfür eine perfekte Gebietskulisse.“

Best-Practice!
 „Automotiveland.nrw“ wird nun im Zusammenschluss mit den Akteuren des Hearings auf die Landes-, Bundes- und EU-Ebene zugehen, um diese für die Notwendigkeit der Initiierung von Best-Practice-Projekten, die die Praktikabilität der Elektromobilität im Lebensalltag, erfahrbar machen, zu sensibilisieren. „Die Durchsetzung der Elektromobilität gewinnt man nicht in London Central, sondern in Gräfrath, Lennep oder Ronsdorf. Deshalb brauchen wir konkrete Best-Practice-Beispiele für konkrete Nutzer vor Ort“, so Vogelskamp weiter. „Und die müssen eben in ihren Quartieren auch landen können.“



V.l.n.r.: Stephan A. Vogelskamp (Geschäftsführer „automotiveland.nrw“) und Ingo Fleischer (CEO Sit-tech, Volkswagen Komponente) in der Diskussion.



Uwe Fritsch (Vorsitzender des Betriebsrates Volkswagen Werk Braunschweig) kommentiert die Konzernstrategie.

INFO
 An dieser Stelle wird regelmäßig über Projekte der Unternehmerrregion „Das Bergische Städtedreieck“ berichtet. Verantwortlich für den Inhalt ist die Bergische Struktur- und Wirtschaftsförderungsgesellschaft mbH. Ansprechpartnerin bei Rückfragen: Anette Kolkau, Telefon: 0212 881 606 67, E-Mail: info@bergische-gesellschaft.de, Internet: www.bergisches-dreieck.de.



Die Teilnehmer des Hearings (v.l.n.r.): Thomas Aurich (Aptiv), Oliver Zier (GWG), Niklas Schwalge (BBH), Ingo Fleischer (Volkswagen Komponente), Uwe Fritsch (BR-Vorsitzender Volkswagen Werk Braunschweig), Dag Hagby (EBG Group), Mong Tran (Lidl), Thorsten Böth (DRK), Monika Kocks (WKW), Stephan A. Vogelskamp („automotiveland.nrw“), Frank Busenbecker (WKW), Peter Heinze (Stadt Remscheid), Kai Sporckmann (Wirtschaftsministerium NRW)

Urbaner Wandel zwischen Rhein und Wupper

Wie können Quartiere der Zukunft aussehen? Wie wollen wir Wohnen und Arbeiten miteinander verbinden und dabei umweltbewusst handeln? Diese Fragen standen im Zentrum des europäischen Architektur- und Städtebauwettbewerbs EUROPAN 15 mit dem Thema „Produktive Städte“.

Die Klingenstadt Solingen sowie die Städte Hilden, Ratingen und Wülfrath beteiligten sich zusammen als Bergische Kooperation mit einer gemeinsamen Aufgabe. Gesucht wurde ein strategischer Ansatz, der gemeinsame Qualitäten und Handlungsansätze für die allerorten vergleichbare Thematik aufzeigt. Daraus sollen sich konkrete Lösungs-

ansätze für sehr unterschiedliche Standorte ableiten lassen – in Hilden das gründerzeitlich geprägte Bahnhofsviertel, in Ratingen ein Wohn- und Gewerbegebiet zwischen West- und Kernstadt, in Solingen-Wald das ehemalige Grossmann-Gelände und in Wülfrath-Düsseldorf ein neuer Siedlungsbereich auf der grünen Wiese.

Gleich zwei von drei Preisen wurden von der nationalen EUROPAN-Jury am 15. Dezember 2019 in Berlin zu dieser Wettbewerbsaufgabe vergeben. Insgesamt waren 23 Arbeiten zu zwei deutschen Standorten eingereicht worden. Ausgezeichnet wurden die Arbeiten „Bergisch

Plugin“ und „The Productive Region“. Für jeden Beitrag fließt ein Preisgeld von 12 000 Euro.

„Die Wettbewerbsbeiträge haben sich mit vier Standorten im Kooperationsraum beschäftigt. Ich bin mir aber sicher, dass wir daraus übergeordnete Impulse für den gesamten Kooperationsraum ‚Zwischen Rhein und Wupper‘ gewinnen können“, so Uta Schneider, Geschäftsführerin der Bergischen Gesellschaft. Ein Workshop mit den Preisträgern ist im Frühjahr geplant.

i Weitere Informationen zu Wettbewerb und zu den Ergebnissen unter www.europan.de.

ÄNDERUNGEN IM HANDELSREGISTER

Das vollständige Handelsregister finden Sie ab sofort mit komfortabler Filter- und Suchoption in unserem Online-Magazin. In der Printausgabe unseres Magazins veröffentlichen wir die Neueintragungen, Löschungen und Löschungen von Amts wegen. Alle Einträge inklusive Änderungen und Löschungsankündigungen finden Sie unter bergische-wirtschaft.net

Wuppertal

NEUEINTRAGUNGEN

HRB 30357 03.12.19

HR Genius GmbH
Berghäuser Straße 56 c, 42349 Wuppertal. Gesellschaftsvertrag vom 13.11.2019. Gegenstand: der Betrieb einer Online- und Video Bewerbungsplattform für Bewerber und Unternehmen. Stammkapital: 25.000 Euro. Geschäftsführer: Rudolph, Sascha Jürgen, Wuppertal, *06.07.1991, einzelvertretungsberechtigt mit der Befugnis im Namen der Gesellschaft mit sich im eigenen Namen oder als Vertreter eines Dritten Rechtsgeschäfte abzuschließen.

HRB 30358 03.12.19

VerSolutions GmbH
Breslauer Straße 59, 42277 Wuppertal. Gesellschaftsvertrag vom 29.10.2019. Gegenstand: die Entwicklung von technischen Anlagen und Produkten vom Konzept zur Serienreife, die anschließende Serienfertigung und das Angebot von Services, die mit den Produkten oder deren Herstellung in Verbindung stehen sowie ferner die Ausübung aller mit dem vorgenannten Unternehmensgegenstand im Zusammenhang stehenden oder dem Zweck des Unternehmens förderlichen Tätigkeiten. Stammkapital: 25.000 Euro. Geschäftsführer: Cragg, John, Düsseldorf, *28.08.1987, einzelvertretungsberechtigt mit der Befugnis im Namen der

Gesellschaft mit sich im eigenen Namen oder als Vertreter eines Dritten Rechtsgeschäfte abzuschließen.

HRB 30362 04.12.19

B Plus UG (haftungsbeschränkt)
Liegnitzer Str. 16, 42277 Wuppertal. Gesellschaftsvertrag vom 11.10.2019. Gegenstand: die Anmietung und Vermietung sowie Verpachtung von Grundbesitz und die Herstellung, die Entwicklung und der Vertrieb von Textilprodukten jeglicher Art. Stammkapital: 1.000 Euro. Geschäftsführer: Dr. Minke, Benedikt Andreas, Sprockhövel, *31.08.1986, mit der Befugnis im Namen der Gesellschaft mit sich im eigenen Namen oder als Vertreter eines Dritten Rechtsgeschäfte abzuschließen.

HRB 30360 04.12.19

Tokarski Verwaltungs GmbH
Hultschiner Straße 8, 42283 Wuppertal. Gesellschaftsvertrag vom 08.11.2019. Gegenstand: die Beteiligung an anderen Unternehmen und die Übernahme der Geschäftsführung bei anderen Unternehmen. Stammkapital: 25.000 Euro. Geschäftsführer: Tokarski, Sven, Wuppertal, *26.08.1980, einzelvertretungsberechtigt mit der Befugnis im Namen der Gesellschaft mit sich im eigenen Namen oder als Vertreter eines Dritten Rechtsgeschäfte abzuschließen.

HRA 25022 05.12.19

ZIRA Präzisions-Gewinde-Werkzeuge Inh. Tobias van Hasselt e. K.
Heinz-Fangman-Straße 6, 42287 Wuppertal. Inhaber: van Hasselt, Tobias, Wuppertal, *17.10.1985. Einzelprokura: van Hasselt, Alina, Wuppertal, *10.06.1986. Die Niederlassung ist von Radevormwald (bisher Amtsgericht Köln HRA 16494) nach Wuppertal verlegt.

HRB 30368 06.12.19

Neudahm Hospitality Service GmbH
Friedrich-Ebert-Straße 187, 42117 Wuppertal. Gesellschaftsvertrag vom 18.11.2019. Gegenstand: die Beteiligung an anderen Unternehmen und die Übernahme der Geschäftsführung bei anderen Unternehmen sowie die Verwaltung eigenen Vermögens sowie das Betreiben von gastronomischen Einrichtungen. Stammkapital: 25.000 Euro. Geschäftsführer: Neudahm, Andreas, Wuppertal, *06.02.1968, einzelvertretungsberechtigt mit der Befugnis im Namen der Gesellschaft mit sich im eigenen Namen oder als Vertreter eines Dritten Rechtsgeschäfte abzuschließen.

HRB 30367 06.12.19

SILKUS Personalberatung GmbH
Güterstraße 20, 42117 Wuppertal. Gesellschaftsvertrag vom 18.02.2019. Die Gesellschafterversammlung vom 10.10.2019 hat die Änderung des Gesellschaftsvertrages in Ziffer 1. Punkt 1.1.2 (Sitz) und mit ihr die Sitzver-

legung von Köln (bisher Amtsgericht Köln HRB 78018) nach Wuppertal beschlossen. Gegenstand: die Vermittlung und Beratung von Fach- und Führungskräften. Stammkapital: 25.005 Euro. Geschäftsführer: Hausmann, Petra, Wuppertal, *30.01.1978, einzelvertretungsberechtigt mit der Befugnis im Namen der Gesellschaft mit sich im eigenen Namen oder als Vertreter eines Dritten Rechtsgeschäfte abzuschließen.

HRB 30370 09.12.19

Haania GmbH
Buchenhofener Str. 35 - 37, 42329 Wuppertal. Gesellschaftsvertrag vom 26.07.2011 mit Änderung vom 21.02.2019. Die Gesellschafterversammlung vom 19.09.2019 hat die Änderung des Gesellschaftsvertrages in § 1 Abs. 2 (Sitz) und mit ihr die Sitzverlegung von Halver (bisher Amtsgericht Iserlohn HRB 7390) nach Wuppertal beschlossen. Gegenstand: die Herstellung und Vermarktung von Verbindungselementen und anderen Metallprodukten. Stammkapital: 25.000 Euro. Geschäftsführer: Hoffmann, Alexander, Köln, *20.01.1974, einzelvertretungsberechtigt mit der Befugnis im Namen der Gesellschaft mit sich im eigenen Namen oder als Vertreter eines Dritten Rechtsgeschäfte abzuschließen.

HRA 25031 11.12.19

Straßenbau und Asphalttechnik Juvet e.K.
Küllenhahner Straße 25c, 42349 Wuppertal. Gegenstand des Unternehmens ist Straßenbau und Bauwerksabdichtung, Asphaltarbeiten, sowie Vermietung von Baufahrzeugen und -geräten. Inhaber: Juvet, Jenö Mario, Wuppertal, *17.05.1974.

HRB 30379 12.12.19

Crius Deutschland UG (haftungsbeschränkt)
Laurentiusstraße 21, 42103 Wuppertal. Gegenstand: die Reiseveranstaltung und -begleitung sowie der Betrieb ei-

treter eines Dritten Rechtsgeschäfte abzuschließen: Schlabach, Heiko, Halver, *04.02.1974; Schlabach, Ines, Halver, *24.10.1971.

HRB 30369 09.12.19

TSL Nordic GmbH
Schwelmer Straße 112, 42389 Wuppertal. Gesellschaftsvertrag vom 12.08.2019. Gegenstand: Erbringung von logistischen Dienstleistungen, insbesondere der internationale Transport sowie das Betreiben von Speditionen einschließlich der damit verbundenen Dienstleistungen, soweit hierfür keine Genehmigung erforderlich ist. Ferner ist Gegenstand des Unternehmens der Großhandel mit Waren aller Art, insbesondere mit Getränken. Stammkapital: 25.000 Euro. Geschäftsführer: Szalkowski, Marcin, Torun / Polen, *04.08.1989, einzelvertretungsberechtigt mit der Befugnis im Namen der Gesellschaft mit sich im eigenen Namen oder als Vertreter eines Dritten Rechtsgeschäfte abzuschließen.

HRA 25028 09.12.19

Koch 16 Invest GmbH & Co. KG
Monschaustraße 22, 42369 Wuppertal. Persönlich haftender Gesellschafter: Koch 16 Invest Verwaltungs-GmbH, Wuppertal (Amtsgericht Wuppertal HRB 30310). Der Sitz ist von Gummersbach (bisher Amtsgericht Köln, HRA 32361) nach Wuppertal verlegt.

HRB 30374 10.12.19

OCU Wuppertal GmbH
Kaiserstr. 39, 42349 Wuppertal. Gesellschaftsvertrag vom 20.07.2017. Die Gesellschafterversammlung vom 21.11.2019 hat die Änderung des Gesellschaftsvertrages in § 1 (Firma, Sitz) und mit ihr die Sitzverlegung von Herne (bisher Amtsgericht Bochum HRB 16806) nach Wuppertal sowie die Änderung der Firma beschlossen. Gegenstand: die medizinische Versorgung kassen- und privatärztlich Versicherter in den Fachbereichen Chirurgie, Unfallchirurgie und Orthopädie. Stammkapital: 25.000 Euro. Geschäftsführer: Kuhn, Mirko, Essen, *06.03.1975, einzelvertretungsberechtigt mit der Befugnis im Namen der Gesellschaft mit sich im eigenen Namen oder als Vertreter eines Dritten Rechtsgeschäfte abzuschließen.

HRA 25031 11.12.19

Straßenbau und Asphalttechnik Juvet e.K.
Küllenhahner Straße 25c, 42349 Wuppertal. Gegenstand des Unternehmens ist Straßenbau und Bauwerksabdichtung, Asphaltarbeiten, sowie Vermietung von Baufahrzeugen und -geräten. Inhaber: Juvet, Jenö Mario, Wuppertal, *17.05.1974.

HRB 30379 12.12.19

Crius Deutschland UG (haftungsbeschränkt)
Laurentiusstraße 21, 42103 Wuppertal. Gegenstand: die Reiseveranstaltung und -begleitung sowie der Betrieb ei-

HINWEIS

Wir weisen darauf hin, dass mit der Registereintragung neben den Notar- und Gerichtskosten keine weitere Zahlungspflicht besteht, da die vom Gericht veranlassten Pflichtveröffentlichungen unmittelbar in Rechnung gestellt werden. Wir empfehlen den Unternehmen dringend, jede Rechnung und jedes Angebot, das unter Hinweis auf die erfolgte Registereintragung eingeht, genau zu prüfen und in Zweifelsfällen bei der Industrie- und Handelskammer nachzufragen.

nes Groß- und Einzelhandels, insbesondere der An- und Verkauf (auch online) von Textilwaren, Lederwaren, Sportwaren und Lebensmitteln und sämtliche hiermit im Zusammenhang stehende Beratungen und Dienstleistungen. Stammkapital: 3.000 Euro. Geschäftsführer: Xu, Jinqiu, Wuppertal, *05.08.1982, mit der Befugnis im Namen der Gesellschaft mit sich im eigenen Namen oder als Vertreter eines Dritten Rechtsgeschäfte abzuschließen.

HRB 30380 12.12.19

Die Seifenblase GmbH
Görlitzer Straße 21a, 42277 Wuppertal. Die Seifenblase GmbH. Gesellschaftsvertrag vom 06.11.2019. Gegenstand:

den für die Druckindustrie in China mit und ohne Beschichtungen auf Basis plasmaunterstützter Verfahren; b. Die Beschaffung und der Verkauf von Beschichtungen auf Kohlenstoffbasis für Zylinder unter Einsatz plasmaunterstützter Verfahren für die Gesellschaft und Dritte. Stammkapital: 50.000 Euro. Geschäftsführer: Engemann, Tim, Wuppertal, *29.11.1977, einzelvertretungsberechtigt mit der Befugnis im Namen der Gesellschaft mit sich im eigenen Namen oder als Vertreter eines Dritten Rechtsgeschäfte abzuschließen.

HRB 30386 13.12.19

PALETTRADER GmbH

der stationäre und der Online-Verkauf von Reinigungsmitteln. Stammkapital: 25.000 Euro. Geschäftsführer: Kreft, Ingrid, Recklinghausen, *20.08.1943, einzelvertretungsberechtigt mit der Befugnis im Namen der Gesellschaft mit sich im eigenen Namen oder als Vertreter eines Dritten Rechtsgeschäfte abzuschließen.

HRB 30381 13.12.19

PlascoTec China Holding GmbH
Schwesternstr. 58, 42285 Wuppertal. PlascoTec China Holding GmbH. Gesellschaftsvertrag vom 27.08.2019. Gegenstand: a. Entwicklung, Produktion, Verarbeitung und Verkauf von Zylind-

Buchenstraße 16, 42283 Wuppertal. Gesellschaftsvertrag vom 28.06.2018. Die Gesellschafterversammlung vom 26.08.2019 hat die Änderung des Gesellschaftsvertrages in Ziffer 1 und mit ihr die Sitzverlegung von Frankfurt (Oder) (bisher Amtsgericht Frankfurt/Oder HRB 16982 FF) nach Wuppertal beschlossen. Gegenstand: die Herstellung von Einwegpaletten, Europaletten und Metallkörben, die Reparatur von Paletten und Metallkörben sowie der Handel mit Paletten und Metallkörben. Stammkapital: 25.000 Euro. Geschäftsführer: Niemiec, Lukasz Stefan, Wuppertal, *26.11.1976.

HRB 30385 13.12.19

LOS BOLEROS Systemgastronomie GmbH
Herzogstraße 32, 42103 Wuppertal. Gesellschaftsvertrag vom 15.11.2019. Gegenstand: die Systemgastronomie. Stammkapital: 25.000 Euro. Geschäftsführer: Essoutouti, Mohamed, Bonn, *19.11.1966, einzelvertretungsberechtigt mit der Befugnis im Namen der Gesellschaft mit sich im eigenen Namen oder als Vertreter eines Dritten Rechtsgeschäfte abzuschließen.

HRB 30390 13.12.19

AN Immo GmbH
Briller Straße 180, 42105 Wuppertal. Gesellschaftsvertrag vom 29.11.2019. Gegenstand: - Vermietung und Verwaltung von eigenen Immobilien - Sanierung, Renovierungen und Umbau von Immobilien - Hausmeisterservice und Ausführung von Bauarbeiten (Tätigkeiten, für welche man keine Erlaubnis Pflicht braucht.) - Reinigungsarbeiten, Glas- und Gebäudereinigung, Winterdienst, Garten-Landschaftsbau, - Ausführung von Akustik- und Trockenbau, - Montage von Baufertigteilen (Fenster, Türen, Zargen und sonstiges), - Fliesen-, Platten-, Mosaik-, Boden-, und Estrichlegarbeiten, - Abriss- und Abbrucharbeiten, Stemmen und Schlitten, - Anbringen von Raufasertapeten und Überstreichen mit Dispersionsfarbe. Stammkapital: 25.000 Euro. Geschäftsführer: Statovci, Alban, Wuppertal, *10.05.1991, einzelvertretungsberechtigt mit der Befugnis im Namen der Gesellschaft mit sich im eigenen Namen oder als Vertreter eines Dritten Rechtsgeschäfte abzuschließen.

HRB 30389 13.12.19

JC Fluxx GmbH
Goethestraße 70, 42327 Wuppertal. Gesellschaftsvertrag vom 04.11.2019. Gegenstand: der Verkauf, die Vermittlung und der Betrieb von Anlagen der erneuerbaren Energien, wie Solarstromanlagen, Windkraft, Biomasse, Solarthermie-, Geothermie-, Hybrid- und Inselanlagen, der Handel, Betrieb und Verkauf von Anlagen zur Kurz-, Mittel- und langfristigen Energiespeicherung, der Betrieb von erneuerbaren Energieerzeugungsanlagen, der Handel von Hard und Software sowie die Vermittlung von Geschäftsbeziehungen. Stammkapital: 25.000 Euro. Geschäftsführer: Höing, Christian, Wuppertal, *22.01.1978, einzelvertretungsberechtigt mit der Befugnis im Namen der Gesellschaft mit sich im eigenen Namen oder als Vertreter eines Dritten Rechtsgeschäfte abzuschließen.

HRB 30393 16.12.19

Seniorenresidenz Am Europapark GmbH
Unterdörnen 101, 42283 Wuppertal. Gesellschaftsvertrag vom 06.11.2019. Gegenstand: der Betrieb von Alten- und Pflegeheimen sowie vergleichbaren Einrichtungen, wobei die Unterbringung, Betreuung und Pflege alter und/oder behinderter Menschen im

fugnis im Namen der Gesellschaft mit sich im eigenen Namen oder als Vertreter eines Dritten Rechtsgeschäfte abzuschließen.

HRB 30383 13.12.19
präventionis UG (haftungsbeschränkt)
Droste-Hülshoff-Straße 15, 42699 Solingen. Gesellschaftsvertrag vom 06.04.2016. Die Gesellschafterversammlung vom 04.11.2019 hat die Änderung des Gesellschaftsvertrages in § 1 (Firma, Sitz), § 3 (Stammkapital und Stammeinlagen) und § 5 (Geschäftsführung, Vertretung) und mit ihr die Sitzverlegung von Karlsruhe (bisher Amtsgericht Mannheim HRB 725710) nach Solingen beschlossen. Gegenstand: die Erstellung von Sachverständigenurteilen, Zustandsanalyse und Beprobung von Bauwerken und Bauteilen sowie Erstellung von Präventionskonzepten für Gebäude aller Art. Stammkapital: 3.000 Euro. Geschäftsführer: Fuhrmann, Frank, Solingen, *30.05.1974; Wirtz, Paul Lukas, Karlsruhe, *06.02.1964, jeweils einzelvertretungsberechtigt mit der Befugnis im Namen der Gesellschaft mit sich im eigenen Namen oder als Vertreter eines Dritten Rechtsgeschäfte abzuschließen. Prokura erloschen: Schleeauf, Michael Joachim, Abstatt, *28.12.1959.

HRB 30384 13.12.19
SG Invest I GmbH
Neuenhofer Straße 46, 42657 Solingen. Gesellschaftsvertrag vom 05.11.2019. Gegenstand: der An- und Verkauf von Immobilien sowie die Beteiligung an und die Verwaltung von Objektgesellschaften sowie sonstigen Immobilien-gesellschaften. Stammkapital: 25.000 Euro. Geschäftsführer: Jordan, Sam, Solingen, *09.11.1966; Koppenhagen, Olaf, Solingen, *02.12.1965; Richardt, Peter Robert, Haan, *03.06.1967, jeweils mit der Befugnis im Namen der Gesellschaft mit sich im eigenen Namen oder als Vertreter eines Dritten Rechtsgeschäfte abzuschließen.

HRA 25033 16.12.19
Ruben Büscher Garten- und Landschaftsbau e. K.
Demmelrather Str. 35, 42719 Solingen. Gegenstand: der Garten- und Landschaftsbau. Inhaber: Büscher, Ruben Thomas, Solingen, *04.12.1981.

HRB 30391 16.12.19
Gildisch Security UG (haftungsbeschränkt)
An der Foch 30, 42719 Solingen. Gesellschaftsvertrag vom 14.11.2019. Gegenstand: der Betrieb eines Sicher-

heitsdienstes in Form des Wach-, Personen- und Objektschutzes, insbesondere von Wohnobjekten, Bürokomplexen, Restaurants, Spielhallen, Asylantenheimen, Hotels, Gastronomiebereich, Gewerbegebieten und Bau-stellen, unter anderem durch Kontrollfahrten, -gänge, Doormen, der Empfangsservice sowie das zur Verfügung stellen von Kaufhausdetektiven und Personal als Subunternehmer von anderen Sicherheitsfirmen. Stammkapital: 500 Euro. Geschäftsführer: Gildisch, Alexander, Solingen, *14.07.1992, mit der Befugnis im Namen der Gesellschaft mit sich im eigenen Namen oder als Vertreter eines Dritten Rechtsgeschäfte abzuschließen.

HRB 30394 16.12.19
4 M Beteiligungs GmbH
Ketzberger Straße 78, 42653 Solingen. Gesellschaftsvertrag vom 22.11.2019. Gegenstand: die Beteiligung an Gesellschaften im In- und Ausland. Stammkapital: 25.000 Euro. Geschäftsführer:

Poschen & Giebel seit 1910
Rohr- & Kanalreinigung | Kanal TV | Entsorgung

Schnell
Preiswert
Kompetent

Zuverlässig seit 1910

Reinigung
Entsorgung
Dichtheitsprüfung

24 Stunden für Sie da

Poschen & Giebel GmbH · Rheinische Str. 21 · 42781 Haan
SG: 0212 / 7 74 74 · W: 0202 / 25 00 25 · RS: 02191 / 4 60 23 96
www.poschen-giebel.de · info@poschen-giebel.de

Mehwitz, Tobias, Solingen, *22.02.1983, einzelvertretungsberechtigt mit der Befugnis im Namen der Gesellschaft mit sich im eigenen Namen oder als Vertreter eines Dritten Rechtsgeschäfte abzuschließen.

HRB 30401 17.12.19
sfc-Event GmbH
Grünwalder Str. 29 - 31, 42657 Solingen. Gesellschaftsvertrag vom 24.05.2018, mehrfach geändert. Die Gesellschafterversammlung vom 07.11.2019 hat die Änderung des Gesellschaftsvertrages in § 1 (Firma), § 2 (Sitz), § 3 (Gegenstand und Zweck des Unternehmens) und § 14 Nr. 5 (Einziehungsentgelt und Einziehung) und mit

HINWEIS

Die hier veröffentlichten Handelsregistermeldungen werden der IHK vom Amtsgericht übermittelt. Für die Aktualität, Korrektheit und Vollständigkeit der Datei kann daher keine Gewähr übernommen werden.

ihre die Änderung der Firma, die Sitzverlegung von Hückeswagen (bisher Amtsgericht Köln HRB 94899) nach Solingen und die Änderung des Unternehmensgegenstandes beschlossen. Die §§ 4, 5 und 10 entfallen ersatzlos. Gegenstand: die Organisation und Durchführung von Veranstaltungen, insbesondere von Sport-Events und B2B-Veranstaltungen aller Art. Stammkapital: 25.050 Euro. Geschäftsführer: Voß, Roland, Hückeswagen, *28.12.1970; Voß, Laura-Sophie, Hückeswagen, *11.10.1996; Voß, Pia-Alena, Hückeswagen, *06.02.2000, jeweils einzelvertretungsberechtigt mit der

detektechnik. Stammkapital: 25.000 Euro. Geschäftsführer: Göttling, Stefan, Solingen, *07.10.1975, einzelvertretungsberechtigt mit der Befugnis im Namen der Gesellschaft mit sich im eigenen Namen oder als Vertreter eines Dritten Rechtsgeschäfte abzuschließen.

HRA 25037 19.12.19
IVS Immobilienverwaltung GmbH & Co. KG
Gerberstraße 20, 42653 Solingen. Gegenstand des Unternehmens ist die Verwaltung von Immobilien. Jeder persönlich haftende Gesellschafter vertritt einzeln. Jeder persönlich haftende Gesellschafter ist befugt, im Namen der Gesellschaft mit sich im eigenen Namen oder als Vertreter eines Dritten Rechtsgeschäfte vorzunehmen. Persönlich haftender Gesellschafter: IVS Verwaltungs GmbH, Solingen (Amtsgericht Wuppertal HRB 30178), mit der Befugnis -auch für jeden Geschäftsführer-, im Namen der Gesellschaft mit sich im eigenen Namen oder als Vertreter eines Dritten Rechtsgeschäfte abzuschließen.

HRA 25038 20.12.19
TAS-GL Global Logistics GmbH & Co. KG
Behringstraße 27, 42653 Solingen. Gegenstand: die Besorgung von Beförderung für Warensendungen (nicht im Selbsteintritt), die Durchführung von Importen und Exporten, die Erbringung sonstiger logistischer Dienstleistungen (z.B. Verzollung, Lagerung, Kommissionierung, Distribution, etc.) und die Erbringung von Beratungsleistung im Bereich logistischer Prozesse. Persönlich haftender Gesellschafter: CromacSmithManagement GmbH, Solingen (Amtsgericht Wuppertal HRB 30354), einzelvertretungsberechtigt mit der Befugnis -auch für jeden Geschäftsführer-, im Namen der Gesellschaft mit sich im eigenen Namen oder als Vertreter eines Dritten Rechtsgeschäfte abzuschließen. Einzelprokura mit der Befugnis im Namen der Gesellschaft mit sich im eigenen Namen oder als Vertreter eines Dritten Rechtsgeschäfte abzuschließen: Wagner, Simone Roswitha, Solingen, *22.07.1981.

Befugnis im Namen der Gesellschaft mit sich im eigenen Namen oder als Vertreter eines Dritten Rechtsgeschäfte abzuschließen.

HRB 30403 18.12.19
Bergische Gebäudetechnik GmbH
Stübbener Straße 3, 42719 Solingen. Gesellschaftsvertrag vom 19.11.2019. Gegenstand: die Produktion und der Verkauf von Energie durch Betrieb von Photovoltaik- und Solarthermieanlagen, Blockheizkraftwerken, Erdwärmepumpen und sonstigen Anlagen zur Energieproduktion. Ferner der An- und Verkauf, sowie Vermietung von technischen Anlagen und Messeinrichtungen im Bereich der Gebäu-

HRB 30412 23.12.19
Care GmbH
Grünwalder Straße 29 - 31 (Haus 4), 42657 Solingen. Gesellschaftsvertrag vom 09.10.2019. Gegenstand: der Groß- und Einzelhandel mit und Im- und Export von Textilien, Bekleidung, Drogeriewaren, Sportartikeln, gewerblichen Maschinen und Geräten, medizinischen Produkten und Geräten, Eisenwaren und Elektroartikeln. Stammkapital: 25.000 Euro. Geschäftsführer: Xiangfeng, Cai, Wuppertal, *30.08.1978, einzelvertretungsberechtigt mit der Befugnis im Namen der Gesellschaft mit sich im eigenen Namen oder als Vertreter eines Dritten Rechtsgeschäfte abzuschließen.

HRB 30410 23.12.19
Oliver Schmitz GmbH
Nibelungenstraße 47 A, 42653 Solingen. Gesellschaftsvertrag vom 10.12.2019. Gegenstand: der Heizungs- und Klimaanlagenbau und die Sanitär- und Elektroinstallation, einschließlich Service, Reparaturen, Wartung und alle damit zusammenhängenden Dienstleistungen sowie Fliesenarbeiten. Stammkapital: 25.000 Euro. Geschäftsführer: Eck, Stefan, Solingen, *09.10.1962, einzelvertretungsberechtigt mit der Befugnis im Namen der Gesellschaft mit sich im eigenen Namen oder als Vertreter eines Dritten Rechtsgeschäfte abzuschließen.

HRB 30418 25.12.19
GCC Deutschland GmbH
Florastraße 14, 42651 Solingen. Gesellschaftsvertrag vom 23.04.2013, mehrfach geändert. Die Gesellschafterversammlung vom 23.10.2019 hat die Änderung des Gesellschaftsvertrages in § 2 (Sitz) und mit ihr die Sitzverlegung von Münster (bisher Amtsgericht Münster HRB 16953) nach Solingen beschlossen. Gegenstand: der Handel mit elektronischer Ware und Komponenten inklusive Service-Dienstleistungen sowie alle damit im Zusammenhang stehenden Geschäfte. Stammkapital: 200.000 Euro. Geschäftsführer: Schaden, Bernhard, Freienstein / Schweiz, *06.07.1967, einzelvertretungsberechtigt mit der Be-

fugnis im Namen der Gesellschaft mit sich im eigenen Namen oder als Vertreter eines Dritten Rechtsgeschäfte abzuschließen.

HRB 30419 30.12.19
Immedica Pharma Germany GmbH
Löhdorferstraße 257 - 263, 42699 Solingen. Gesellschaftsvertrag vom 14.10.2019. Die Gesellschafterversammlung vom 25.11.2019 hat die Änderung des Gesellschaftsvertrages in Ziff. 1.1 und 1.2 (Firma) und mit ihr die Änderung der Firma und die Sitzverlegung von Köln (bisher Amtsgericht Köln HRB 99631) nach Solingen sowie in Ziff. 2. (Gegenstand des Unternehmens) und mit ihr die Änderung des Unternehmensgegenstandes beschlossen. Weiterhin wurde der Gesellschaftsvertrag wurde insgesamt neu gefasst. Gegenstand: das Marketing, der Vertrieb und der Verkauf von Pharmazeutika für die medizinische Spezialversorgung. Stammkapital: 25.000 Euro. Nicht mehr Geschäftsführer: Vieth, Julia, Berlin, *01.10.1969. Bestellt als Geschäftsführer: Edvell, Anders, Stockholm / Schweden, *10.04.1969; Fleck, Nina, Stockholm / Schweden, *13.09.1976, jeweils mit der Befugnis im Namen der Gesellschaft mit sich im eigenen Namen oder als Vertreter eines Dritten Rechtsgeschäfte abzuschließen.

LÖSCHUNGEN VON AMTS WEGEN

HRA 24178 17.12.19
Mentor Invest- und Management GmbH & Co. KG
Hackhausen 1 - 3, 42697 Solingen. Die Firma ist erloschen; von Amts wegen gemäß § 31 Absatz 2 Satz 2, § 6 Absatz 1 HGB eingetragen.

HRB 21019 18.12.19
Hessberger Brauerei und Mineralbrunnen GmbH
Obenratherstraße 21, 42719 Solingen. Die Gesellschaft ist gemäß § 394 Absatz 1 FamFG wegen Vermögenslosigkeit von Amts wegen gelöscht.

LÖSCHUNGEN

HRB 2687306.12.19
Magnum Germany GmbH
Ahrstraße 9, 42697 Solingen. Die Liquidation ist beendet. Die Gesellschaft ist gelöscht.

HRA 20563 11.12.19
Walter Grundbesitz GmbH & Co. KG
Kirschheider Str. 15, 42657 Solingen. Ausgeschieden als persönlich haftender Gesellschafter: Walter Grundbesitzverwaltungsgesellschaft mbH, Solingen (Amtsgericht Wuppertal HRB 16701). Die Gesellschaft ist aufgelöst. Die Firma ist erloschen.

HRA 19761 16.12.19
Elefanten-Apotheke Susanne Richter-Weidenbusch
Linkgasse 12, 42651 Solingen. Die Firma ist erloschen.

HRB 15997 20.12.19
Grafik Design Team Gesellschaft für grafische Gestaltung und visuelle Kommunikation mbH
Haarer Str. 34, 42719 Solingen. Die Liquidation ist beendet. Die Gesellschaft ist gelöscht.

HRB 16790 30.12.19
APR Industrie-Assekuranz Versicherungsmakler GmbH
Kölner Str. 133, 42651 Solingen. Die Liquidation ist beendet. Die Gesellschaft ist gelöscht.

Remscheid

NEUEINTRAGUNGEN

HRB 30356 03.12.19
Chiodi Baunternehmung GmbH
Hans-Bertram-Weg 11, 42855 Remscheid. Gesellschaftsvertrag vom 11.11.2019. Gegenstand: die Ausführung sämtlicher Maurer- und Betonarbeiten sowie der Trockenbau. Stammkapital: 25.000 Euro. Geschäftsführer: Chiodi, Mario, Remscheid, *18.09.1954, einzelvertretungsberechtigt mit der Befugnis im Namen der Gesellschaft mit sich im eigenen Namen oder als

Vertreter eines Dritten Rechtsgeschäfte abzuschließen.

HRB 30355 03.12.19
Marc P. Müller Verwaltungs GmbH
Berghausen 1, 42859 Remscheid. Gesellschaftsvertrag vom 05.11.2019. Gegenstand: der Erwerb und die Verwaltung von Beteiligungen an Handelsgesellschaften sowie die Übernahme der persönlichen Haftung und Geschäftsführung bei diesen, insbesondere die Beteiligung als persönlich haftende geschäftsführende Gesellschafterin an der Marc P. Müller Immobilien GmbH & Co. KG. Stammkapital: 25.000 Euro. Geschäftsführer: Müller, Marc Peter, Remscheid, *21.10.1972, einzelvertretungsberechtigt mit der Befugnis im Namen der Gesellschaft mit sich im eigenen Namen oder als Vertreter eines Dritten Rechtsgeschäfte abzuschließen.

HRA 25021 05.12.19
Marc P. Müller Immobilien GmbH & Co. KG
Remscheid, Berghausen 1, 42859 Remscheid. Gegenstand: die Vermietung von Immobilien und die Verwaltung von Vermögen. Persönlich haftender Gesellschafter: Marc P. Müller Verwaltungs GmbH, Remscheid (Amtsgericht Wuppertal HRB 30355), mit der Befugnis im Namen der Gesellschaft mit sich im eigenen Namen oder als Vertreter eines Dritten Rechtsgeschäfte abzuschließen.

HRA 25030 10.12.19
Garten- und Landschaftsbau Uwe Wiederstein e.K.
Oberstraße 4, 42897 Remscheid. Gegenstand: Garten- und Landschaftsbau. Inhaber: Wiederstein, Uwe, Remscheid, *20.03.1971.

HRB 30387 13.12.19
KF Beteiligungs GmbH
Friedrichstraße 95, 42897 Remscheid. KF Beteiligungs GmbH. Gesellschaftsvertrag vom 28.11.2019. Gegenstand: a. die Unternehmensberatung und die Erbringung sämtlicher damit im Zusammenhang stehender Dienstleistungen, b. der Erwerb, die Verwaltung und die Verwertung von Unternehmen und

Jederzeit Sicherheit!

Alarmverfolgung Revierstreife Wachdienst

Bergische Bewachungsgesellschaft

www.BEWA.de 0212 / 2692-0

seit 75 Jahren

Seit über 110 Jahren sind wir für Ihren Schutz bestens gerüstet!

Wach- und Schließgesellschaft

Hauptverwaltung Wuppertal Deutscher Ring 88 42327 Wuppertal Tel. (02 02) 2 74 57-0 Fax (02 02) 2 74 57-47 www.wachundschliessgesellschaft.de	Niederlassung Remscheid Lenneper Str. 47-49 42855 Remscheid Tel. (0 21 91) 93 12 91 Fax (0 21 91) 3 10 59
--	--

DEMSKI & NOBBE PATENTANWÄLTE

Wir beraten Sie gerne in Angelegenheiten des gewerblichen Rechtsschutzes

- Patente
- Gebrauchsmuster
- Geschmacksmuster
- Marken

im In- und Ausland

Augustastraße 15
40721 Hilden
Telefon 021 03/3 10 12
Telefax 021 03/36 00 37
mail@dn-patent.de



Andre-Michels.de

STAHLHALLEN

Kompetenz + Rat

02651. 96 200



DRUCKEREI
HITZEGRAD

Ihr Dienstleister seit vier Generationen

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

OFFSETDRUCK
DIGITALDRUCK
STANZEN/PRÄGEN
ETIKETTEN
DTP-SERVICE
VERSANDSERVICE
WERBEDRUCK



H.W. CREMER
Schrottgroßhandel

- Schrott- und Metallgroßhandel
- Rohstoffverwertung
- Containerdienst
- Entsorgungsfachbetrieb

Info unter **0202. 84810** oder
www.schrott-cremer.de

Kaspar
CATERING

Konsumstraße 45,
42285 Wuppertal,
Telefon: 0202 49 60 66 30
www.kaspar-catering.de

BUCHEN SIE JETZT
IHRE ANZEIGE!

IMMER IM
BLICKFELD BLEIBEN

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

Kartonagen

(02 12) 31 11 31
Fax (02 12) 31 63 02

BERGISCHE
KARTONAGENFABRIK

Fredy Maurer
Demmeltrather Str. 6B · 42719 Solingen

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

Unternehmensbeteiligungen aller Art und in jeder Form, c. der Erwerb, die Veräußerung, das Halten und das Verwalten von Immobilien; Geschäfte im Sinne des § 34c Gewerbeordnung sind nicht Gegenstand des Unternehmens. Stammkapital: 60.000 Euro. Geschäftsführer: Kufner, Hans-Rudi, Remscheid, *23.08.1953, einzelvertretungsberechtigt mit der Befugnis im Namen der Gesellschaft mit sich im eigenen Namen oder als Vertreter eines Dritten Rechtsgeschäfte abzuschließen.

HRB 30414 23.12.19
MST – Mannel Systemtechnik GmbH
Karlstraße 20, 42897 Remscheid. MST – Mannel Systemtechnik GmbH. Gesellschaftsvertrag vom 26.11.2019. Gegenstand: der Erwerb und die Verwaltung von Beteiligungen sowie die Übernahme der persönlichen Haftung, der Geschäftsführung und des Managements bei Gesellschaften, sowie die technische und betriebswirtschaftliche Beratung und damit im Zusammenhang stehender Leistungen. Stammkapital: 25.000 Euro. Geschäftsführer: Mannel, René, Wermelskirchen, *20.03.1977; Vosskötter, Heiko, Remscheid, *12.05.1970, jeweils einzelvertretungsberechtigt mit der Befugnis im Namen der Gesellschaft mit sich im eigenen Namen oder als Vertreter eines Dritten Rechtsgeschäfte abzuschließen.

HRB 30417 25.12.19
Alipour und Haberland
Hausverwaltung GmbH
Kölner Straße 69, 42897 Remscheid. Gesellschaftsvertrag vom 13.11.2019. Gegenstand: das Verwalten von Privat- und Gewerbeimmobilien, insbesondere als Wohn-Immobilienverwalter im Sinne des Wohnungseigentumsgesetzes. Damit zusammenhängende Geschäfte jedweder Art, insbesondere die Bewirtschaftung, die Vermietung und Verpachtung von gewerblichen Immobilien im weiteren Sinne, insbesondere von Büros, Einzelhandelsimmobilien und Hotels, die Entwicklung von Immobilienprojekten sowie das Erbringen von Dienstleistungen im Zusammenhang mit den vorgenannten Unternehmensgegenständen, selbst oder durch Unternehmen, die an dieser Gesellschaft beteiligt sind. Stammkapital: 25.000 Euro. Geschäftsführer: Alipour, Martin, Schwelm, *11.11.1991; Haberland, Meik Hartmut, Wipperfürth,

*16.01.1960, jeweils mit der Befugnis im Namen der Gesellschaft mit sich im eigenen Namen oder als Vertreter eines Dritten Rechtsgeschäfte abzuschließen.

LÖSCHUNGEN VON AMTS WEGEN

HRB 23783 20.12.19
KFZ-Valitutto UG
(haftungsbeschränkt)
Am Johannisberg 1, 42897 Remscheid. Die Gesellschaft ist gemäß § 394 Absatz 1 FamFG wegen Vermögenslosigkeit von Amts wegen gelöscht.

LÖSCHUNGEN

HRB 23418 03.12.19
ETC European Tool Company
Verwaltungs-GmbH
Vieringhausen 5 a, 42857 Remscheid. Die Liquidation ist beendet. Die Gesellschaft ist gelöscht.

HRA 18202 09.12.19
Delphin-Apotheke Karen Hübner
Hindenburgstr. 77, 42853 Remscheid. Die Firma ist erloschen.

HRB 11059 09.12.19
„Hardenbruch Gesellschaft mit beschränkter Haftung“
Platz 29, 42855 Remscheid. Die Liquidation ist beendet. Die Gesellschaft ist gelöscht.
HRA 17873 17.12.19
Johann Koch
Baisieper Str. 24, 42859 Remscheid. Die Firma ist erloschen.

HRB 11864 20.12.19
Kuhlen Geschäftsführung GmbH
Intzestraße 118, 42859 Remscheid. Die Liquidation ist beendet. Die Gesellschaft ist gelöscht.

Insolvenzen

Über die Vermögen folgender Unternehmen wurden Insolvenzverfahren eröffnet:

06.12.2019
Picard Dienstleistungen UG
(haftungsbeschränkt)
Remscheider Str. 187, 42899 Remscheid; Insolvenzverwalter: Rechtsanwalt Sven Bader, Remscheid

BEKANNTMACHUNG

RICHTIGSTELLUNG zur Bekanntmachung der Wirtschaftssatzung der Bergischen Industrie- und Handelskammer Wuppertal-Solingen-Remscheid für das Geschäftsjahr 2020 in der Ausgabe 01/2020 der IHK-Zeitschrift „Bergische Wirtschaft“:

Aufgrund eines technischen Fehlers enthält die wie oben genannt veröffentlichte Wirtschaftssatzung eine fehlerhafte Angabe.

Die unter I. WIRTSCHAFTSPPLAN, Punkt 2 zu den Investitionsauszahlungen angegebene Summe von 63 100 Euro ist nicht korrekt.

KORREKTUR:

Die von der Vollversammlung der Bergischen Industrie- und Handelskammer Wuppertal-Solingen-Remscheid gemäß den §§ 3 und 4 des Gesetzes zur vorläufigen Regelung des Rechts der Industrie- und Handelskammern (IHKG) vom 18. Dezember 1956 (BGBl. I S. 920), zuletzt geändert durch Artikel 17 des Gesetzes zur Förderung der elektronischen Verwaltung sowie zur Änderung weiterer Vorschriften vom 25. Juli 2013 (BGBl. I S. 2749), in ihrer Sitzung vom 05. Dezember 2019 beschlossene und am 05. Dezember 2019 von IHK-Hauptgeschäftsführer Michael Wenge und IHK-Präsident Thomas Meyer unterzeichnete Wirtschaftssatzung für das Geschäftsjahr 2020 (1. Januar bis 31. Dezember 2020) sieht im Wirtschaftsplan Investitionsauszahlungen in Höhe von 363 100 Euro vor.

BEKANNTMACHUNG

Wahlen zur Vollversammlung 2017 – 2021
Wahlgruppe Kreditinstitute/Versicherungen (IHK-Bezirk)
Herr Frank Dehnke, Stadtparkasse Remscheid, ist mit Wirkung zum 31.12.2019 als Mitglied der Vollversammlung ausgeschieden. Sein Nachfolger ist das bisherige Ersatzmitglied Heinz-Gerhard Strotkötter, Deutsche Bank AG, Wuppertal.

Wahlgruppe Sonstige Dienstleistungen (Wahlbezirk: Wuppertal)

Herr Jochen Eichelmann, Westdeutsche Zeitung, ist mit Wirkung zum 31.12.2019 als Mitglied der Vollversammlung ausgeschieden. Sein Nachfolger ist das bisherige Ersatzmitglied Michael Hermanns, B & H Steuerberatungsgesellschaft und Treuhandgesellschaft mbH, Wuppertal.

BERGISCHE WIRTSCHAFT 03. 2020 ERSCHEINT AM 6. MÄRZ 2020

Anzeigenschluss: 14. Februar 2020

Druckunterlagenschluss: 20. Februar 2020

Anzeigenleitung: Simone Schmidt

T. 0202 42966-24, s.schmidt@wppt.de

Auflage geprüft
Klare Basis für den Werbekunden

IVW-geprüfte Auflagenzahlen bedeuten für Werbekunden

- regelmäßige, neutrale Auflagenprüfung
- nachweislich verlässliche Angaben
- Vergleichbarkeit dank transparenter Leistungskennziffern
- eine professionelle Planungsgrundlage

Die Verwendung des Zeichens ist nur IVW-Mitgliedern gestattet.
www.ivw.de/logo-info

06.12.2019
Spektrum FinanzKonzepte GmbH
Buchenhofener Str. 33 – 35, 42329 Wuppertal; Insolvenzverwalter: Rechtsanwalt Norbert Schrader, Wuppertal

12.12.2019
AKGÜC Transporte & Logistik GmbH,
Ostersbaum 57, 42107 Wuppertal;
Insolvenzverwalter: Rechtsanwalt Dr. Rainer Maus, Wuppertal

12.12.2019
TECSOFLEX GmbH
Ludwig-Richter-Str. 8b, 42329 Wuppertal; Insolvenzverwalter: Rechtsanwalt Norbert Schrader, Wuppertal

27.12.2019
Emin Elmaci
Heinrich-Bammel-Weg 41, 42327 Wuppertal, Sonstiger Einzelhandel mit Nahrungs- und Genussmitteln; Insolvenzverwalter: Rechtsanwalt Rainer Frölich, Wuppertal

01.01.2020
PIAD Produktionsgesellschaft
Solingen mbH & Co. KG
Lehner Str. 19 – 23, 42655 Solingen; Insolvenzverwalter: Rechtsanwalt Dr. Biner Bähr, Wuppertal

01.01.2020
Konfetti Papierwaren- und Geschenkartikel GmbH
Morianstr. 31, 42103 Wuppertal; Insolvenzverwalter: Rechtsanwalt Stephan Ries, Wuppertal

02.01.2020
HerzGold UG (haftungsbeschränkt)
Friedrich-Ebert-Str. 53, 42103 Wuppertal; Insolvenzverwalter: Rechtsanwalt Norbert Schrader, Wuppertal

GEBRAUCHTSTAPLER FÜR JEDEN EINSATZ

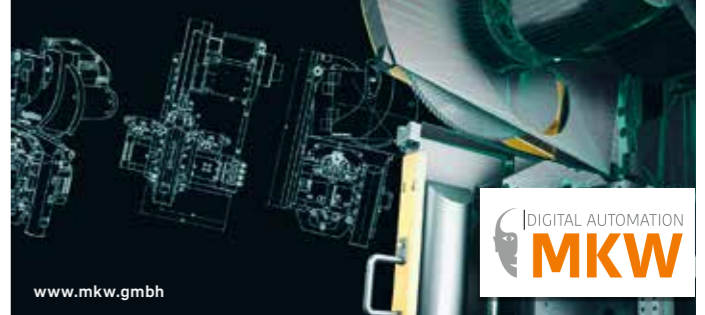
GABELSTAPLER
CENTER KAMEN



GABELSTAPLER-CENTER KAMEN
GMBH & CO. KG
AN DER SESEKE 30
59174 KAMEN
TEL. (02307) 208-150 · FAX -111
info@gabelstapler-center-kamen.de

www.gabelstapler-center.de

Gemeinsam erfolgreicher
More successful together



www.mkw.gmbh

HINWEIS

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



Fröhlich und bunt geht es in diesem Monat auch wieder beim traditionellen Straßenkarneval zu.

Design und Beratung
seit 2000 - wppt.de

Wo Sie
in Ihrem
ELEMENT
sind,

da ist meine Volksbank
im Bergischen Land.

