

# IHK MAGAZIN meo

MÜLHEIM  
ESSEN  
OBERHAUSEN



AUSGABE 0222



AUSBILDUNG

## Kleiner Betrieb bietet große Chancen

UNSERE THEMEN

Interview mit  
Ukrainischer AHK

BRANCHENSCHWERPUNKT

Einmal um  
die Welt

UNSER FOKUS

Energie für  
Deutschland



**Jetzt kandidieren!**  
**meinestimmefuermeo.de**

#meinestimmefürmeo  
 #ihkessen #vollversammlung

# „Mit den Stimmen der Vollversammlung gestalten wir die MEO-Region.“

*Eine starke Industrie- und Handelskammer bedeutet eine starke Stimme für die regionale Wirtschaft. Werden Sie ein Teil davon. 2022 ist Wahljahr!*

**MEINE  
 STIMME  
 FÜR MEO**




## Vom Normalmodus in den alltäglichen Krisenmodus

EDITORIAL 3

Liebe Leserinnen und Leser,

2022 ist das Wahljahr der IHK zu Essen. Gerne würden wir an dieser Stelle darüber berichten, was wir geplant haben und wie es die nächsten Monate weitergeht – normalerweise. Doch dann kam der 24. Februar 2022: Nicht einmal 2.100 km von der MEO-Region entfernt herrscht ein Krieg, dessen Ausmaß wir uns nicht mal ansatzweise vorstellen können. Die Auswirkungen werden spürbar. Weitere Folgen, die auf uns zukommen, kennen wir noch nicht – können sie lediglich erahnen. Wie auch schon in der Corona-Pandemie bewegen wir uns nicht mehr im täglichen Normalmodus, sondern agieren im Krisenmodus. Im Stundentakt ändern sich die Rahmenbedingungen, Pläne werden verworfen, überarbeitet oder neu aufgestellt. Entscheidungen können nicht mehr nach dem Vorgehen „Wenn wir die Situation A haben, dann reagieren wir mit Plan B.“ Es ist nun vielmehr: „Wir haben Situation A und müssen sowohl Plan B, als auch die Möglichkeit C und D in Betracht ziehen.“ Wir bewegen uns agiler und müssen den Blick auf Zukunftsthemen richten. Mobilität, New Work, Klimaschutz sind einige Beispiele der Themen, die uns die kommenden Jahre beschäftigen werden. Apropos Klimaschutz: Die Technik und Innovationsfähigkeit hat sich im Laufe des letzten Jahrzehnts rasant weiterentwickelt, viel schneller als erwartet. Solar- und Photovoltaikanlagen, Windkraftanlagen und Elektroautos sind nicht nur deutlich leistungsfähiger als noch vor zehn Jahren. Sie sind zu einem großen Teil auch kostengünstiger als die Alternativen geworden. Hierzu finden Sie in dieser Ausgabe auch ein Energie-Special.

Liebe Unternehmerinnen und Unternehmer, viele Themen verändern sich im Stundentakt. Es gibt kein Geheimrezept, wie wir damit umgehen können. Aber Charles Darwin hat dazu – so finden wir – sehr passende Worte gefunden:

***Es ist nicht die stärkste Spezies, die überlebt, auch nicht die Intelligenteste, es ist diejenige, die sich am ehesten dem Wandel anpassen kann.***

Wir wünschen Ihnen viel Spaß beim Lesen unserer zweiten meo in 2022!

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



WWW.MEOMAGAZIN.DE

Kerstin Groß  
 Hauptgeschäftsführerin

Jutta Krufft-Lohrengel  
 Präsidentin



BRANCHENSCHWERPUNKT:  
REISEBÜROS

# Traumreisen in die Tat umsetzen

SEITE 16

## BERATUNGSUNTERNEHMEN Der Markenflüsterer

SEITE 30

### UNSERE UNTERNEHMEN

#### Ausbildung

HOLZ- UND BAUSTOFFHANDEL  
CARL OSMANN GMBH:  
Kleiner Betrieb bietet große Chancen 6

MIBS AG:  
Eine Zukunft in der IT 10

#### Made in MEO

FSP-TECH GMBH:  
Aus dem Ruhrgebiet in die Welt 12

JESSICA PRUMBAUM:  
Bunt, kreativ, individuell und einzigartig 14

#### Branchenschwerpunkt Reisebüros

Traumreisen in die Tat umsetzen 16

#### Beratungsunternehmen

MAY WIESE GMBH  
Veränderung erfolgreich gestalten 22

ULRICH MAYER  
Manager auf Zeit 24

ERFOLGSGESTALTER GMBH  
Der Markenflüsterer 26

CHRISTIANE DETERS  
Charisma als Türöffner 28

### UNSERE REGION

RUHRSchwung – Gemeinsam effektiver 30

Mehr Rücksicht 32

Mehr erleben! Neues Tourismuslogo für Oberhausen 33

Erfolgreicher Start ins Jahr 33

Individuelle Beratung und Vernetzung für die Herausforderungen der Zukunft 34

Unternehmensjubiläen 36

Ein Vierteljahrhundert mit einer kulinarischen Idee 38

### UNSERE THEMEN

Interview: Ukraine 40

Frühjahrssitzung der Vollversammlung 42

Strategische Leitlinien für moderne Politik in NRW 44

Beschluss der Vollversammlung über die Änderung der Wahlordnung 46

Beschluss der Vollversammlung über die Änderung der Satzung 46

3 Fragen an die IHK-Präsidentin 48

Richtfest am Büro- und KiTa-Neubau „Gehring Group Giraffenland“ 50

Familienfreundlichkeit bei der IHK zu Essen 51

Mein Herz schlägt für die City Nord 52

Langjähriger Leiter des Robert-Schumann-Berufskollegs im Ruhestand 54

Digitales Berichtsheft – neues Angebot für IHK-Ausbildungsbetriebe 55

3 Fragen an Daniel Kleinecken 56

Personalien 58

Angebote für Gründer und Jungunternehmer 60

Gründer-/ Nachfolgerbörse 62

IHK-Steuerprechtag 63

Wirtschaftszahlen 64

### UNSER FOKUS

Energie für Deutschland – Zahlen und Fakten 68

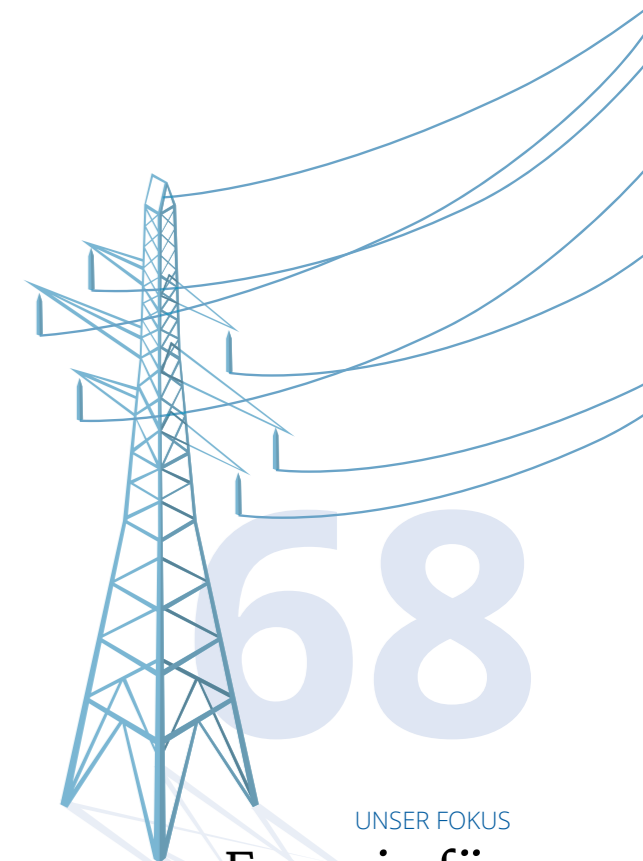
NRW-Industrie schaut mit Sorgen auf die Energiekosten 68

Förderprogramme zur Energieeffizienz 74

Industrieller Korrosionsschutz weltweit 76

Kupfergusslegierungen aus Oberhausen 78

Leichtmetallprodukte aus Aluminium 80



## UNSER FOKUS Energie für Deutschland

SEITE 68



UNSERE THEMEN

## Interview: Ukraine

SEITE 40





AUSBILDUNG

# Kleiner Betrieb bietet große Chancen

## **Holz- und Baustoffhandel Carl Osmann GmbH**

*Seit mehr als 100 Jahren ist das Holz- und Baustoffhandel-Unternehmen »Carl Osmann« in Oberhausen der Spezialist in der meo-Region, wenn es um das Thema Holz geht – von Plattenwerkstoffen und Schnitthölzern über Türen und Bodenbelege.*

### **Ausbildung im Holz- und Baustoffhandel:**

Zum 18-köpfigen Team zählen seit jeher auch stets Auszubildende, die bereits in ihrer Ausbildung vieles über diese Branchen kennenlernen. Für das Jahr 2023 sind die beiden Geschäftsführer Linda und Christian Fischer schon jetzt auf der Suche nach einem jungen Menschen, dann ist nämlich wieder eine neue Azubi-Stelle zu vergeben. Die Geschwister sind sich sicher: „Die besten Chancen für die persönliche Entwicklung hat man in einem kleinen Betrieb.“

Schließlich sind die Möglichkeiten im Familienbetrieb an der Heinestraße 29 in Oberhausen bereits in der Ausbildungszeit sehr vielfältig. „Der Ausbildungsberuf heißt ja mittlerweile Kauffrau/Kaufmann im Groß- und Außenhandelsmanagement“, erläutert Linda Fischer, geblieben seien jedoch die vielfältigen und ersten Berufserfahrungen. „Unsere jungen Kolleginnen und Kollegen durchlaufen als Auszubildende alle Abteilungen unseres Unternehmens. Und das ausnahmslos.“ Genau hier liegt der Unterschied zwischen größeren Ketten und kleineren



**Autor:**  
JENS KNETSCH

Familien- und Traditionsbetrieben. „Die Entwicklung eines Unternehmens von innen heraus zu erleben, daran teilzuhaben und mitzuwirken, das ist immer sehr spannend. Wir orientieren uns im Portfolio zum einen an den Gegebenheiten des Marktes, setzen darüber hinaus aber auch unsere eigenen Visionen Schritt für Schritt in die Tat um.“

Ein Prozess, dem viele Jahre lang auch Jürgen Fischer vorstand. Der Vater von Linda und Christian Fischer hatte einst im Jahr 1974 im vorherigen Betrieb als kaufmännischer Angestellter angefangen, ab 1997 dann die Geschicke als Geschäftsführer federführend geleitet, ehe er zum 1. Juni 2000 die Anteile von der niederländischen Unternehmensgruppe INTERNATIO übernahm. „Wir haben damals nicht nur die Firma gerettet und den weiteren Betrieb am Standort in Oberhausen-Osterfeld gesichert, sondern wir haben allen Mitarbeitern eine gesicherte Perspektive für ihre Zukunft gegeben“, blickt Jürgen Fischer zurück. Der Senior ist heute in beratender Funktion tätig und hat bereits vor einigen Jahren – passend zur Voll-

endung des 65. Lebensjahrs – zwei seiner drei Kinder zu seinen Nachfolgern bestimmt.

### Perspektiven, Visionen und Prozesse begleiten einen zukunftsorientierten Holz- und Baustoffhandel

Noch heute erinnert sich Fischer gerne an den Moment, als er vor die Mitarbeiter trat und ihnen die positive Botschaft mitteilte. Jürgen Fischer ist auch heute ein emotionaler, dankbarer Mann. „Bei der Wilhelm Damosch GmbH in Essen habe ich meine Ausbildung gemacht. Nach 40 Jahren bin ich dort mit einem Präsent vorbeigefahren. Auch der Sparkasse Oberhausen bin ich zu großem Dank verpflichtet. So konnten wir den heute ältesten aktiven Betrieb der Stadt am Standort Osterfeld am Leben erhalten“, so der lebenslustige Pensionär, der hofft, dass Linda und Christian das Unternehmen viele Jahre weiterführen können. „Mein Bruder und ich stecken viel Herzblut in die Fortführung unseres Holz- und Baustoffhandels. Dazu zählen auch Perspektiven, Visionen und Prozesse, das Unternehmen



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



Laura, Jürgen und Christian Fischer stehen gemeinsam für die betriebliche Ausbildung.



Linda Fischer steht mit Rat und Tat zur Seite.

## » Die Entwicklung eines Unternehmens von innen heraus zu erleben, daran teilzuhaben und mitzuwirken, das ist immer sehr spannend.«

CHRISTIAN & LAURA FISCHER  
Geschäftsführung Carl Osmann GmbH



zukunftsorientiert aufzustellen“, erzählt die Bilanzbuchhalterin. Genau hier möchten die Geschwister ansetzen. „Wir verfolgen unseren ökologischen Ansatz konsequent, wie sich an den Zertifizierungen der letzten Jahre feststellen lässt. Auch ist es uns wichtig, Ressourcen sinnvoll zu nutzen.“ Der Bereich des Online-Handels wächst stark, hier will sich die Carl Osmann GmbH etablieren. „Auch hier sehen wir für einen Auszubildenden eine Vielzahl von Möglichkeiten, sich Fachwissen und Know-how anzueignen und diesen Bereich mit Willen nach vorne zu bringen.“ Doch ein neuer Mitarbeiter wird noch viele weitere Details kennenlernen. „Unser größtes Pfund ist, dass wir für unsere Kundinnen und Kunden, aber auch für Geschäftspartner viel schneller agieren können. Wir sind flexibler und können daher für private und gewerbliche Kunden eine perfekte Alternative darstellen.“ Dabei nutzt das Osterfelder Unternehmen die komplette Bandbreite des Werkstoffes Holz. Es werden Hölzer aus Süddeutschland, Polen und Skandinavien gehandelt. Während Schnittholz zuletzt etwas rückgängig war, setzt das Carl-Osmann-Team weiter auf seine Kernkompetenzen Plattenwerkstoffe, Türen aller Art sowie Vinyl und Parkett. Eine besondere Bedeutung kommt dem Immobilienbereich zu. „Gerade bei Neubauten sowie Renovie-

rungs- bzw. Revitalisierungsmaßnahmen besteht ein enormer Bedarf an Schallschutzelementen, aber auch an Brandschutz- und Sicherungstüren.“

### Nachhaltigkeit als großes Thema der nahen Zukunft

Von der Heinestraße 29 aus wird bereits an weiteren Innovationen gefeilt. „Wir arbeiten natürlich gezielt an der Erweiterung unseres Sortiments. Darüber hinaus ist uns das Thema Nachhaltigkeit ein großes Anliegen, auch hier werden wir bereits in naher Zukunft aktiv sein“, gibt Linda Fischer einen kleinen Ausblick für die kommenden Jahre. Eine Zukunft, die ab August 2023 möglicherweise ein neuer Auszubildender (m/w/d) miterleben und sogar mitgestalten kann. „Bei uns kann, darf und soll sich jeder Mitarbeiter entfalten. Dazu ist der Holz- und Baustoffhandel ein sehr spannendes Metier, welches sich gerade einem Veränderungsprozess ausgesetzt sieht. Dafür wandeln wir uns ebenfalls und freuen uns auf eine Person, die diesen Prozess mit großer Freude und vor allen Dingen aktiv begleiten möchte.“



### Azubi Speed Dating 2022:

Am 14. Juni 2022 wird das Azubi-Speed-Dating in der Philharmonie Essen stattfinden. Unternehmerinnen und Unternehmer sowie Bewerberinnen und Bewerber sind herzlich eingeladen, an der Veranstaltung teilzunehmen.

Alle weiteren Infos  
finden Sie unter  
[www.azubimacher.com](http://www.azubimacher.com)



Das Programm Passgenaue Besetzung – Unterstützung von KMU bei der passgenauen Besetzung von Ausbildungsplätzen sowie bei der Integration von ausländischen Fachkräften wird durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz und den Europäischen Sozialfonds gefördert.



AUSBILDUNG

# Eine Zukunft in der IT

**MIBS AG**

Firmengründer Dieter Ebert, heute Vorsitzender des Aufsichtsrats, stellte vor 25 Jahren fest, dass er mit selbst ausgebildeten Mitarbeitern besser fahre. Seither ist die aktive Suche nach jungen Talenten und deren gründliche Ausbildung zentrales Element der Unternehmensstrategie.

**Ausbildung statt Studium**

MIBS-Vorstand Florian Ebert erklärt das Erfolgsrezept: „Unsere Auszubildenden übernehmen vom ersten Tag an Verantwortung. Wir bieten gegenseitiges Vertrauen, familiäres Miteinander, flache Hierarchien.“ Resultat: „90 % der Auszubildenden übernehmen wir.“ Für die Bewerbung der einzelnen Stellen kooperiert MIBS mit mehreren Essener, Mülheimer und Oberhausener Schulen, sagt er, „außerdem präsentieren wir uns und den Beruf des Informatikers auf Info-

Veranstaltungen – zum Beispiel beim Azubi-Speed-Dating der IHK.“ Während solch eines Speeddatings hat es vor zwei Jahren bei Amie Sandomir gefunkt. In der Schule war sie gut in Mathe und Physik gewesen, also studierte sie nach dem Abi Physik. Und merkte: Das passt doch nicht. Wechselte das Studienfach. Schließlich wurde ihr klar, dass es nicht am Fach lag. Die Art des Lernens an der Uni war einfach nicht ihr Ding: „Mir fehlte das praktische Arbeiten.“



Weitere Informationen finden Sie auf: [www.mibs-ag.de](http://www.mibs-ag.de)



## »Unsere Auszubildenden übernehmen vom ersten Tag an Verantwortung.«

Beim Azubi-Speeddating der IHK blieb sie dann gleich am ersten Tisch hängen. Da informierten MIBS-Mitarbeiter über das Berufsbild der SAP-Beraterin – „das hatte ich bis dahin überhaupt nicht auf dem Schirm.“ SAP ist eine Standardsoftware, mit der Unternehmen viele betriebswirtschaftliche Prozesse abwickeln. SAP-Berater, erklärt Florian Ebert, unterstützen sie dabei, indem sie deren Bedarf genau analysieren und dann die Standardsoftware individuell anpassen und erweitern.

Amie Sandomir war begeistert: „Diese Mischung aus Technik, Programmieren und Kundenkontakt – das war’s!“ Drei Wochen später bestand sie den Einstellungstest. Das Angebot, mitzugestalten, nahm sie sofort an. Schon in der Nachbesprechung ihrer Bewerbung bescheinigte sie ihren Chefs, dass MIBS in den Sozialen Medien schlecht aufgestellt sei. Man gab ihr recht – und die Aufgabe, für Verbesserung zu sorgen. „Es ist wichtig“, sagt Florian Ebert, „auch gegenüber Vorgesetzten Kritik üben zu können – das hilft uns, besser zu werden.“

Für Amie Sandomir ist das ein ganz großer Pluspunkt: „Ich muss nicht mit Ideen hinterm Berg halten.“ Schon jetzt hat sie „hier viel mehr Spaß als je in meinem Studium.“ Bald wird sie erste reale Aufgaben für Kunden übernehmen, eng betreut von ihren

Ausbildern. Ihrer IHK-Prüfung zur „Fachinformatikerin im Bereich Anwendungsentwicklung“ kann sie gelassen entgegensehen. Durch den konsequenten Fokus auf die Ausbildung konnte MIBS kontinuierlich organisch wachsen, zur jetzigen Größe mit 120 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Der Fachkräftemangel, sagt Ebert, sei gerade im IT-Bereich groß. Er weiß, dass junge MIBS-Leute gern von Headhuntern ins Visier genommen werden und dass es „größere Player im Markt gibt, die vielleicht den einen oder anderen Euro mehr zahlen.“ Umso wichtiger sei es, andere Vorteile zu bieten wie familiäre Atmosphäre, gegenseitiges Vertrauen, Eigenverantwortung.

Die Strategie geht auf: Fast alle Azubis werden fest angestellt – und die meisten bleiben auch dann im Haus. Nicht zufrieden ist Florian Ebert damit, dass die „Männerlastigkeit“ des Berufsfeldes sich auch bei MIBS noch abbildet. Das Klischee vom IT-Nerd ist hartnäckig, und es interessieren sich nicht genügend junge Frauen für den Beruf. „Dagegen wollen wir bewusst angehen.“ Im aktuellen Lehrjahr stimmt die Balance schon: drei Frauen, drei Männer.



Autor: MARTIN KUHNA



Ansprechpartner Ausbildungsplatzvermittlung: [www.azubimacher.com](http://www.azubimacher.com) EVA WILMSMANN STEFANIE RICHTER



Das Programm Passgenaue Besetzung – Unterstützung von KMU bei der passgenauen Besetzung von Ausbildungsplätzen sowie bei der Integration von ausländischen Fachkräften wird durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz und den Europäischen Sozialfonds gefördert.



MADE IN MEO

## Aus dem Ruhrgebiet in die Welt

### FSP-Tech GmbH

Seit über 25 Jahren kümmert sich das Team der FSP-Tech GmbH um das Thema Unternehmenssicherheit und entwickelt Not- und Augenduschen. Aber was ist das eigentlich und wer braucht diese technischen Einrichtungen?

#### Die etwas anderen Duschen

Besonders Laboratorien und Fertigungs-  
betriebe setzen Sicherheitsnotduschen zur  
ersten Hilfe ein. Hier könnten Mitarbeite-  
rinnen und Mitarbeiter mit Säuren, Laugen,  
Hitze, Flammen oder extremem Schmutz  
in Kontakt kommen. Thomas Geier ist ein  
echtes Kind des Ruhrgebiets und Self-  
Made-Man – er hat seine Ausbildung als  
Karosseriebauer gemacht und später als  
Autoverkäufer in Essen gearbeitet. Durch  
seine Leidenschaft zum Reisen war er

weltweit viel mit dem Motorrad unterwegs  
und hat viele Kontakte geknüpft, u. a. zu ei-  
nem niederländischen Unternehmen im Be-  
reich der Gefahrstofflagerung und sich dann  
mit Handelsware selbständig gemacht. „Ich  
wollte nicht mein Leben lang in der Werk-  
statt arbeiten und habe zusätzlich meinen  
Kaufmann gemacht. Durch meine Ausbil-  
dung habe ich aber ein gutes Verständnis  
für Metall aber auch die kaufmännischen  
Aspekte mitbekommen und konnte beides



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

verbinden.“ Und das kommt ihm heute zu  
Pass: Die FSP-Tech GmbH ist mittlerweile  
Marktführer in Deutschland und entwickelt  
und baut die Prototypen für ihre Not- und  
Rettungsduschen am Standort in Essen-  
Dellwig. Auch Einzelstücke werden dort er-  
stellt. „Oft kommt der Wunsch für eine Spe-  
zialanfertigung von einem Kunden. Unser  
Team überlegt dann gemeinsam, ob das  
gewünschte Produkt auch für andere inter-  
essant sein könnte und es Sinn machen wür-  
de, damit in Serie zu gehen“, erklärt Thomas  
Geier. Die Fertigung von großen Stückzahlen  
übernehmen Partner in Mülheim an der  
Ruhr und Niedersachsen nach den Vorgaben  
von Thomas Geier und seinem zwanzigköp-  
figen Team. Durch die Fertigung in Deutsch-  
land und die Möglichkeit, individuelle Einzel-  
stücke zu bauen, ist die Kundenbindung und  
-zufriedenheit hoch. „So können wir auch  
den internationalen Wettbewerb in Schach  
halten, denn wir reden mit unseren Kunden  
und passen unseren Baukasten ganz indivi-  
duell an. Wenn unser Kunde von 30 Duschen  
zwei anders gefertigt haben möchte, können  
wir das leisten.“ Dieses Konzept würde ohne  
ein perfekt aufeinander eingespieltes Team  
nicht aufgehen. „Meine Mitarbeiter kennen  
sich sehr gut und haben oft schon ihre Aus-  
bildung bei uns gemacht.“ Das Team trifft sich  
einmal pro Woche zum gemeinsamen Pizza-  
Essen – Büromitarbeitende und Schlosser  
gemeinsam. „Das ist gut für den Zusammen-  
halt“, stellt Thomas Geier fest. „Bei uns sind  
die Dienstwege kurz. Wir entwickeln etwas  
nach Kundenwünschen am Schreibtisch im  
ersten Stock und in der Schlosserei eine  
Etage tiefer wird das Modell dann gebaut.



» Durch meine Ausbildung habe  
ich aber ein gutes Verständnis für  
Metall aber auch die kaufmänni-  
schen Aspekte mitbekommen  
und konnte beides verbinden.«

Da ist es wichtig, dass alle Mitarbeiter im  
Team gut und gerne zusammenarbeiten.“  
Gerne stellt er auch Quereinsteiger, wie z.  
B. Studienabbrecher oder Branchenfremde,  
ein. „Wir haben da sehr gute Erfahrungen ge-  
macht. Meist sind Quereinsteiger motivier-  
ter und auch schon ein paar Tage älter, das  
Plus an Lebenserfahrung macht das noch  
fehlende Fachwissen wieder wett.“ Fort- und  
Weiterbildungsmöglichkeiten bietet die FSP-  
Tech für ihre Mitarbeitenden sowieso an;  
zurzeit machen zwei Mitarbeiter zum Bei-  
spiel ihren Betriebswirt. Alle bei FSP-Tech ge-  
fertigten Produkte sind eine Teamleistung.  
Thomas Geier fasst zusammen: „Der ganze  
Ablauf von der Ideenfindung über die Markt-  
reife bis zur Vermarktung, der Verkauf,  
die Auslieferung und ggf. die Qualitätsrück-  
verfolgung bis zur abschließenden Wartung  
findet alles bei uns im Hause statt und jeder  
unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ist  
daran beteiligt.“



Autorin:  
YVONNE  
SCHUMANN



Ansprechpartner  
Großhandel:  
GUIDO ZAKRZEWSKI



# MADE IN MEO

## Bunt, kreativ, individuell und einzigartig



Autor:  
JENS KNETSCH

### Vom Hobby zum Beruf

Die 54-jährige fertigt individuelle Nesteldecken, -kissen und -muffe an und hat so ganz nebenbei aus ihrem einstigen Hobby einen Beruf gemacht. Eine Aufgabe, die sie mit jeder neuen Bestellung leidenschaftlich umsetzt und die sie mit Freude erfüllt. Denn: „Das Schönste ist immer das Feedback der Kunden“, sagt Jessica Prumbaum. Dabei ist ihre Zielgruppe sehr speziell. Angefangen hat alles mit ihrem bis zum heutigen Tage ehrenamtlichen Engagement in einer nahen Wohnanlage. Doch der eigentliche Grund liegt noch länger zurück. „Ich hatte schon früher für mich Kleidung genäht, für ein Mädchen schon sehr klassisch“, lacht Prumbaum und blickt kurz in die Vergangenheit. Später kam auch Kleidung für ihre drei Kinder hinzu. Doch dann fertigte sie eine bequeme Decke, besetzt mit unterschiedlichen Materialien für die an Demenz erkrankten Bewohner der Wohnanlage. „Ganz unbewusst war das so etwas wie der Startschuss für meine Selbstständigkeit“, blickt die gebürtige Essenerin zurück. Und in der Tat, bis heute sind es an die 2.000 Nesteldecken, die von ihrem kleinen Atelier im Dachgeschoss aus die Mülheimer Wohnung verlassen haben. „An ein ganzes Business habe ich ehrlicherweise zu diesem Zeitpunkt gar nicht gedacht. Vielmehr kam es mir darauf an, den

### Jessica Prumbaum

„In den acht Jahren von »Patchwork Design« sind es bestimmt an die 2.000 Unikate, die ich mit meinem kleinen Label von Mülheim an der Ruhr aus erschaffen und damit vielen Menschen Freude bereitet habe.“ Jessica Prumbaum ist auch nach fast 3.000 Tagen die Freude an ihrer filigranen Arbeit anzumerken.

Menschen eine Freude zu bereiten. Mit Stolz kann ich sagen, dass das bis zum heutigen Tage so geblieben ist.“ Denn die eigentlichen Kundinnen und Kunden sind die Angehörigen der zu pflegenden Personen, die Jessica Prumbaum mit der Anfertigung einer Nesteldecke mit individuellen Vorgaben beauftragen. „Es ist nicht nur so, dass die Decken gezielt etwas für an Demenz erkrankte Menschen sind. Auch Schlaganfall-Patienten oder Menschen, bei denen die Motorik eingeschränkt ist, mögen die vielen Accessoires, die ich im Gesamten verarbeite.“ Gewöhnlich erstellt sie Decken in den Maßen 65x75 cm sowie 100x100 cm, aber natürlich sind auch individuelle Anfertigungen möglich. Alle Produkte werden handgefertigt und sind auf die sensorischen Bedürfnisse der Beschenkten ausgerichtet. So sind es oftmals ältere Stoffe, Muster, aber auch Materialien wie Kunst- oder Schaumstoffe, die im Gesamtwerk verarbeitet werden. „Ich erhalte viele Stoffe von fremden Menschen, bestelle aber auch Materialien oder schaue im Baumarkt vorbei. Wichtig ist: Decken für Demenzkranke beinhalten immer einen Ring, diverse Fäden und Nähte sowie eine Tasche.“ Die Resonanz war damals wie heute positiv. „Ich erhalte viele Dankeschreiben. Es berührt mich zu lesen, dass Menschen



nach langer Zeit wieder lächeln, wenn sie mit den Händen über bestimmte Bereiche fühlen und sich vielleicht sogar auch wieder an Dinge erinnern. Oder dass sie überhaupt wieder etwas tasten, greifen und die Muskulatur anregen.“ Ihre Arbeit bereitet Jessica Prumbaum viel Freude, denn sie weiß, durch das Fühlen ihrer Decken wird eine Aktion beim Beschenkten in Gang gesetzt.

### Patchwork-Decken mit individuellem Charakter

Zu Beginn habe sie oft auch Knöpfe verwendet, doch nach einer gewissen Zeit gäben die Nähte nach. Sie habe feinjustiert und sich stärker auf die Bedürfnisse der Auftraggeber fokussiert. „Mir ist besonders wichtig, dass es sich nicht nur um eine Liebelei handelt, sondern dass die Produkte einen Sinn haben und sich die darin gesteckten Erwartungen erfüllen.“ Materialien wie Ringe, Stoffe und Nähte helfen dabei, die verlorengegangene Motorik zu schulen und wiederzubekommen. Jedes einzelne Feld innerhalb einer Decke hat eine Größe von 20x20 cm, diese werden unterschiedlich gestaltet. Besondere Bedeutung haben hierbei die vielen Nähte (Kreuzstich), die im Alltag später von

überwiegend älteren Menschen stundenlang erfüllt und ertastet werden können. Viele Einrichtungen wie Pflege- oder Wohnheime lassen sich Ware senden. „Hierbei handelt es sich oft um eine Mund-zu-Mund-Propaganda. Die Einrichtungen erfahren es in vielen Fällen von den Angehörigen der Patienten oder Bewohner“, erklärt Prumbaum. Das besondere Markenzeichen von »Patchwork Design« ist, dass jede Decke nur einmal gefertigt wird. Kein Exemplar wird nachgestellt oder reproduziert. Jedes Produkt ist stets in einem Farbton gehalten, typisch ist ebenfalls der genähte Rahmen. „Beides sind meine absoluten Markenzeichen“, erklärt Prumbaum, die auch in Zukunft auf ihre Individualität und Kreativität bei der Umsetzung von neuen Ideen vertraut.



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



Ansprechpartner  
Großhandel:  
GUIDO ZAKRZEWSKI

»Ganz unbewusst war das so etwas wie der Startschuss für meine Selbstständigkeit.«



BRANCHENSCHWERPUNKT:  
REISEBÜROS

# Traumreisen in die Tat umsetzen

*Die Lockerungen sind in Sicht, das Fernweh wächst und die Sommerferien lassen auch nicht mehr lange auf sich warten. Die Tourismusindustrie zählt zu den Branchen, die weltweit am stärksten von der Corona-Krise betroffen waren. So langsam werden die Anfragen an die Reiseexpertinnen und -experten mehr und die Branche wacht aus dem Corona-Schlaf auf. Doch an welchen Ort verschlägt es einen nach der langen Auszeit zuerst? Wir haben zwei Reisebüroinhaberinnen besucht und sie haben uns erzählt, wie sie die Reiseträume anderer verwirklichen und von welchen Urlaubsorten sie selbst schwärmen.*



Autorin:  
JOSEPHINE  
STACHELHAUS



Autorin:  
STEFANIE SEIMER



Ansprechpartner  
Tourismus:  
GUIDO ZAKRZEWSKI



### TWW – Touristik Weltweit

„Ich wusste, was ich tat. Ich wusste, was rein- kommt. Also habe ich nicht lange überlegt und ‚Ja‘ zu einem eigenen Reisebüro gesagt.“ Vera Welsing hat vor 42 Jahren ihr jetziges Reisebüro – die TWW Touristik Weltweit Reisebüro GmbH – übernommen und bereut es bis heute nicht. „Nach meiner Ausbildung zur Reiseverkehrskauffrau bin ich nach einigen Jahren zur TWW gewechselt. Damals wurde ein Name für die Reisestelle gesucht und dann dachte ich mir: ‚TWW Touristik Weltweit‘. Ich bin zwar nicht die Gründerin des Unternehmens, aber immerhin habe ich mir den Namen überlegt“, lacht die stolze Besitzerin. Aber wie kam es zu der Übernahme? „Kurz und knapp: Die ehemaligen Eigentümer sind nach Florida ausgewandert, haben mich gefragt, ob ich die TWW übernehmen möchte und ich habe zugesagt.

Auch das Reisen kennt die Unternehmerin seit Kindheitstagen: „Mein Großvater hat früher eine Weltreise mit einem Kreuzfahrtschiff gemacht, deshalb hing ich schon als kleines Mädchen wie gebannt an seinen

Lippen bei den Erzählungen in ferne Länder.“ Vera Welsing hat die Vorzüge der selbstständigen Arbeit immer genossen. „Das Büro war früher über 20 Jahre lang in Düsseldorf und als meine mittlerweile 26-jährige Tochter damals vor der Einschulung stand, wollte ich aber mehr in die Nähe meiner Familie. Der Weg war früher viel länger als heute und damals gab es auch noch kein Navi. Das heißt, bei jeder Messe blockierten Ortsfremde mit ihren Stadtplänen die Straßen“, lacht die ehemalige Pendlerin. Also stand der nächste Schritt für das Reisebüro an: Ein Umzug nach Mülheim an der Ruhr. „Als meine Tochter dann mit ihrem kleinen Tornister ins Büro gedackelt kam, war das jedes Mal ein schöner Moment und ich dachte mir: ‚Ach, du hast alles richtig gemacht.‘ Mittlerweile hat die Unternehmerin das Ladenlokal aufgegeben und arbeitet allein von zuhause aus oder im Everywhere-Office. „Mobil heißt ja heute nicht mehr, man reist zu den Kundinnen und Kunden hin und setzt sich auf deren Couch. Mobil heißt einfach, man ist mobil und geht neue Wege ohne das Ladenlokal.“

Eine Erfahrung wird die Reiseberaterin ihr Leben lang nicht vergessen. „Vor vier Jahren habe ich eine Anfrage bekommen, ob ich nicht an den Polarkreis reisen möchte.

Ich bin früher mal Ski gefahren, ja. Aber die Sonne habe ich eigentlich viel lieber als den Winter und Schnee. Ich habe trotzdem zugesagt und hatte die Reise meines Lebens. Wir sind unter anderem mit einem Rentierschlitten und einem Snowmobil gefahren, haben eine Husky-Schlittentour gemacht und wir haben sogar die Nordlichter kurz gesehen“, erzählt Vera Welsing mit einem Strahlen in den Augen.

Ihren Kundenstamm erweitert die Unternehmerin durch Mund-zu-Mund-Propaganda. „Ich bin zwar im Internet zu finden, aber nicht um Neukunden zu gewinnen. Wer mich und mein Profil im Internet findet und sagt: ‚Sowas brauche ich!‘, dann freue ich mich natürlich, aber ansonsten werden meine Kundinnen und Kunden eher durch Empfehlungen auf mich aufmerksam.“ In Zukunft möchte sie noch ein paar kleine Blogs von ihren letzten Reisen veröffentlichen. „Für die Zukunft wünsche ich mir, meinen Traumberuf weiter ausüben zu können. Meine Stammkunden sind mir ans Herz gewachsen und es macht mir viel Spaß, ihre Reiseträume zu erfüllen. Durch die neue Mobilität spricht auch nichts dagegen, die Buchungen in unserem Wochenenddomizil in der Eifel zu machen“, freut sich die Reiseexpertin. Die Beratungsgespräche finden mittlerweile

überwiegend digital oder telefonisch statt. „Hauptsächlich werden bei mir individuelle Reisen und Erlebnistouren gebucht. Deshalb sage ich immer, ich habe ‚Reisende‘ und keine ‚Urlauber‘. Für mich ist das ein großer Unterschied“, erklärt Vera Welsing. „Ich freue mich, noch viele weitere ‚Once-in-a-Lifetime-Reisen‘ für meine Kundinnen und Kunden zu verwirklichen.“

» Ich freue mich, noch viele weitere > Once-in-a-Lifetime-Reisen < für meine Kundinnen und Kunden zu verwirklichen. «

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



Vera Welsing hat kein Ladenlokal mehr: Sie empfängt ihr Kunden zu Hause.



»Meine Kolleginnen und ich sitzen schon in den Startlöchern und freuen uns, wenn es bald wieder los geht.«



### Gute Reise e. K.

Worauf sich Gabriele Gaul, Inhaberin des Reisebüros Gute Reise e. K., am meisten freut? Endlich wieder gemeinsame Abende für ihre Kunden anzubieten! „Bei unseren Kundenabenden werden zweimal im Jahr verschiedene Reiseziele vorgestellt. Pro Abend steht immer ein Thema im Fokus, sei es Italien, die USA, Kreuzfahrten oder auch Norwegen.“ Diese gemeinsamen Abende gehören mittlerweile zum Programm des Reisebüros und sind mit 70 bis 90 Teilnehmenden nicht mehr wegzudenken. „Das sind zwar immer lange Arbeitstage für mein Team und mich und benötigt viel Vorbereitung, da wir einen

Saal buchen, kleine Snacks vorbereiten und bis 22 Uhr unterwegs sind, aber es lohnt sich definitiv. Das Schöne dabei ist, dass wir als Team alle zusammen sind und persönlichen Kontakt mit unseren Kunden haben. Mit einigen hatte man bis dahin vielleicht nur telefoniert und so lernt man sich auch mal persönlich kennen“, freut sich die Inhaberin des Reisebüros.

Schon ihre Ausbildung hat Gabriele Gaul in der Buchhaltung eines Reisebüros abgeschlossen. „Danach bin ich für ein paar Jahre in ein Medienunternehmen gewechselt, bevor ich 1998 bei meinem mittlerweile

eigenen Reisebüro angefangen habe.“ Das Reisebüro an der Königshardter Straße in Oberhausen existiert bereits seit 1986 an ein- und demselben Standort. Die Übernahme des Reisebüros kam dann schneller als gedacht: „Ich hatte zwar einen Arbeitsvertrag mit Vorkaufsrecht, aber dass die Vorbesitzerin dann plötzlich im September 2003 für November desselben Jahres verkaufen wollte, kam dann doch unerwartet.“ Ängste hatte Gabriele Gaul aber nicht, schließlich kannte sie das Unternehmen lang genug, also war ihre Entscheidung klar: Die Übernahme steht fest!

Im Laufe der Jahre hat die Inhaberin schon einige Krisen hinter sich gebracht: „Angefangen mit Veranstaltern, die insolvent gegangen sind und auch die Coronapandemie hat uns getroffen. Aber eins war immer klar: Aufgeben ist keine Option!“ Gabriele Gaul ist dankbar für die Unterstützung ihres Teams. „Meine Kolleginnen sind schon lange bei mir und waren in schlechten Zeiten für mich da und haben mir Halt gegeben.“ Als die Inhaberin dann vor der Entscheidung stand ‚Kurzarbeit oder Kündigung?‘ war ihre Wahl direkt klar. „Wir waren nur mit 70% in Kurzarbeit, sodass die Kolleginnen immer mal wieder im Büro waren und den Bezug nicht ganz verloren haben.“ Mittlerweile besteht das Team des Reisebüros aus Gabriele Gaul, einer Vollzeitangestellten und vier weiteren Teilzeitkräften. Da alle Mitarbeiterinnen unterschiedliche Interessen haben, kann das Team zu den verschiedensten Urlaubsorten eine Auskunft geben: „Eine Kollegin fährt gerne Ski, während die andere oft in die USA reist. Wir haben in unserem Mitarbeiterstamm von Mitte 30 bis Ende 50 alles dabei und jeder hat ein anderes Steckpferd.“ Und in welchem Bereich ist Gabriele Gaul

die Expertin? „Eine der schönsten Reisen waren meine Norwegen- und meine Ostsee-Kreuzfahrt. Aber es gibt auch sonnige Reiseziele, wie zum Beispiel Sri Lanka, die ich toll finde“, schwärmt sie. Fortbildungen gehören ebenfalls zum Programm, um sich weiterzubilden. „Wir können ja nicht überall gewesen sein und so lernen wir immer was Neues kennen. Meine Kolleginnen und ich sitzen schon in den Startlöchern und freuen uns, wenn es bald wieder los geht.“

Auch die Kunden des Reisebüros melden sich nach und nach wieder und freuen sich darauf, ihr Fernweh zu stillen. „Die Dankbarkeit und Wertschätzung während der Pandemie hat uns wirklich gerührt. Wir haben uns um die Kunden im Ausland gekümmert, die zu Beginn der Pandemie im Urlaub waren, haben Rückflüge gebucht und waren oft im Austausch. Die Urlauber konnten sich auf uns verlassen“, erzählt die Unternehmerin. „Bei uns hat man einen Ansprechpartner und wir helfen auch beim Ausfüllen von Reiseformularen. Das gehört zum Service einfach mit dazu.“ Gabriele Gaul ist stolz auf ihr Reisebüro. „Wir werden auch zukünftige Krisen zusammen meistern. Man darf im Leben nie die Hoffnung aufgeben, ganz egal in welcher Situation man ist.“



Weitere Informationen finden Sie unter:

[www.reisebuero GuteReise.de](http://www.reisebuero GuteReise.de)



Gabriele Gaul freut sich wieder durchzustarten.

# Veränderungen erfolgreich gestalten

## BERATUNGSUNTERNEHMEN

### May Wiese GmbH

„Wir helfen Unternehmen dabei, besser zu werden: im Verkauf, im Service und auch bei der Weiterentwicklung interner Prozesse.“ So beschreibt Geschäftsführer und Inhaber Michael May den Zweck seines Unternehmens, der May Wiese GmbH.



### Gemeinsame Stärke

Vor mehr als zehn Jahren gründete er die Beratungsfirma zusammen mit seinem Partner Eggert Wiese aus dem Kahmen. Seit 2020 weilt dieser zwar im Ruhestand – doch sein Name wird bleiben. „Wir haben die Firma zusammen aufgebaut und May Wiese ist inzwischen eine feste Größe am Markt“, sagt Michael May.

### Besser werden im Verkauf und Service

Gemeinsam mit seinem assoziierten Partner Johannes Bertelmann berät May viele Kunden aus dem Touristik-Bereich, Medienhäuser, aber auch Baumarktketten, Telekom-

munikationsanbieter, Gastrosysteme und ÖPNV-Anbieter. Dabei ist der Diplom-Ökonom spezialisiert auf die Optimierung von Prozessen in Verkauf und Service. Wie das aussehen kann, erklärt May an einem Beispiel: „Wenn ich in ein Reisebüro gehe, erscheint der Ablauf immer ähnlich: Ich werde begrüßt, ein Mitarbeiter erfragt, wohin ich reisen möchte, sucht passende Angebote heraus und im Idealfall verlasse ich das Unternehmen mit dem nächsten Urlaub im Gepäck. Doch die Gestaltung dieser einzelnen Schritte kann ganz unterschiedlich sein: Wie freundlich ist der Mitarbeiter? Welche Fragen stellt er? Wie genau schafft er es, meine

Bedürfnisse zu erfassen und zu erfüllen? All diese Faktoren sind entscheidend für den Erfolg des Reisebüros. Denn auch die beste Beratung bringt nichts, wenn ich am Ende nichts kaufe.“

Um herauszufinden, wo es in einem Prozess hakt und wie er verbessert werden kann, schicken Michael May und sein Team Testkunden in den Laden. „Mystery Shopping“ nennt man das. Die Testkunden lassen sich entlang vorgegebener Szenarien beraten und bewerten dabei die „Standards“ des jeweiligen Unternehmens. Die Ergebnisse werden anhand eines gemeinsam mit dem Kunden entwickelten Fragebogens online an May Wiese übermittelt. Die Berater leiten daraus Maßnahmen ab und formulieren Hilfestellungen, wie die Standards optimiert werden können. Rund 2.000 solcher freiberuflicher Testkunden befinden sich aktuell in der Kartei der Essener Unternehmensberatung.

### „Geschäfte werden von Menschen gemacht“

Johannes Bertelmanns Steckenpferd ist die Personal- und Organisationsentwicklung. Dazu sagt der 64-Jährige: „Die Welt verändert sich und es ist absolut entscheidend, dass wir immer auf der Höhe der Zeit bleiben. Unternehmen werden nur dann langfristig erfolgreich sein, wenn sie Veränderungen mittragen und dabei die Zufriedenheit ihrer Mitarbeiter nicht aus den Augen verlieren. Denn Geschäfte werden von Menschen gemacht, nicht von Unternehmen.“

Das jüngste Beispiel für veränderte Rahmenbedingungen ist zweifelsohne die Coronapandemie. Niemand war darauf vorbereitet, von heute auf morgen ins Homeoffice geschickt zu werden. Führungskräfte, die es gewohnt waren, durch Kontrolle zu führen,

mussten umdenken. Vertrauen, Verantwortung und Selbstbestimmtheit gewannen enorm an Bedeutung. Doch wie gelingt die Anpassung an derart veränderte Gegebenheiten in einer immer komplexeren Welt? „Eines der größten Hindernisse ist die Angst der Menschen vor Veränderung“, beschreibt Johannes Bertelmann, der neben seiner Ausbildung zum systemischen Coach auch Scrum-Master für agiles Arbeiten ist. „Deshalb arbeiten wir im ersten Schritt mit unseren Kunden daran, eine grundsätzliche Veränderungsbereitschaft zu erreichen. Im zweiten Schritt legen wir dann gemeinsam den Grundstein für ganz konkrete Veränderungen. Das gelingt uns über datenbasierte Mitarbeiterbefragungen und Führungskräftebefragungen, durch Team- und Einzelcoachings sowie mit verschiedenen Workshopformaten, die Menschen zusammenbringen.“

### Unterschiedliche Unternehmen, viele Branchen

Langweilig wird den beiden und ihrem Team so schnell nicht, so viel ist klar. Michael May: „Die Pandemie hat einen großen Bedarf für Change-Management in Unternehmen gezeigt. Deshalb werden wir diesen Bereich auf jeden Fall weiter ausbauen. Und dadurch, dass wir für so viele Branchen und die verschiedensten Unternehmen arbeiten, bleibt die Arbeit extrem spannend.“ Und Johannes Bertelmann fügt hinzu: „Man könnte sagen, ich habe meine berufliche Orientierungsphase mit 58 Jahren abgeschlossen. Und ich mache weiter, solange es Spaß macht!“

»Eines der größten Hindernisse ist die Angst der Menschen vor Veränderung.«

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



Autorin:  
MARIA LEIPHOLD



Ansprechpartnerin  
Startercenter NRW:  
EMEL CINAR



# Manager auf Zeit

## BERATUNGSUNTERNEHMEN

**Ulrich Mayer**

*Der freiberufliche Berater Ulrich Mayer ist für Maschinenbauer auf der ganzen Welt tätig.*

### Internationale Anekdoten

Eines Tages, es war in Chicago zur Adventszeit, mimte Ulrich Mayer ebenso bereitwillig wie grandios die Ehefrau von „Santa Claus“. Auf Wunsch eines US-amerikanischen Unternehmers hatte „Rick“ die Rolle mit entsprechender Verkleidung übernommen – die versammelten Manager waren begeistert von der Darbietung des Deutschen. Und Ulrich Mayer kehrte mit einem Großauftrag in die Heimat zurück.

Der Wahl-Essener hat Dutzende solcher Anekdoten aus dem internationalen Geschäftsleben auf Lager. Der gelernte Groß- und Außenhandelskaufmann und studierte Betriebswirt hat im Laufe seiner Karriere die halbe Welt bereist. Zuletzt war er Vorstand bei einem Unternehmen der Schienenfahrzeug-Industrie. Dann lief sein Vertrag aus und Ulrich Mayer beschloss, seine Fähigkeiten auf selbstständiger Basis zu nutzen. Im September 2003 gründete er in Essen die Commerzielle Union als internationales Consultingbüro für mittelständische Maschinenbauer zum Thema Vertrieb.



Weitere Informationen finden Sie unter:

[www.commerzielleunion.com](http://www.commerzielleunion.com)



Autor:  
DANIEL BOSS

»Vertrieb wird auch im 21. Jahrhundert von Menschen, mit Menschen und für Menschen gemacht«

„Meine Spezialität sind der Export, die Um- und Neuorganisation, Produkteinführungen sowie die Erschließung neuer Märkte“, erklärt Ulrich Mayer.

In Zeiten des Fachkräftemangels kann er sich über fehlende Nachfrage nicht beklagen. „Erfahrene Vertriebsleiter mit technischem Verstand werden händeringend gesucht“, berichtet er. „Viele Maschinenbauer im Mittelstand können leider nicht alle möglichen Aufträge reinholen, weil es personell im Vertrieb hakt.“ Hier kommt Ulrich Mayer ins Spiel, der sich seines Wertes bewusst ist: „Guter Rat ist nun einmal teuer.“ Als Interims-Manager ist er manchmal sechs Monate, manchmal zwei Jahre als externer Profi für seine Auftraggeber tätig. Maximal drei Posten parallel könne er zeitlich schaffen. Mehr sei nicht drin - „wenn man gute Arbeit abliefern will“. Aktuell liegt ihm beispielsweise das Angebot vor, einen plötzlich abgesprungenen Vertriebsleiter übergangsweise zu ersetzen. „Das Unternehmen möchte mit meiner Hilfe drei bis vier neue Märkte für sich öffnen.“

Die bewusst hemdsärmelige Herangehensweise steht im Kontrast zum Äußeren des gebürtigen Hanseaten, der sich als „klassischen ehrbaren Hamburger Kaufmann“ versteht. Dazu gehört für den Zwei-Meter-

Mann auch das entsprechende Outfit: dunkler Blazer, weißes Hemd, gestreifte oder gepunktete Krawatte, edel marmorierte Brille. Sein Motto lautet: „Stets den Stier bei den Hörnern packen.“ Auch hierfür hat er eine wunderschöne Anekdote parat. Nach der Übernahme eines insolventen deutschen Drehmaschinenherstellers durch ein amerikanisches Industriekonglomerat lautete sein Auftrag, den Vertrieb neu aufzustellen. Zunächst nahm er jene Key Accounts ins Visier, bei denen man in der Vergangenheit nicht erfolgreich gewesen war. So fand er in einem Schrank zahlreiche Akten, die allesamt den Namen eines großen Autoherstellers trugen - es war eine gewaltige Sammlung vergeblicher Angebote. Doch woran waren sie gescheitert? Das konnte ihm keiner sagen. Der Interims-Manager schnappte sich daraufhin die Akten, warf sie in den Kofferraum seines Wagens und fuhr zum Hauptsitz des Autobauers. Dort angekommen, meldete er sich kurzerhand beim Chefeinkäufer an und bekam tatsächlich einen Termin. „Danach waren wir der Haus- und Hoflieferant“, fasst Ulrich Mayer das damalige Ergebnis zusammen.

Ulrich Mayer ist ein Unternehmer alter Schule. Von modernen Vertriebstools hält er wenig bis gar nichts. Seine Fort- und Weiterbildung besteht ausschließlich in der

täglichen Praxis und dem Studium der einschlägigen Wirtschaftsblätter aus New York, London oder Frankfurt. „Vertrieb wird auch im 21. Jahrhundert von Menschen, mit Menschen und für Menschen gemacht“, sagt er.



Ansprechpartner  
Startercenter NRW:  
DANIEL MUND







BERATUNGSUNTERNEHMEN

## Der Markenflüsterer

### Erfolgsgestalter GmbH

Rund um das Thema Neuromarketing hat sich Jörg D. Eckermann seinen Traum von der Selbstständigkeit erfüllt und lebt diesen jetzt schon mehr als fünfzehn Jahren aus, er leitet die Agentur „ERFOLGSGESTALTER“ mit dem Schwerpunkt Strategie, Konzeption und Markenentwicklung im Bereich B2C.

### Was ist eigentlich Neuromarketing?

Beim Neuromarketing fließen Erkenntnisse der Hirnforschung und Psychologie in das Marketing mit ein. Beim Kunden sollen unbewusst ablaufende Prozesse „sichtbar“ gemacht werden, um Informationen zu erhalten die die Kaufentscheidung positiv beeinflussen.

Auf die Frage „wie genau funktioniert das mit dem Neuromarketing?“ gibt es von

Jörg D. Eckermann nicht nur eine Antwort, sondern gleich ein eigenes Buch. Es heißt „Die Marketing-Formel®“. Für ihn selbst steht fest: „Nur wenn Du weißt, wer Du bist, wie Du bist und welches Problem Du löst, kannst Du wissen, wer Dich braucht.“ Dafür hat er das geschützte Verfahren „NeuroBoos®“ entwickelt. „Weil wir damit viel mehr Erkenntnisse für unsere Kunden erhalten“.



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

### Markenkern und Markt in Verbindung bringen

Die Erkenntnissuche beginnt meistens im Strategieworkshop. „Beim konkreten Nachfragen dringen auch unbewusst Vorhandenes und Ideenansätze ans Licht, ich schaue dann, was wir daraus machen können. Die meisten Kunden sehen nicht, welche Rohdiamanten sie besitzen.“ Beim letzten Workshop, der eigentlich zum Verkaufserfolg für Veranstaltungstechnik führen sollte, kam ein hygienisch verpacktes, hochwertiges und wiederverwertbares Besteck als neues Produkt heraus, natürlich gebrandet. Zurzeit genau das, was die Eventbranche braucht. Für Jörg D. Eckermann ein typisches Beispiel seiner Arbeit. „Viele sehen den Wald vor lauter Bäumen nicht. Da hilft es beim Brainstorming in alle Richtungen zu denken und immer weiter zu verdichten.“

### Nachhaltigkeit ist ERFOLGSGESTALTER wichtig

Neben der Aufspürung neuer Trends, gilt es auch weiterhin Megatrends, wie Nachhaltigkeit zu bedienen. Dieses Thema ist Jörg E. Eckermann auch für das eigene Unternehmen wichtig. So haben die ERFOLGSGESTALTER Ende 2021 das selbst gesteckte Ziel, klimapositiv zu sein, fast erreicht. Es fehlten gerade mal 5 %, was an der Kompensation der Mitarbeiterfahrwege lag. „Für 2022 planen wir dieses Ziel fest ein und nehmen auch das nächste ins Visier, mit anderen Unternehmen zusammen ein Waldstück in Norddeutschland zu erwerben. Wir haben jetzt ca. 20 Interessenten und würden uns über

10 weitere noch sehr freuen. Wer Interesse hat mitzumachen, darf sich gerne melden,“ bietet der kooperative Unternehmer an.

### Die DNA des Unternehmens

Diese Umtriebigkeit ist typisch für den Unternehmer. „Eins führt zum anderen, man muss nur die vielen Möglichkeiten ergreifen“, schmunzelt er. Seine hohen Anforderungen und das Pensum schafft er durch die Unterstützung seiner sechs Mitarbeitenden. „Alle wurden hier im Hause ausgebildet“, erzählt er voller Stolz. „Es hat sich gezeigt, dass unsere DNA als Unternehmen einfach tief verwurzelt sein muss.“ Auf seine Mitarbeiter ist Jörg D. Eckermann sehr stolz und zumal „seine“ Azubis regelmäßig zu den Besten im IHK-Bezirk gehören, ganz im Sinne der Firmenphilosophie: Erfolg gestalten.



Autorin & Ansprechpartnerin  
Kultur- und Kreativwirtschaft  
SIMONE STACHELHAUS

»» Wir beschäftigen uns sehr stark mit unseren Kunden und auf der anderen Seite dringen wir tief in die Erwartungshaltung von Verbrauchern ein.««



## BERATUNGSUNTERNEHMEN

## Charisma als Türöffner

**Christiane Deters**

„Charisma ist eine besondere Ausstrahlung, die auf andere inspirierend, orientierend und anziehend wirkt. Das Thema geht jeden von uns an, weil Charisma einfach alles beinhaltet, was uns dabei hilft, erfolgreich und zufrieden zu sein – und zwar über die fachlichen Fähigkeiten hinaus.“



Autorin:  
MARIA LEIPHOLD

**It's all about Charisma**

Christiane Deters weiß, wovon sie spricht. Als Charisma-Expertin und Persönlichkeitsentwicklerin kommt sie Tag für Tag mit den unterschiedlichsten Menschen in Berührung. Im Jahr 2004 machte sich die studierte Juristin als Trainerin für Persönlichkeitsentwicklung selbstständig – doch dem Thema Charisma ist sie schon länger auf der Spur: „Schon früh in meinem juristischen Berufsleben ist mir klargeworden, dass Charisma ein Door Opener ist. Die Juristerei ist sehr faktenbezogen und lässt wenig Spielraum für persönliche Blickwinkel. Und doch fiel mir auf, dass es manchen Juristen besser gelingt als anderen, Menschen zu erreichen. Das hat nichts mit Fachkompetenz zu tun, sondern ist eine Frage von Persönlichkeit. Wer charismatisch ist, hat einfach mehr Strahlkraft.“

**Charisma kann man lernen**

Christiane Deters' gute Nachricht lautet: Charisma kann man lernen. In ihren Trainings und Einzelcoachings hilft sie insbesondere Führungskräften dabei, ihr charismatisches Potenzial zu entdecken und zu entfalten. Zentrale Aspekte können dabei Themen wie achtsame Kommunikation sein, Resilienz, die innere Haltung, Empathie oder die Fähigkeit, aufrichtig und wertfrei zuzuhören. „Charisma ist ein Zusammenspiel verschiedener, einzelner Erfolgsfaktoren“, beschreibt Christiane Deters. „Man kann nicht pauschal sagen: ‚Das oder das musst du tun, damit du charismatischer wirst‘. Jeder Mensch hat seine ganz eigenen Wirkungskatalysatoren, die ihm dabei helfen, diese besondere Ausstrahlung zu entwickeln. Welche das im Einzelfall sind, arbeiten wir gemeinsam heraus.“ Viele positive Rückmeldungen haben Christiane Deters im Laufe der Jahre schon erreicht – doch manchmal ist gar keine explizite Nachricht nötig, erzählt die Trainerin: „Oft nehme ich die ersten Veränderungen bereits im Seminar wahr. Die Menschen öffnen sich und gehen mit mehr wieder nach Hau-

» Schon früh in meinem juristischen Berufsleben ist mir klargeworden, dass Charisma ein Door Opener ist. «



se, als sie gekommen sind – was auch immer dieses ‚Mehr‘ ist. Solche Momente bereiten mir die größte Freude: Wenn ich sehe, dass sich durch die Impulse, die ich gebe, etwas verändert.“

**Ein Herzensprojekt und ein großes Erlebnis**

Anhand von sechs herausragenden Persönlichkeiten wie Coco Chanel, Barack Obama oder Willy Brandt beschreibt Christiane Deters in ihrem aktuellen Buch insgesamt 23 Faktoren, die das Charisma auf unterschiedliche Art formen und die persönliche Entwicklung voranbringen. Das Ergebnis: ihr „Charisma-Code 5 ¾“ für Führungskräfte. „Das war schon immer ein Herzensprojekt“, erzählt Christiane Deters. „Umso dankbarer bin ich, dass es trotz Corona im Jahr 2020 veröffentlicht werden konnte. Die Personen, um die es darin geht, sind völlig verschieden. Doch sie alle haben unsere Welt auf ihre ganz eigene Art verändert und zeigen eindrucksvoll, wie vielfältig das Thema Charisma sein kann.“

**Menschen bewegen und überzeugen**

Durch die Corona-Pandemie brauchte Christiane Deters zwischendurch selbst einiges an Resilienz, denn natürlich lagen Seminare, Trainings und Vorträge in den vergangenen zwei Jahren immer wieder brach. Doch sie steckte den Kopf nicht in den Sand, sondern nahm die neue Situation an: mit Online-Coachings, Video-Seminaren und Hybridlösungen. Seit Ende 2021 geht es nun auch „in echt“ wieder bergauf, insbesondere viele Unternehmensseminare finden wieder statt. „Öfter werde ich darauf angesprochen, ob es auch öffentliche Seminare gibt, also für Privatpersonen. Das möchte ich im Jahr 2022 umsetzen. Außerdem werde ich mehr Lesungen geben, um noch mehr Menschen von meinem Buch und dem Thema Charisma zu begeistern. Und die Einzelcoachings werde ich ausbauen, da mir diese besonders viel Spaß machen. Denn Charisma ist kein Selbstzweck. Vor allen Dingen möchte ich Menschen ins Boot holen, bewegen und überzeugen.“



Ansprechpartnerin  
Kultur- und  
Kreativwirtschaft  
SIMONE  
STACHELHAUS



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

UNSERE REGION

# RUHRSchwung – Gemeinsam effektiver!

*Endlich: Der von der Landesregierung geförderte Schulterschluss zwischen Unternehmen, sozialen Organisationen und Kommunen – für mehr Verantwortung, Nachhaltigkeit und Engagement im Ruhrgebiet. „Es sind engagierte Menschen, die Ihr Umfeld prägen. Ob als Mitarbeiterin oder Mitarbeiter im Unternehmen, in den Organisationen oder den Kommunen – das neue Netzwerk „RUHRSchwung“ bündelt und verstärkt die Potenziale“, so Emmo Kawald, Fachbeirat bei RUHRSchwung und Geschäftsführer der Thielkasse GmbH.*



## Wer RUHRSchwung ist und was dahintersteckt

Solidarisches, nachhaltiges und wirkungsvolles Handeln und das Tragen von Verantwortung in der Gesellschaft – das sind die Themenschwerpunkte, die im Netzwerk RUHRSchwung im Mittelpunkt stehen. Ziel sind viele kleine und größere gemeinsame Engagement-Projekte. Mit Hilfe einer internen Homepage mit Profilen der Netzwerkmitglieder, Gesuchten und Angeboten sowie einem Kommunikationstool wird ein zeit- und ortsunabhängiger Austausch aller Netzwerkpartner effizient untereinander ermöglicht. Vom Engagement-Frühstück über Themenwerkstätten bis zu Branchen-Barcamps - es werden vielfältige Formate, sowohl Online- als auch in Präsenz zum Kennenlernen, Austauschen und Planen gemeinsamer Aktivitäten vor Ort angeboten. RUHRSchwung ist ein gemeinschaftliches Projekt des CBE Mülheim e. V. und der Thielkasse GmbH und wird von einem Fachbeirat unterstützt.

## Mehrwert

Das Netzwerk unterstützt Unternehmen dabei, die Wirkung Ihrer zivilgesellschaftlichen Aktivitäten zu verstärken: Projekte, die durch die Zusammenarbeit mit Partnern aus den verschiedensten Bereichen entstehen, gemeinsame Öffentlichkeitsarbeit oder der Zugang zur Landespolitik sind hierbei nur einige Beispiele. Ob zum Beispiel Sachspenden oder das Engagement von Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter – es gibt vielfältige Möglichkeiten gemeinsam mit starken Partnern soziales Engagement zu verstärken. Vermittlung von Know-How und Best-Practice-Anleitungen im Rahmen professioneller Qualifizierungsveranstaltungen, gemeinsame Austauschtreffen und Angebote der aktiven Mitgestaltung sind ebenfalls Bestandteil des Netzwerks.

RUHRSchwung schafft eine regionale Infrastruktur für die Zusammenarbeit von Unternehmen und Zivilgesellschaft im Ruhrgebiet - Städte und Gemeinden profitieren vom Netzwerk durch gelungene Kooperationen zur Bewältigung der sozialen und gesellschaftlichen Herausforderungen. Auch für potenzielle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter werden diese Attribute immer bedeutender. „RUHRSchwung bietet engagierten Unternehmen eine gute Möglichkeit, passende Partner zu finden, Synergien zu nutzen und gemeinsam Sinnstiftendes in der Gesellschaft zu bewegen“, erzählt Stefanie Janne Klar, Fachbeirat bei RUHRSchwung und Leiterin sozialunternehmerisches Engagement der Dr. Ausbüttel & Co. GmbH.



### Auftaktveranstaltung:

Unternehmen sind herzlich eingeladen zur Auftaktveranstaltung am 18. Mai 2022 im Triple Z in Essen, um das Netzwerk bei gutem Jazz und leckerem Essen kennen zu lernen.

Kontaktdaten:

Conny Loy,  
[conny.loy@cbe-mh.de](mailto:conny.loy@cbe-mh.de)  
oder Kerstin Lattenkamp,  
[kerstin.lattenkamp@cbe-mh.de](mailto:kerstin.lattenkamp@cbe-mh.de)



*Ansprechpartnerin  
Corporate Social  
Responsibility:  
SANDRA SCHMITZ*



## UNSERE REGION Mehr RÜcksicht

*Die Einrichtung der Rüttenscheider Straße als Fahrradstraße bleibt in der Diskussion. Aus Sicht der IHK werden die Belange des Gewerbes bislang zu wenig berücksichtigt.*



**Ansprechpartner  
Mobilität:  
DANIEL  
KLEINEICKEN**

Dabei prägt der Mix der Händler, Gastronomen und Dienstleister den Charakter der „Rü“. Grund genug, die Betroffenen nach ihrer Meinung zu fragen. Hier die Ergebnisse:

Großes Plus der Rüttenscheider Straße ist aus Sicht der ansässigen Betriebe ihre gute Erreichbarkeit. Das Fahrrad und die Fuß-Mobilität können ihre Stärke voll ausspielen. 98 % bewerten die Erreichbarkeit zu Fuß als gut oder sehr gut, rund 90 % sehen dies für das Rad so und der ÖPNV folgt mit 87 % knapp dahinter.

Großes Sorgenkind bleibt der Lieferverkehr. Die Rüttenscheider Straße wird wegen ihrer Einkaufsmöglichkeiten und Gastronomieangebote sehr geschätzt. Dafür braucht es jedoch eine gesicherte Anlieferung von Waren. Die Bewertungen fallen aber klar negativ aus. Rund 80 % bemängeln die fehlende Verfügbarkeit von gekennzeichneten Ladezonen. Auch das Angebot von Parkplätzen wird moniert: 81 % der Betriebe bewerten dieses als weniger gut oder schlecht.

Die Auswirkungen der Fahrradstraße auf die Kundenanzahl lässt sich nur bedingt auswerten. Denn: Etwa jeder zweite Befragte hat hierzu keine Angabe gemacht. Die Einflüsse der Corona-Pandemie oder des Online-Handels sind wahrscheinlich zu dominant, um Rückschlüsse auf die Kundenfrequenz aufgrund der Fahrradstraße zu ziehen. Gleichwohl: Bei den abgegebenen Wertungen lässt sich eine negative Tendenz ablesen.

Die Haltung zu den geplanten Modalfiltern, die Abbiegezwänge vorsehen, ist dagegen eindeutig: Rund 80 % der Befragten lehnen diese ab. Insgesamt wünschen sich die Gewerbetreibenden mehr gegenseitige Rücksichtnahme untereinander. Vereinzelt wurde der Wunsch nach einer Einbahnstraßenregelung oder die Herausnahme des Pkw-Verkehrs geäußert.

Aus Sicht der IHK sollte nun die Einrichtung dynamischer Parkleitsysteme und die Optimierung der Ladezonen verfolgt werden; auf Modalfilter sollte verzichtet werden.



## UNSERE REGION

# Mehr erleben! Neues Tourismuslogo für Oberhausen

*Für die Ansprache von Übernachtungsgästen und Tagesbesuchern hat die Oberhausener Wirtschafts- und Tourismusförderung GmbH (OWT) eine Wort-Bild-Marke entwickelt. Ziel ist es, deutschlandweit und international noch stärker für die Stadt Oberhausen als Reisedestination zu werben.*

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



**Ansprechpartner  
Tourismus:  
GUIDO ZAKRZEWSKI**



Das Jahr 2022 stellt den Tourismus in Oberhausen wie die gesamte Reise- und Freizeitbranche vor besondere Herausforderungen. Um sich im zunehmenden Wettbewerbsdruck neu zu positionieren und auf den touristischen Neustart nach oder mit Corona angemessen vorzubereiten, plant die OWT eine umfassende Anpassung ihres gesamten Auftritts in der Kommunikation nach außen: Erster Schritt dazu ist eine eigenständige Wort-Bild-Marke zur Bewerbung des Reise- und Erlebnisziels Oberhausen im umkämpften Marktumfeld. „Reisen, ob beruflich oder privat, das ist immer ein emotionales Thema“, so OWT-Tourismus-Leiter Rainer Suhr. „Reisen bedeutet Erleben, Entdecken und im Nachhinein auch Erinnern. In Oberhausen kann man mehr erleben. Mehr als woanders, mehr als man erwartet und morgen mehr als gestern. Denn unser Angebot wächst immer weiter. Unsere Kernbotschaft lautet daher `Mehr erleben!`“

## Erfolgreicher Start ins Jahr

*Strategiesitzung der  
Wirtschaftsjunioren Essen*

Vorstand und Beirat der Wirtschaftsjunioren Essen trafen sich zur Strategiesitzung im Co-Working-Place WorkInn in Mülheim. Unter Leitung vom Vorsitzenden Matthias Grote wurden zahlreiche Aktivitäten und Projekte für das Jahr 2022 geplant. Zugleich wählte der Vorstand Miguel Espinar zum stellvertretenden Vorsitzenden der Wirtschaftsjunioren. Als Highlight ist in diesem Jahr die zweite Auflage des Talk im Pott geplant.



**Ansprechpartnerin  
Koordination Wirtschaftsjunioren:  
SHANICE WENDSCHOFF**



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



# Individuelle Beratung und Vernetzung für die Herausforderungen der Zukunft

## ZENIT – Zentrum für Innovation und Technik in Nordrhein–Westfalen

Viele Unternehmerinnen und Unternehmer stehen vor gewaltigen Aufgaben: Sie müssen ihre Firmen fit machen für Nachhaltigkeit und Internationalisierung und mit den rasanten technischen Entwicklungen Schritt halten, um am Markt bestehen zu können. Auch der Fachkräftemangel plagt viele Mittelständler. Hoch qualifizierte Beratung rund um diese Themen bietet technologieorientierten Unternehmen ZENIT, das in Mülheim an der Ruhr ansässige Zentrum für Innovation und Technik in Nordrhein–Westfalen.



Autorin:  
GUDRUN HEYDER



Ansprechpartnerin  
Innovation:  
HEIKE DOLL

### Mehr als Innovationsberatung

Weitere Leistungen der Innovations- und Europaagentur des Landes NRW bestehen darin, in der unübersichtlichen Förderlandschaft die richtigen Programme zu empfehlen sowie passende Partnerinnen und Partner für Technologie- und Forschungsprojekte zusammen zu bringen, Wirtschaft und Wissenschaft zu vernetzen.

ZENIT sitzt in der eleganten, denkmalgeschützten Villa Haus Urge nahe des Bismarckturms im Mülheimer Stadtteil Holt-Hausen. So repräsentativ die Räumlichkeiten sind, als so niederschwellig sehen die beiden Geschäftsführer Dr. Karsten W. Lemke und Jürgen Schnitzmeier die Innovations- und Europaagentur des Mittelstandes: „Jeder, der ein Anliegen hat, das eins unserer vier Geschäftsfelder betrifft, kann sich jederzeit an uns wenden.“ Diese Geschäftsfelder, „in denen wir eine große Expertise und umfassende Erfahrung haben“, so Jürgen Schnitzmeier, sind: Innovationsberatung und Technologietransfer, Förderberatung, Internationalisierung und Netzwerk- und

Projektmanagement. Dazu kommen die Kompetenzfelder Künstliche Intelligenz (KI), Digitalisierung/Industrie 4.0, Nachhaltigkeit/Circular Economy sowie Fachkräftesicherung und Innovative Beschaffung.

„Eine erste Beratung, um herauszufinden, wo der Bedarf genau liegt und welcher ‚Packan‘ sich eignet, ist bei ZENIT dank öffentlicher Aufträge kostenlos“, erklärt Jürgen Schnitzmeier und nennt ein Beispiel: „Es kann darum gehen, dass einem Mittelständler der hiesige Markt weggebrochen ist und sich eine europäische Ausrichtung empfiehlt. Oftmals vermitteln unsere Berater aus verschiedenen ökonomischen und naturwissenschaftlichen Disziplinen dann externe Ansprechpartner. Ist eine spezielle Problemstellung am besten von ZENIT



»Frischer Wind ist für den Wandel notwendig und gut.«

selbst zu bearbeiten, ist der weitere Service kostenpflichtig – denn das Zentrum für Innovation und Technik konkurriert in Teilen mit nichtöffentlichen Beratungsunternehmen.“ Viele der Angebote realisiert ZENIT als Partner im Enterprise Europe Network (EEN), „das weltweit größte Internationalisierungsnetzwerk mit 700 Beteiligten in 70 Ländern“, hebt Lemke hervor. Als Konsortialführer der für Nordrhein-Westfalen zuständigen Anlaufstelle NRW.Europa steht das Mülheimer Beratungszentrum als Ansprechpartner für einzelne Unternehmen zur Verfügung. Es fördert zudem Kooperationen und Wachstum zahlreicher technologieorientierter Akteurinnen und Akteure im Land. „Im Januar 2022 sind wir in eine neue Projektphase mit erweitertem Beratungsangebot gestartet“, erklären die ZENIT-Geschäftsführer. Neben dem langjährigen Konsortialpartner NRW. Bank gehören als assoziierte Partner jetzt auch IHK NRW und NRW.Global Business dazu. Somit erweitert NRW.Europa sein kostenfreies Beratungsangebot für kleine und mittlere Unternehmen um wesentliche

Kompetenzen aus Standortmarketing und Außenwirtschaft. „So können wir Teilnehmer aus Wirtschaft und Wissenschaft noch besser vernetzen und passgenauer beraten“, freuen sich Jürgen Schnitzmeier und Dr. Karsten W. Lemke.

Was die Perspektiven von ZENIT selbst angeht, sagt Dr. Karsten W. Lemke: „Der Handlungsdruck durch die gesellschaftlichen Herausforderungen ist enorm. Man muss Ökologie, Ökonomie und Soziales zusammendenken und die Gesellschaft dabei mitnehmen. Deshalb unterstützen wir KMU bei der digitalen, ökologischen und sozialen Transformation.“ Jürgen Schnitzmeier setzt für die Entwicklung der MEO-Region auch auf die Business Metropole Ruhr GmbH (BMR) unter der neuen Geschäftsführung von Prof. Dr. Julia Frohne. „Die Region ist noch stark industriell geprägt und steht vor großen Herausforderungen“, meint der langjährige und bestens vernetzte Geschäftsführer der Wirtschaftsförderung Mülheim & Business. „Frischer Wind ist für den Wandel notwendig und gut.“



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



## UNSERE REGION

## Unternehmensjubiläen

Unternehmensjubiläen  
im Januar**75**  
Jahre**Hermann Schmidt GmbH & Co. KG**

1. Januar 2022, Essen

**50**  
Jahre**HWV Gisela Hollenberg Haus- und  
Wohnungsverwaltung e.K.**

1. Januar 2022, Mülheim an der Ruhr

**25**  
Jahre**AICELLO-HARKE GmbH**

14. Januar 2022, Mülheim an der Ruhr

**Arndt Kammann**

1. Januar 2022, Mülheim an der Ruhr

**Bodo Lüders**

1. Januar 2022, Essen

**Delta Med Gesellschaft für Gesund-  
heit, Diagnostik, Therapie und Fort-  
bildung mbH & Co. Betriebs-KG**

27. Januar 2022, Mülheim an der Ruhr

**Detlef Thiermann**

1. Januar 2022, Essen

**Haiko Ruttman**

1. Januar 2022, Mülheim an der Ruhr

**IOSS Informations- und Organisa-  
tionssysteme Stahl GmbH**

3. Januar 2022, Oberhausen

**Jörg Schefzig**

1. Januar 2022, Essen

**Klaus-Peter Schröder**

1. Januar 2022, Mülheim an der Ruhr

**Marco Kaffka**

1. Januar 2022, Essen

**Marzena Elzbieta Byczek**

1. Januar 2022, Oberhausen

**Media-Aktuell Werbeagentur GmbH**

1. Januar 2022, Essen

**Michael Raulf**

2. Januar 2022, Essen

**Mike Filzen**

1. Januar 2022, Oberhausen

**PakuMed medical products gmbh**

2. Januar 2022, Essen

**PiN – Präsenz im Netz Gesellschaft  
für Informationstechnologie mbH**

7. Januar 2022, Mülheim an der Ruhr

**Stefan Große-Segerath**

1. Januar 2022, Essen

**Thomas Vinzent Nier**

2. Januar 2022, Essen

**Uwe Podlen**

2. Januar 2022, Essen

Unternehmensjubiläen  
im Februar**75**  
Jahre**Reining Heisskühlung GmbH & Co. KG**

21. Februar 2022, Mülheim an der Ruhr

**25**  
Jahre**Boza Skorupa**

1. Februar 2022, Mülheim an der Ruhr

**Celal Cetinkaya**

2. Februar 2022, Mülheim an der Ruhr

**Dirk van de Sand**

25. Februar 2022, Essen

**dvs.net IT-Service GmbH**

21. Februar 2022, Essen

**Jürgen Kowallik**

6. Februar 2022, Essen

**Marcus Prünte Restaurant-  
betriebsgesellschaft mbH**

7. Februar 2022, Mülheim an der Ruhr

**50**  
Jahre**Gabriele Bense Glas-Porzellan**

1. März 2022, Essen

**Hamm Verwaltungsgesellschaft  
mit beschränkter Haftung**

28. März 2022, Essen

**Johann Buschkühl**

1. März 2022, Essen

**25**  
Jahre**Adrian Kurpitz**

1. März 2022, Mülheim an der Ruhr

**Karl Trah**

10. März 2022, Essen

**Restaurationsbetriebe Schloß  
Oberhausen GmbH**

28. März 2022, Oberhausen

**Wolfram Baur**

1. März 2022, Essen

Ansprechpartnerin  
Koordination Jubiläen:  
LARA KLINGENHAGEN

## UNSERE REGION

## Ein Vierteljahrhundert mit einer kulinarischen Idee

*Glühwein-Parfait mit süßem Schmand, Beeren und Pistazien, Hirsch-Ragout, Grünkohl klassisch oder Kabeljau-Filet – diese und noch viele weitere kulinarische Köstlichkeiten gibt es seit einem Vierteljahrhundert zwischen dem Gasometer, dem Rhein-Herne-Kanal und der »Slinky springs of fame«-Brücke zu erleben. Und ja: Wir sind im Ruhrgebiet und inmitten eines von einer idyllischen Parkanlage umgebenen Restaurants.*



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

### Rückblick auf 25 Jahre Geschichte

Die »Schloss Gastronomie Kaisergarten« verwöhnt Jung und Alt durch unterschiedliche und saisonale Angebote. Und das an jedem Tag der Woche. Montag bis Sonntag. Und zu jeder Jahreszeit. Ein Ortsbesuch zum 25-jährigen Jubiläum.

Herz und Seele des Hauses ist Heidemarie Christel Steinke. Dass die Inhaberin nicht nur diese beiden Begriffe auf sich vereint, wird schnell deutlich. Zeit ist für die Geschäftsfrau ein wahrer Luxus, denn neben der Führung ihres Unternehmens stellt die 71-jährige auch noch Kuchen her. „Hier backt die Chef persönlich“, lacht die gelernte Köchin, die jedoch nicht nur täglich viele Kuchen herstellt, sondern auch Eintöpfe wie Grünkohl oder Erbsensuppe kocht. Dabei ist sie nicht allein in der Küche und im Restaurant: Ein Team aus 15 Personen, bestehend u. a. aus Restaurant-Leiter, Küchen-Chef, Köchen und Service-Personal steht ihr mit weiteren Aushilfen zur Verfügung.

Stilvoll essen und genießen

Alle freuen sich darauf, viele Besucher aus nah und fern bewirten zu können. Sonntags herrscht großer Trubel, besonders bei schönem Wetter. Man merkt, die Menschen möchten nach einer so langen coronabedingten Auszeit wieder etwas erleben, sie möchten genießen und wieder mit ihren Lieben zusammen sein. Auch Heidemarie Christel Steinke kann es kaum erwarten: „Die großen Feierlichkeiten und Partys sollen wieder stattfinden. Das wünsche ich mir so sehr“, entfährt es ihr. Man spürt es sofort: Diese Frau brennt für jede einzelne Besucherin und jeden Besucher. Dabei ist die Leidenschaft der Köchin zu 100 Prozent auf die Geschäftsfrau übergegangen. „Als mein Mann und ich uns vor mehr als 25 Jahren damit beschäftigt haben, unser Restaurant in Hünxe aufzugeben und in Oberhausen dieses wunderschöne, aber damals leerstehende Gebäude mit einer kulinarischen Idee zu füllen, sind wir schon sehr ins Risiko gegangen.“ Doch es geschah etwas Wunderbares: Die Stammgäste von Niederrhein folg-



ten den beiden nach Oberhausen. Hier bieten die stilvollen Säle »Graf Westerholt« und »Prinzensaal« Platz für bis zu 200 Personen, während in der »Ritterstube« gerne kleinere Gesellschaften bis zu 18 Personen verköstigt werden können.

### Der tägliche Imbiss lockt Familien an

Ein wirklicher Augen- und auch Schattenschmaus in den Sommermonaten ist der angrenzende Biergarten unter altem Baumbestand mit Blick in Richtung Kanal, zum Stadion von Rot-Weiß Oberhausen und der schwingenden »Rehberger Brücke«, die sich als »Slinky springs of fame«-Brücke nicht nur einen Namen gemacht hat, sondern auch in den Abendstunden ein beliebtes Foto-Motiv ist. „Die kinder- und familienfreundliche Parkanlage, die Museen und die Natur laden Klein und Groß, Senioren, Enkelkinder und alle Familien ein. Wer in der Natur ist, muss

sich stärken, dachten wir uns“, erzählt Heidemarie Christel Steinke. „So haben wir im Jahr 1998 also unseren Imbiss im Außenbereich eröffnet. Als wir in der Corona-Zeit den Restaurant-Betrieb einstellen mussten, habe ich den Imbiss ganz allein betrieben“, erklärt die rüstige Inhaberin, die seit dem Tod ihres Mannes im Jahr 2014 den Betrieb in Eigenregie führt und sogar über ihrer Arbeitsstätte wohnt. „Ich bin morgens die Erste, aber abends nicht mehr die Letzte“, so die 71-jährige mit einem herzlichen Augenzwinkern.



Autor:  
JENS KNETSCH



Ansprechpartner  
Gastronomie:  
GUIDO ZAKRZEWSKI

» Ich bin morgens die Erste, aber abends nicht mehr die Letzte. «





## UNSERE THEMEN Interview: Ukraine

*Interview mit Alexander Markus,  
Geschäftsführer und Vorsitzender  
des Vorstandes der Deutsch-  
Ukrainischen Industrie- und  
Handelskammer/AHK Ukraine*



*Ansprechpartner  
International:  
MARC MECKLE*

**meo: Wie haben Sie und Ihr AHK-Team die letzten Wochen seit dem 24. Februar erlebt?**

Ich selbst musste nach Aufforderung des Auswärtigen Amtes das Land bereits im Februar verlassen. Inzwischen sind 13 Mitarbeitende aus der Ukraine geflüchtet – in erster Linie Kolleginnen mit Kinder, denn Männer im wehrfähigen Alter von 18 bis 60 dürfen die Ukraine aktuell nicht verlassen. Die meisten Kollegen, die in der Ukraine geblieben sind, halten sich in der Westukraine auf, wo es einigermaßen sicher ist. Einige sind aber in Kyiv geblieben bzw. inzwischen dorthin zurückgekehrt.

Sehr dankbar bin ich den AHK-Kolleginnen und Kollegen in den angrenzenden Ländern, vor allem Polen und der Slowakei, aber auch Österreich, die Kolleginnen empfangen und in den ersten Tagen eine Unterkunft in ihren Ländern zur Verfügung gestellt haben, bevor die meisten von ihnen nach Berlin weitergereist sind.

Die AHK-Kollegen aus Polen hatten dabei am meisten zu tun, weil der am häufigsten verwandte Weg der Evakuierung die Strecke über Warschau war. Ebenso toll hat der DIHK in Berlin unterstützt.

**Arbeitet die AHK derzeit noch, obwohl das Team über mehrere Länder verteilt ist?**

Ja, die AHK Ukraine arbeitet weiter! Wir organisieren Webinare und erstellen Informationsmaterialien, haben wöchentlich Vorstandssitzungen, besprechen Gesetzesänderungen, nehmen Stellung zu diesen im Rahmen des Kriegsrechtes in der Ukraine, zahlen ganz normal Gehälter und Sozialabgaben. Die Kommunikation mit dem AHK-Team funktioniert genauso wie in Zeiten der Pandemie – jeden Montagnachmittag schalten sich die Mitarbeitenden zu den Teambesprechungen hinzu, ganz gleich, wo sie sich gerade befinden.

Ich bin sehr glücklich, dass es bisher niemanden bei uns im Team gibt, der physischen Schaden genommen hat, obwohl es in den Familien schon Todesfälle zu beklagen gibt. Wie die Mitglieder im Team mit den psychischen Traumata umgehen werden, kann ich jetzt noch ganz und gar nicht beurteilen.

**Kann momentan noch Geschäft mit der Ukraine betrieben werden und wenn ja, wie?**

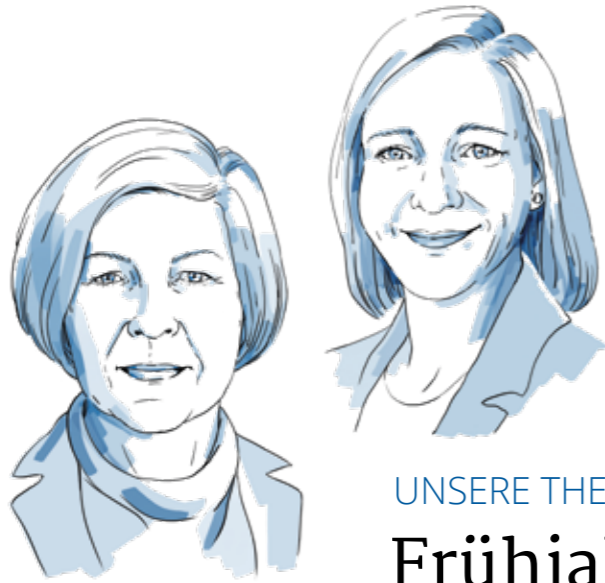
Geschäft mit der Ukraine ist weiterhin möglich, allerdings gibt es einige Einschränkungen, vor allem beim Devisenumtausch. Soweit ich weiß, haben viele Automobilzulieferer schon wieder angefangen, an ihren Standorten in der Ukraine zu produzieren. In den westlichen Landesteilen war das Risiko bisher überschaubar. Dort wurden bis Ende März vor allem militärische Ziele durch Bomben oder Raketenbeschuss zerstört wie z. B. Flughäfen, Landebahnen, Öllager etc. Die wesentlichste Herausforderung für deutsche Unternehmen war zu Beginn die Logistik, die nicht mehr funktionierte, auch weil die LKW-Fahrer das Land nicht verlassen durften. Das hat sich aber inzwischen zunehmend eingerenkt. Einmal gibt es Sondererlaubnisse und die Fahrer müssen dann innerhalb von sieben Tagen wieder zurückkehren oder man heuert Fahrer an, die über sechzig Jahre alt sind. Inzwischen ist die größte Herausforderung die völlig veränderte Nachfrage – mal abgesehen von Grundnahrungsmitteln und Medikamenten.

**Wie können unsere regionalen Unternehmen am besten helfen, um die ukrainische Bevölkerung zu unterstützen?**

Wie man helfen kann? Einerseits kann man einfach spenden. Den Link zu unserem Aufruf findet man auf unserer Website [ukraine.ahk.de](http://ukraine.ahk.de). Eine andere Möglichkeit – vor allem, wenn man Sachspenden in die Ukraine bringen will – dann sollte man sich in der eigenen Belegschaft nach Ukrainern oder Ukrainerinnen umschauchen. Die haben Kontakte zu Menschen vor Ort, die am besten wissen, was jeweils vor Ort fehlt. Wenn man ihnen dann noch Geld gibt sowie einen Kleinbus oder bei der Logistik unterstützt, bringen die die Hilfslieferungen schnell direkt in die Ukraine. Die Lieferungen müssen als humanitäre Lieferungen ausgezeichnet werden. Dafür gibt es in der Ukraine ein gesondertes Zollregime. Sachspenden ungezielt einfach an die polnisch-ukrainische Grenze zu bringen, macht aus meiner Sicht heute keinen großen Sinn mehr. Schwieriger wird es bei Hilfslieferungen mit medizinischen Gütern. In dem Bereich fällt inzwischen schon die Beschaffung in Deutschland schwer. Auf der Website,

die gemeinsam vom DIHK und anderen Spitzenverbänden erstellt wurde – [www.wirtschaftshilft.info](http://www.wirtschaftshilft.info) – kann man weitere Hinweise zu diesem sowie anderen Themen erhalten. Im Bereich der Lebensmittelversorgung hat das BMEL eine Koordinierungsstelle für die Hilfe von deutscher Ernährungsindustrie und Einzelhandel ins Leben gerufen: [www.bmel.de/DE/themen/internationales/ukraine-hilfe.html](http://www.bmel.de/DE/themen/internationales/ukraine-hilfe.html).

Neben dieser schnellen Hilfe ist es aber genauso wichtig, sich darüber Gedanken zu machen, wie der Ukraine nach dem Krieg geholfen werden kann. Schon heute reden viele von einem Marshallplan für die Ukraine. Dieser muss aber anders aussehen als die unendlich vielen internationalen, in der Regel völlig unkoordinierten Hilfsprogramme der Vergangenheit. Nach dem Sieg der Ukrainer muss direkt in den Wiederaufbau von Infrastruktur und Wohnraum investiert werden, wie man das im Rahmen der Struktur- und Investitionsfonds innerhalb der EU macht.



## UNSERE THEMEN

## Frühjahrssitzung der Vollversammlung

*Sanktionen, Pop-up Store und digitale Wahl*

### Aktuelle Stunde

„Der Krieg kennt nur Verlierer.“ Zu Beginn der Sitzung brachte Präsidentin Jutta Kruft-Lohrengel ihre tiefe Betroffenheit über den Krieg in der Ukraine zum Ausdruck. Sie fühle mit den Menschen. Bezogen auf die Auswirkungen erwartet sie genau wie die zumeist online zugeschalteten Parlamentarier ein wirtschaftlich schwieriges Jahr. Die Abhängigkeit Deutschlands von der Energie aus Russland führe aktuell und mittelfristig zu Versorgungsengpässen und drastischen Preiserhöhungen. Erfahrungen der Vollversammlungsmitglieder fingen bei rasanten Preiserhöhungen an, gingen über stockende Lieferketten und hörten bei Sorgen bezüglich der Energiepreise nicht auf. Die meisten der betroffenen Unternehmen erwarten von der Bundesregierung, die Steuern und Abgaben auf Energie in dieser besonderen Situation zu reduzieren.

Ein Kernthema für die Präsidentin ist es, die duale Ausbildung und die Fachkräftesicherung zu unterstützen. Sie kündigte dazu an, die Aktivitäten im Ausbildungsmarketing zu verstärken. „Das Projekt ‚Ausbildungsbotschafter‘ wird wieder in Schulen und Unternehmen präsent sein und zusätzlich nutzen wir zeitlich befristet einen Pop-up Store in der Innenstadt von Essen zur Ausbildungsberatung. Dieser Shop ist mir eine Herzensangelegenheit. Wir warten nicht, bis junge Menschen und Unternehmen zu uns kommen. Wir holen sie da ab, wo sie sich aufhalten: in den Schulen und nun auch in den Innenstädten“, freut sich die IHK-Präsidentin. Das Thema Digitalisierung und ihre Umsetzung wird seit einigen Jahren sukzessive verfolgt. Der Schritt zur erstmals durchgeführten hybriden IHK-Wahl im Oktober liegt daher nahe. Unter dem Motto

„Meine Stimme für MEO“ war der 15. März gleichzeitig der Startschuss für eine umfangreiche Kampagne, um die Arbeit der Vollversammlung bekanntzumachen und die Unternehmen zur Wahl zu mobilisieren. Hauptgeschäftsführerin Kerstin Groß ist eine starke Vollversammlung als Sparringspartner wichtig: „Durch eine digitalisierte Wahl erhoffen wir uns eine hohe Wahlbeteiligung. Mehr als 56.000 Unternehmen haben eine Stimme, die sie auch nutzen sollten. Sie unterstützen so die Wirtschaft vor Ort und machen sich für unsere Region stark.“ Gebündelt werden alle Informationen zu den Aufgaben der Vollversammlung, der Kandidatenbewerbung und der Wahl unter [www.meinestimmefuermeo.de](http://www.meinestimmefuermeo.de).

### Ehrenamt und Hauptamt rücken enger zusammen

Die künftig noch engere Verzahnung zwischen Ehrenamt und Hauptamt wurde bereits zu Jahresanfang ausgetestet. Sieben digitale Workshops zu Themen wie „Ausbildungsmarketing“ aber auch „Innenstadtentwicklung“ und „Nachhaltigkeit“ wurden

gemeinsam online diskutiert. Auch Mario Behmer, KÜCHEN HORSTMANN, war dabei: „Ich freue mich über eine engere Zusammenarbeit von Mitgliedern der Vollversammlung und dem Hauptamt. Die Workshopreihe war ein toller Auftakt. Wir haben gemeinsam zum Thema „IHK-Impuls“ viele Ideen gesammelt und werden in den nächsten Wochen schauen, was wir davon umsetzen können.“ Das sieht auch Michael Simon, VERITAS Steuerberatungsgesellschaft mbh, so. Er ist Vorsitzender des IHK-Steuerausschusses. „Die Mitglieder der Vollversammlung wollen sich stärker einbringen und ihre Region weiter voranbringen. Das war ein guter Schritt in die richtige Richtung.“

### Darüber hinaus

Weitere Themen in der Vollversammlung waren die Kernforderungen der IHK NRW zur Landtagswahl sowie der Beschluss der „Wirtschaftspolitischen Positionen“ der IHK-Organisationen. Diese werden regelmäßig aktualisiert und bilden als Grundlage der Interessenvertretung einen starken Argumentationsteppich, in welchem alle Fäden zusammenlaufen.



### Ausbildungsbotschafter:

Ausbildungsbotschafter sind Auszubildende des zweiten oder dritten Lehrjahres. Sie berichten über Berufe und Karrierechancen und rücken so die betriebliche Ausbildung in den Blick von Schülerinnen und Schülern. Sie präsentieren Unternehmen als attraktive Ausbildungsbetriebe und unterstützen damit, Fachkräfte zu gewinnen.

Alle weiteren Infos  
finden Sie unter  
[www.essen.ihk24.de/  
ausbildungsbotschafter](http://www.essen.ihk24.de/ausbildungsbotschafter)



**Ansprechpartnerin  
Hauptgeschäftsführung:**  
KERSTIN GROß



## UNSERE THEMEN

# Strategische Leitlinien für moderne Politik in NRW

Am 15. Mai steht die Landtagswahl in NRW auf der Tagesordnung. Hierbei stellt sich die Frage: Wie wird sich unsere Regierung verändern? Welche Koalitionen wird es geben? In welcher Konstellation auch immer gearbeitet wird, stehen wir vor großen Herausforderungen: Klimawandel, Kohleausstieg, Digitalisierung sind nur einige davon. Die Folgen der Corona-Pandemie und die Ausmaße des Ukrainekrieges sind bis dahin noch lange nicht ausgestanden.



Ansprechpartner  
Hauptgeschäftsführung:  
JAN BORKENSTEIN

## Weichen für anstehende Transformation

NRW steht vor einem massiven Umbruch. Für die anstehende Transformation müssen jetzt die Weichen gestellt werden. Für die Legislaturperiode 2022-2027 haben die 16 IHKs in NRW Strategische Leitlinien entwickelt. Das aktuelle Dokument ist auf der Internetseite der IHK NRW ([www.ihk-nrw.de/landtagswahl](http://www.ihk-nrw.de/landtagswahl)) zu finden. Es ist ein „living document“ – ist also nicht in Stein gemeißelt, sondern wird online ständig überarbeitet und an die aktuellen Entwicklungen angepasst. Hier eine kurze Übersicht zu den fünf Themenbereichen:

### 1. Transformation erfolgreich gestalten

Die Rahmenbedingungen für die Transformation der Wirtschaft müssen zukunftsgerichtet gestaltet werden. Die Kernforderungen der IHKs:

- Energiewende wirtschaftspolitisch denken
- Schritte in die Wasserstoffwirtschaft fördern
- Erneuerbare Energien massiv ausbauen

- Industrieakzeptanz und industriepolitisches Leitbild weiterentwickeln
- Glasfaser ohne Wenn und Aber
- Internationale Wettbewerbsfähigkeit festigen
- Landes- und kommunale Haushalte auf Investitionen ausrichten
- Realsteuerhebesätze auf bundesdeutschen Durchschnitt senken

### 2. Zukunftsfähiges Handeln ermöglichen – fit für die digitale Welt

Blockaden lösen – Verwaltung modern und bürokratiearm aufstellen:

- Die Verwaltung soll effizient und digital arbeiten. Verfahren entschlacken und Prozesse neu definieren
- Insbesondere Planungs- und Genehmigungsverfahren so beschleunigen, dass Staat und Unternehmen bis 2030 die erforderlichen Investitionen leisten können
- Bürokratieabbau weiter institutionalisieren
- Planungskapazitäten schaffen, auf Reserve planen
- Digitale Fachverfahren für alle Verwaltungsleistungen schaffen

### 3. Aus der Krise lernen

In der Krise werden viele wichtige Entscheidungen – Gründungen, Innovationen, Investitionen und Bildung – auch in den Unternehmen zurückgestellt. Der Ukrainekrieg hat eine neue Dimension hinzugefügt – gerade mit Blick auf die Energie- und Rohstoffversorgung. Es bleibt wichtig, den Unternehmen die Möglichkeit zu eröffnen, diese Entscheidungen nachzuholen und eine neue Gründungs- und Wachstumsdynamik für die Städte und Regionen in NRW zu entfachen.

- Krisenfestigkeit stärken – „Lessons learned“ aus Corona- und Flutkrise angehen
- Innenstadt- und Zentren-Entwicklung konstruktiv begleiten, fördern und vereinfachen
- 4.0 und KI: Digitalisierung forcieren – Gründerland NRW stärken

### 4. Fachkräfte entwickeln

Bereits im Jahr 2022 fehlen nach Daten des IHK-Fachkräftemonitors in Nordrhein-Westfalen 280.000 Fachkräfte, 86 Prozent davon im Bereich der beruflich Qualifizierten. Gleichzeitig nimmt die Zahl der jungen Menschen ab, die sich für die berufliche Bildung interessieren.

Hier fordern die IHKs:

- Berufliche Orientierung an Schulen stärken
- Duale Ausbildung an Berufskollegs priorisieren
- Zusätzliche Fachkräfteressourcen erschließen

### 5. Gemeinsam stark

Nordrhein-Westfalen lebt von der Stärke seiner Regionen an Rhein, Ruhr und in Westfalen. Die regionale Vielfalt sichert dem Wirtschaftsstandort Flexibilität und ist die Grundlage für die bis heute in vielen Branchen geschlossenen Wertschöpfungsketten von der Rohstoffgewinnung, über einen wettbewerbsfähigen, industriellen Kern bis hin zu international verflochtenen Dienstleistungs- und Handelsstandorten. In der kommenden Legislaturperiode wird es darauf ankommen, an den Stärken der Regionen anzusetzen und die funktionalen Verflechtungen im Land weiter zu stärken.

## UNSERE THEMEN

**Beschluss der Vollversammlung über die Änderung der Satzung**

Die Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer für Essen, Mülheim an der Ruhr, Oberhausen zu Essen hat gemäß § 4 S. 2 Nr. 2 des Gesetzes zur vorläufigen Regelung des Rechts der Industrie- und Handelskammern vom 18. Dezember 1956 (BGBl. I S. 920 ff), das zuletzt durch Artikel 1 des Gesetzes vom 7. August 2021 (BGBl. I S. 3306) geändert worden ist, in ihrer Sitzung vom 15. März 2022 folgende Änderung der Satzung vom 26. März 2019, beschlossen. Das Ministerium für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen hat die Änderung am 29. März 2022 genehmigt (Az. IX.6/2022-0001348).

**A**

Vor § 1 wird folgende Passage eingefügt:

Die in dieser Satzung verwendete männliche Form dient der Vereinfachung und schließt weibliche und diverse Formen mit ein.

Nach § 5 Abs. 8 S. 5 und vor § 6 wird folgender neuer § 5 a eingefügt:

**§ 5 a**

Virtuelle Teilnahme an Sitzungen und Beschlussfassungen der Vollversammlung

(1) Das Präsidium kann beschließen, Mitgliedern der Vollversammlung die Möglichkeit einzuräumen, ohne Anwesenheit am Versammlungsort im Wege der elektronischen Kommunikation an der Sitzung teilzunehmen.

Es kann auch beschließen, dass die Sitzung ausschließlich im Wege der elektronischen Kommunikation durchgeführt wird. Ein Beschluss nach Satz 1 oder 2 kann auch außerhalb einer Sitzung in Textform gefasst werden.

(2) Die Einladung zu einer Sitzung nach Absatz 1 Satz 1 oder Satz 2 muss ergänzend Angaben zum Zugang und zur Authentifizierung enthalten.

Die Mitglieder der Vollversammlung sind verpflichtet, Daten über Zugang und Authentifizierung zur elektronischen Kommunikation unter Verschluss zu halten und keinem Dritten zugänglich zu machen.

(3) In der Sitzung nach Absatz 1 muss technisch sichergestellt sein, dass die im Wege der elektronischen Kommunikation teilnehmenden Mitglieder während der Sitzung Anwesenheits-, Rede- und Stimmrecht ausüben können.

Die Gültigkeit von Beschlüssen und Wahlen der Vollversammlung wird über die in § 6 Abs. 4 Wahlordnung geregelten Gründe hinaus auch nicht dadurch berührt, dass durch eine technische Störung einzelne Mitglieder der Vollversammlung im Wege der elektronischen Kommunikation in der Wahrnehmung der in Satz 1 geregelten Rechte beeinträchtigt sind, soweit nach § 5 Abs. 4 nicht die Beschlussfähigkeit entfällt.

(4) In Sitzungen nach Absatz 1 soll die Beschlussfassung unter Zuhilfenahme elektronischer Abstimmungssysteme durchgeführt werden.

Das verwendete System muss eine geheime Abstimmung ermöglichen

(5) Für Sitzungen der Vollversammlung nach Absatz 1 Satz 2 entscheidet das Präsidium darüber, wie die Öffentlichkeit der Sitzung gem. § 5 Abs. 7 herzustellen ist.

**B**

Die Änderung der Wahlordnung tritt zum 1. Mai 2022 in Kraft. Essen, 7. April 2022

Die Präsidentin  
gez. Jutta Kruff-Lohrengel

Die Hauptgeschäftsführerin  
gez. Kerstin Groß

**Beschluss der Vollversammlung über die Änderung der Wahlordnung**

Die Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer für Essen, Mülheim an der Ruhr, Oberhausen zu Essen hat gemäß § 4 Abs. 2 S. 2 Nr. 2 und § 13b Abs. 2 Nr. 2 des Gesetzes zur vorläufigen Regelung des Rechts der Industrie- und Handelskammern vom 18. Dezember 1956 (BGBl. I S. 920 ff), das zuletzt durch Artikel 1 des Gesetzes vom 7. August 2021 (BGBl. I S. 3306) geändert worden ist, folgende Änderung der Wahlordnung vom 2. Januar 2002, zuletzt geändert am 16. November 2021, beschlossen. Das Ministerium für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen hat die Änderung am 7. April 2022 genehmigt (Az. IX.6/2022-0002684).

**A**

1. § 12 Durchführung der Wahl lautet zukünftig wie folgt:

§ 12 Durchführung der Wahl  
Die Wahl findet in elektronischer Form (elektronische Wahl) und zusätzlich schriftlich (Briefwahl) statt. Es zählt die zuerst in die Wahlurne (elektronische oder Briefwahlurne) eingehende Stimme. Eine danach eingehende Stimme wird zurückgewiesen.

2. § 13 Wahlunterlagen lautet zukünftig wie folgt:

**§ 13 Wahlunterlagen**

(1) Zur Durchführung der elektronischen Wahl werden den Wahlberechtigten Zugangsdaten sowie Informationen zur Durchführung der Wahl und der Nutzung des Wahlportals übermittelt. Auf formlosen Antrag erhalten Wahlberechtigte von der IHK zusätzlich die Wahlunterlagen für die Briefwahl.

(2) Für die Briefwahl werden den Wahlberechtigten folgende Unterlagen übermittelt:

a) einen Vordruck für den Nachweis der Berechtigung zur Ausübung des Wahlrechts (Wahlschein),

b) einen Stimmzettel,

c) einen neutralen Umschlag mit der Bezeichnung „IHK-Wahl“ (Stimmzettelumschlag),

d) einen Umschlag für die Rücksendung der Wahlunterlagen (Rücksendeumschlag).

(3) Die Wahlunterlagen enthalten den Hinweis, dass die Stimmabgabe durch den Wahlausübungsberechtigten persönlich und unbeobachtet sowie nur einmal – entweder in der elektronischen Form oder per Briefwahl – erfolgen darf.

**B**

Die Änderung der Wahlordnung tritt zum 16. Mai 2022 in Kraft. Ausgefertigt, Essen, 7. April 2022

Die Präsidentin  
gez. Jutta Kruff-Lohrengel

Die Hauptgeschäftsführerin  
gez. Kerstin Groß



**Jetzt kandidieren!**  
**meinestimmefuermeo.de**

#meinestimmefürmeo

#ihkessen #vollversammlung

**„Das stärkste Netzwerk der MEO-Region.“**

*Eine starke Industrie- und Handelskammer bedeutet eine starke Stimme für die regionale Wirtschaft. Werden Sie ein Teil davon. 2022 ist Wahljahr!*

**MEINE  
STIMME  
FÜR MEO**







UNSERE THEMEN

## 3 Fragen an die IHK-Präsidentin

Interview mit  
Jutta Kruft-Lohrengel

### 1. Wer ist die Person hinter der IHK-Präsidentin?

Die Person Jutta Kruft-Lohrengel ist zum einen mit Leib und Seele Unternehmerin, auch wenn es in diesen Tagen nicht unbedingt leicht ist und wir uns alle nach ein Stück Normalität sehnen. Dennoch macht es Spaß, mit Menschen zusammen Ideen zu entwickeln und weiter zu verfolgen, Entscheidungen treffen zu können und Ziele zu erreichen. Vor allem das Thema Ausbildung ist mir ein besonderes Anliegen, die „richtigen“ Azubis für den Betrieb zu gewinnen und mit den jungen Leuten die

Zukunft ein Stück weit gestalten zu können, ist eine erfüllende Aufgabe. Dazu trifft man so ganz praktisch Vorsorge gegen den Fachkräftemangel. In meinem Privatleben interessiere ich mich für Kunst und Kultur, reise gerne mit meinem Mann zu Nahzielen und in ferne Länder, komme aber ebenso gerne wieder zurück ins Ruhrgebiet, meine Heimat. Auch wenn meine Haare schon grau sind, bin ich noch neugierig aufs Leben, lache bevorzugt, statt mich

zu ärgern (Letzteres ist manchmal unumgänglich) und bin großer Fan des Ehrenamtes, das Amt der IHK-Präsidentin ist da nicht das einzige in meinem Leben. Dazu spielt die Familie eine große Rolle, mein Mann und ich genießen es sehr, Großeltern sein zu dürfen. Was sich die ganzen Jahre über nicht verändert hat: Ich höre immer noch gerne laute (Pop-)Musik und fahre nach Möglichkeit schnell Auto - auch wenn es nicht mehr ganz in die Zeit passt.

### 2. Was ist Ihnen aus den letzten fünf Jahren besonders in Erinnerung geblieben?

Da ist zum einen die Pandemie, die unser aller Leben innerhalb kürzester Zeit auf den Kopf gestellt hat. Stolz habe ich beobachtet, wie beherzt die Mitarbeitenden meiner IHK die Aufgabe angenommen haben und ganz im Sinne des Claims „Partner der regionalen Wirtschaft“ für die Frage- und Hilfesuchenden da war, fast rund um die Uhr. Wie die Wirtschaft mit den Anforderungen und Auswirkungen zurecht kommen musste, sich immer wieder auf neue Regeln einstellen sollte und am Ende durch das Zutun vieler und extrem viel Geld, die große Welle der Insolvenzen doch ausgeblieben ist, verdient Anerkennung und Respekt. Dass mancher Gastronom dennoch seinen Betrieb zu- und nicht wieder aufgeschlossen hat, ist mir dabei nicht verborgen geblieben. Weiter ist die Nachfolgesuche für unseren ausgeschiedenen Hauptgeschäftsführer Dr. Gerald Püchel eine prägende Erinnerung. In unserer sechsköpfigen Findungskommission aus Präsidium und Vollversammlung haben wir konstruktiv und harmonisch zusammengearbeitet und am Ende nach einem viel längeren Prozess als gedacht Kerstin Groß als neue Stelleninhaberin gewinnen können. Ich habe diese Aufgabe als

fordernd und mit großer Verantwortung für unsere Kammer verknüpft empfunden und gehofft, die richtige Entscheidung treffen und die beste Nachfolge finden zu können. Das Resultat spricht für sich. Als letzten Punkt will ich nennen: Ich bin verblüfft, wie schnell die Digitalisierung voranschreitet und unser wirtschaftliches Leben beeinflusst. Vor der Pandemie hätte ich mir nicht vorstellen können, wie oft ich mich in Videokonferenzen wiederfinden würde und dass dies trotz aller technischen Rückschrittlichkeit Deutschlands auf diesem Gebiet doch ganz ordentlich funktioniert hat. Die Schattenseite ist die hohe Verletzlichkeit durch Cyberangriffe, die uns Opfer hilflos und wütend macht, vom wirtschaftlichen Schaden ganz zu schweigen. Ja, Schutzmaßnahmen vor diesen Angriffen sind teuer, doch noch teurer ist es, wenn der Übergriff gelingt.

### 3. Was wünschen Sie sich für das wirtschaftliche Ehrenamt für die kommenden Jahre?

Zuerst einmal wünsche ich mir, dass in unserer Gesellschaft ehrenamtliches Engagement auch in der Wirtschaft als solches anerkannt wird. Der Begriff Ehrenamt wird meist mit sozialem Engagement verknüpft (welches auch enorm wichtig ist), aber unsere Organisation lebt vom Ehrenamt, in der Vollversammlung, in den Ausschüssen, im Prüfungswesen. Damit ist die Selbstverwaltung der Wirtschaft erst möglich. Und das verdient m. E. auch Anerkennung. Für die anstehende Vollversammlungswahl in unserer IHK im Herbst wünsche ich mir erst einmal viele Menschen, die bereit sind, sich in den jeweiligen Wahlgruppen zur Wahl zu stellen. Und wenn das Ergebnis der Wahl dann feststeht und die neue Vollversammlung sich konstituiert hat, erhoffe ich mir engagierte Parlamentarier und Parlamentarierinnen, die zum Wohl der regionalen Wirtschaft fünf Jahre die Geschicke unserer IHK mit Einsicht und Weitsicht gestalten und lenken. Und dass sich die Vielfalt unseres wirtschaftlichen Lebens in der Zusammensetzung der Vollversammlung wiederfindet, dass Diversität im besten Sinne auch bei uns anzutreffen ist. Ganz persönlich: Falls ich in die Vollversammlung wiedergewählt werde, stelle ich mich gerne für eine dritte Amtszeit als IHK-Präsidentin dem Gremium zur Wahl.



*Richtfest mit Thorsten Prauser,  
Oberbürgermeister Daniel Schranz  
und Investorenpaar Sonja  
und Nils Gehring*

## UNSERE THEMEN

# Richtfest am Büro- und KiTa-Neubau „Gehring Group Giraffenland“

*Der Rohbau für das neue „Gehring Group Giraffenland“ nimmt weiter Formen an.*



*Ansprechpartnerin  
Beruf und Familie:  
JESSICA HALLMANN*

Im Februar fand am Max-Planck-Ring in Oberhausen das Richtfest für den Büro- und KiTa (Kindertagesstätte)-Neubau statt und die Räumlichkeiten konnten besichtigt werden; die Feier fand Corona-bedingt im kleineren Rahmen statt.

Erfreuliche Nachricht am Rande des traditionellen Richtspruchs: Trotz erschwelter Bedingungen durch die Corona-Pandemie und Lieferengpässe konnte der Zeitplan bisher eingehalten werden. Dieser sieht nach Maßgabe des Betreibers Kinderzentren Kunterbunt gGmbH die Fertigstellung Anfang Juni und die Eröffnung am 1. August 2022 vor. Schon bald also können dann die Kinder auf 1.547 qm Innenfläche und rund 1.300 qm Außenspielfläche ihr „zweites Zuhause“ erkunden. Vorgesehen sind insgesamt 120 Kindergartenplätze für Altersgruppen von einem halben Jahr bis zu sechs Jahren. Darüber hinaus soll es eine Schulkinderbetreuung für Sechs- bis Vierzehnjährige geben, um auch berufstätigen Eltern ohne Ganztagesplatz eine Ferien- und Hausaufgabenbetreuung für ihre Kinder zu ermöglichen.

## UNSERE THEMEN

# Familienfreundlichkeit bei der IHK zu Essen

Das Thema „Familienfreundlichkeit“ liegt uns als IHK zu Essen sehr am Herzen. Deswegen sind wir als Partner der Bündnisse für Familie in allen drei MEO-Städten vertreten. Im November 2020 haben wir uns der Zertifizierung zum „familienfreundlichen Unternehmen“ durch das Essener Bündnis Familie gestellt und erfolgreich zertifizieren lassen.

Damit möchten wir als Vorbild in Fragen der Vereinbarkeit agieren und unsere Mitgliedsunternehmen auf ihrem Weg hin zu mehr Standortattraktivität unterstützen. Aber auch als Arbeitgeberin selbst ist es für uns von Bedeutung, attraktiv für „die Richtigen“ sein.

Die Bestandsaufnahme der derzeitigen Situation hat gezeigt, dass die IHK auf einem guten Weg ist. Einige erste Bausteine sind umgesetzt, weitere in Planung. So haben wir individuelle Möglichkeiten für mobiles Arbeiten geschaffen und die Aspekte der Vereinbarkeit in den etablierten Arbeitskreis Gesundheitsmanagement aufgenommen.

Natürlich ist die Zertifizierung auch im Hinblick auf die Re-Zertifizierung mit Visionen und Entwicklungszielen verbunden. Sowohl die Geschäftsführung als auch die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sollen mit Recht und Stolz den Titel „familienfreundliches Unternehmen“ mittragen. Dafür binden wir das Thema in die IHK-Leitlinien ein, wir diskutieren weitere Möglichkeiten zur Flexibilisierung der Gleitzeitregelung und fragen regelmäßig nach Feedback bei den Mitarbeitenden. Eine transparente und offene Kommunikation liegt uns sehr am Herzen.

Das große Ziel der IHK zu Essen ist die Entwicklung hin zu einer familienfreundlichen Haltung in der gesamten Organisation. Daran arbeiten wir alle gemeinsam.



*Ansprechpartnerin  
Beruf und Familie:  
JESSICA HALLMANN*





## UNSERE THEMEN

# Mein Herz schlägt für die City Nord

Interview mit Romana Milovic,  
Stabsstelle Kultur- und  
Kreativwirtschaft, Stadt Essen

## meo: Was genau ist Ihre Aufgabe bei der Stadt Essen Frau Milovic?

Eine sehr Spannende! Der Rat der Stadt Essen hat beschlossen, die Kultur- und Kreativwirtschaft stärker zu fördern. Ich darf diesen gesamtstädtischen Prozess gestalten und arbeite dabei mit Partnern aus der Wirtschafts- und Kulturförderung, Stadtentwicklung und Ausbildung zusammen. Zurzeit baue ich ein kleines Team auf, dass die Kultur- und Kreativwirtschaft mit konkreten Services unterstützen wird. Unsere Angebote richten sich an Kultur-

schaffende und Kreative in den vielen verschiedenen Berufsfeldern. Dabei wollen wir insbesondere freiberuflich arbeitende Künstler und Kulturschaffende, Solo-Selbständige sowie Gründer und Kleinunternehmen erreichen. Im Fokus haben wir auch die Auszubildenden und Studierenden.

## Wer kann die Unterstützung und Förderung in Anspruch nehmen?

Unter bestimmten Voraussetzungen alle überwiegend erwerbstätig künstlerisch, kulturell oder kreativ

Tätigen. Das hört sich sperrig an, ist aber Teil der offiziellen Definition der Kultur- und Kreativwirtschaft des Bundes. Konkret gehören zur Branche mehr als 30 Berufsgruppen – angefangen von der technischen Mediengestaltung, dem Bereich Veranstaltungsservice und -management, Mode und Bekleidung sowie Informatik bis hin zum Bereich Kunsthandwerk, der darstellenden und bildenden Kunst. Unter die Berufsgruppen fallen dann noch insgesamt rund 150 verschiedene Berufe so zum Beispiel Hersteller von Musikinstrumenten und Tonträgern,

Übersetzungsdienstleister, Journalisten, Musiker, Sänger, Restauratoren, Raumgestalter und viele mehr. Kein Wunder also, dass sich Kreative und Kulturschaffende nicht immer bewusst sind, dass sie zur Branche gehören und Unterstützung in Anspruch nehmen können. Für uns ist es deshalb schwer, sie zu erreichen, auch weil sie oft einer selbständigen Tätigkeit nachgehen und nicht abhängig beschäftigt sind.

Deshalb mein Appell an alle Essener Kreativen und Kulturschaffenden: Bitte meldet Euch bei uns!

## Wie können wir uns die Arbeit eines solchen Teams vorstellen?

Wir starten zu dritt mit einer zentralen Anlaufstelle für Kultur- und Kreativschaffende. Unsere Arbeit beginnt damit, die auf viele Institutionen verteilten Informations- und Serviceangebote zu bündeln. Dann müssen sich Kreative und Kulturschaffende zukünftig nicht mehr zeitaufwändig durch das Dickicht der Angebote kämpfen. Neue Angebote werden wir im ständigen Dialog mit der Branche entwickeln. Zu den möglichen Services gehören Orientierungs-, Gründungs- und Finanzierungsberatungen, Beratungen zu Fördermitteln und zur Unternehmensfestigung, Qualifizierungs- und Vernetzungsangebote sowie Netzwerkveranstaltungen. Wichtig ist mir auch, dass der Branche eine höhere Wertschätzung entgegengebracht

wird. Sie hat mit 13.300 Erwerbstätigen und einem Umsatz von 2,54 Mrd. € eine ähnliche Bedeutung wie das Baugewerbe in Essen – allerdings keine Lobby. Deshalb bleiben ihre Leistungen oft im Verborgenen. Damit die Branche besser wahrgenommen wird, werden wir auch Kommunikationsmaßnahmen umsetzen. Neben der Pressearbeit gehört dazu auch eine Website, die neben unseren Angeboten eine Plattform für die Kultur- und Kreativwirtschaft bietet.

## Was erhoffen Sie sich für unsere Stadt?

Meine Hoffnung ist es, dass in Essen die kulturelle Infrastruktur ausgebaut wird und das schon jetzt attraktive kulturelle Angebot weiterwächst. Das trägt zur Attraktivitätssteigerung der Stadt bei und zieht insbesondere junge Menschen nach Essen. Ich beobachte das in der City Nord. Dort habe ich meinen Arbeitsplatz und dort fühle ich mich wohl, denn das Quartier ist bunt, chaotisch und vernetzt: Ein lebendiger, lokaler Raum in einer der größten deutschen Städte, ein urbaner und kreativer Mikrokosmos, der Freiräume zulässt und Zusammenarbeit ermöglicht. Für Studierende und Kulturschaffende ist das spannend - und auch für die Wohnbevölkerung.



## Kreative Klasse e.V. lädt ein zu Klasse.Upstairs

Essen stattfinden. Die Kreative Klasse e.V. ist noch auf der Suche nach einem geeigneten Ladenlokal. Zurzeit ist sie aber regelmäßig bei der neuen Anlaufstelle für die Kultur- und Kreativwirtschaft am Pferdemarkt 6 zu Gast, um dort die weißen Wände zu bespielen. Am 4. Mai wird eine Sammelausstellung veranstaltet, die dann drei Wochen hängenbleibt, um jeweils am ersten Mittwoch eines Monats einer Künstlerin oder einem Künstler die Gelegenheit zu einer Einzelausstellung zu geben.



Ansprechpartnerin für  
weitere Infos:  
Romana Milovic

Projektleiterin Kompetenzteam  
Kultur- und Kreativwirtschaft  
für die Stadt Essen  
Telefon: 0201 88-88440  
E-Mail: milovic@gbv4.essen.de



Ansprechpartnerin Kultur-  
und Kreativwirtschaft:  
SIMONE STACHELHAUS

## UNSERE THEMEN

# Langjähriger Leiter des Robert-Schumann-Berufskollegs im Ruhestand

*Mit dem Eintritt von Thomas Haep in den wohlverdienten Ruhestand verliert die Stadt Essen und die MEO-Region einen wichtigen Fürsprecher für die betriebliche Ausbildung.*

Über 20 Jahre leitete er das Robert-Schumann-Berufskolleg in Essen, an dem unter anderem Auszubildende aus der Industrie, dem Einzelhandel und den Banken unterrichtet werden.

Zum Abschied überreichte Geschäftsführer Franz Roggemann das Kammerehrenzeichen in Gold für über 20-jähriges ehrenamtliches Engagement im Berufsbildungsausschuss an Thomas Haep. Franz Roggemann dankte ihm für die langjährige sehr gute Zusammenarbeit. Diese bezieht sich sowohl auf den Berufsbildungsausschuss als auch auf die Durchführung bei schriftlichen und mündlichen Abschlussprüfungen. Der ehemalige Schulleiter hat sich mit seinem jahrzehntelangen Einsatz große Verdienste um die Qualifizierung junger Menschen und die betriebliche Fachkräftesicherung in der MEO-Region gemacht.

*Franz Roggemann verleiht Thomas Haep das Kammerehrenzeichen in Gold für mehr als 20 Jahre aktive Zusammenarbeit im Berufsbildungsausschuss.*



*Ansprechpartner  
berufliche Bildung:  
FRANZ ROGGEMANN*

## UNSERE THEMEN

# Digitales Berichtsheft – neues Angebot für IHK-Ausbildungsbetriebe

*Tages- und Wochenberichte verfassen, einreichen, sichten und unterzeichnen – der Ausbildungsnachweis kann für Auszubildende und Ausbilder im Alltag gleichermaßen aufwendig sein. Mit dem Digitalen Berichtsheft führt die IHK zu Essen nun ein Angebot ein, das die Pflege des Ausbildungsnachweises für alle Beteiligten zeitgemäßer, einfacher und intuitiver gestaltet.*

## Im Einzelnen bietet das Digitale

### Berichtsheft folgende Kernfunktionen:

- Berichtshefteintragungen auf Tages- und Wochenbasis in Stichpunkt- oder Freitextform
- Online-Einreichung von Berichtsheftwochen an die Ausbilderinnen und Ausbilder zur Kontrolle und Freizeichnung
- Anhänge und Kommentare zu den Berichtshefteintragungen
- Integrierte Dialogfunktion für Auszubildende und Auszubildende
- Grafisches Fortschrittstracking der Ausbildung für Auszubildende und Auszubildende
- Digitale Übermittlung des Berichtshefts an die IHK im Kontext der Prüfungsanmeldung
- Optimierte Nutzung am PC, dem Tablet und dem Smartphone.



*Sie haben Interesse am digitalen Berichtsheft? Melden Sie sich gerne bei uns. Erste Informationen, Anmeldemöglichkeiten etc. finden Sie auch unter [www.essen.ihk24.de](http://www.essen.ihk24.de) / Dok.Nr.: 5440970*



## Digitales Berichtsheft

Mit dem digitalen Berichtsheft bietet die IHK zu Essen ein erstes digitales Produkt für Ausbildungsbetriebe an. Weitere Produkte, wie etwa die digitale Führung des Verzeichnisses der Auszubildendenverhältnisse folgen in den nächsten Monaten.



*Ansprechpartner  
Digitales Berichtsheft:  
PHILIP PÄTZOLD*



## UNSERE THEMEN

# 3 Fragen an Daniel Kleinecken

### 1. Was sind Ihre Aufgaben?

Hauptsächlich beschäftige ich mich mit den Themen Planung, Mobilität und Klimaschutz. Allerdings muss ich dazusagen, dass der Klimaschutz ein Thema ist, das sich durch all meine Bereiche zieht. Bei der Planung wird beispielsweise genau darauf geachtet, ob ökonomische und ökologische Belange in Einklang gebracht werden, beispielsweise durch Dachbegrünung, Photovoltaik und Gewerbegebiete mit hohem Grünflächenanteil. Genauso ist es bei der Mobilität: Hier stellt sich oft die Frage, wie man Personen und Güter leistungsfähig und möglichst klimaschonend befördern kann. Von Mobilitätsprojekten einzelner Städte über Fragen zur CO<sub>2</sub>-Einsparung bis hin zu Klimapakten auf politischer Ebene ist alles mit dabei.



### 2. Was war ein außergewöhnliches Projekt?

Etwas Besonderes stellen die Mobilitätspartnerschaften in Essen und Oberhausen dar: Die Initiative unterstützt Unternehmen rund um das Thema der betrieblichen Mobilität, also zum Beispiel zur Frage wie Arbeitswege und Dienstfahrten möglichst klimaschonend gestaltet werden können. Sie setzt sich kurzfristig, aber auch nachhaltig für erfolgversprechende Rahmenbedingungen und Infrastrukturmaßnahmen ein. Das Projekt soll die Unternehmen ermutigen, sich noch intensiver mit allen Facetten der Mobilität zu befassen. Mitglied der Mobilitätspartnerschaften können alle Unternehmen werden, die sich zur effizienten und umweltgerechten Mobilität in ihrem Unternehmen bekennen und sie in ihrer Unternehmensphilosophie verankern. Zum Start reichen schon erste kleinere Maßnahmen wie ein Firmenticket für den ÖPNV aus. Im nächsten Schritt setzt sich das Unternehmen dann eigene, selbstdefinierte Ziele.

### 3. Was ist für die Zukunft geplant?

Das Thema Klimaschutz wird die Unternehmen, aber auch uns als IHK zukünftig noch intensiver beschäftigen. Es wird auf allen gesellschaftlichen Ebenen überlegt werden müssen, welche zusätzlichen Anstrengungen wir unternehmen, um die Klimaziele zu erreichen. Dazu müssen wir als IHK noch mehr Begeisterung wecken, um die Unternehmerinnen und Unternehmer mitzunehmen. Dazu gehört auch, sich im Verbund mit weiteren Partnern für Klimapakete einzusetzen und gute Ideen aus der Wirtschaft sichtbar zu machen. So entstehen Best-Practice-Beispiele, von denen Unternehmen und wir als IHK lernen können.

## UNSERE THEMEN

## Personalien

Geburtstage  
im Januar65  
Jahre**Brigitte Lubomierski**, Mitglied der Prüfungsausschüsse „Kaufmann/Kauffrau für Einzelhandel“ und „Verkäufer/-in“, Marl**Claus-Werner Genge**, Mitglied des Steuerausschusses, Essen**Eugen Kurschildgen**, Mitglied des Prüfungsausschusses „Geprüfte/-r Kraftwerksmeister/-in“, Erkelenz**Gudrun Schönbeck-Wach**, Vorsitzende des Prüfungsausschusses „Bühnenmaler/-in und -plastiker/-in“, Bochum**Jürgen Pasch**, Mitglied des Prüfungsausschusses „Geprüfte/-r Kraftwerker/-in“, Hünxe**Roman Pfingsten**, Prüfer, Bewacher sowie Aufsicht im Bewachungsgewerbe und freiverkäufliche Arzneimittel, Hattingen60  
Jahre**Frank Pachura**, Mitglied der Prüfungsausschüsse „Hochbaufacharbeiter/-in“ und „Feuerungs- und Schornsteinbauer/-in“, Bochum**Maik Richmann**, Mitglied des Prüfungsausschusses „Geprüfte/-r Industriemeister/-in“, Mülheim an der RuhrGeburtstage  
im Februar65  
Jahre**Norbert Bereths**, Mitglied des Prüfungsausschusses „Kaufmann/Kauffrau im Gesundheitswesen“, Duisburg60  
Jahre**Ralf Teichmann**, Mitglied des Präsidiums, der Vollversammlung, des Industrieausschusses und des Außenhandelsausschusses, EssenGeburtstage  
im März70  
Jahre**Gert Born**, Mitglied des Prüfungsausschusses „Chemielaborant/-in“, Essen**Wilhelm Hartmann**, Prüfer und Aufsicht im Bewachungsgewerbe sowie freiverkäufliche Arzneimittel, Essen65  
Jahre**Andreas Finke**, stellvertretender Vorsitzender des Prüfungsausschusses „Elektroniker/-in für Maschinen- und Antriebstechnik“, Duisburg**Hans-Werner Otte**, Mitglied des Prüfungsausschusses „Kraftwerksmeister/-in“, Bochum**Ulrich Mohr**, Mitglied des Prüfungsausschusses „Ausbildereignung“, Düsseldorf60  
Jahre**Dr. Christian Jacobi**, Mitglied der Vollversammlung und des Verkehrsausschusses, Mülheim an der Ruhr**Rainer van Ewyk**, Vorsitzender der Prüfungsausschüsse „Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel“ und „Verkäufer/-in“, Mülheim an der Ruhr**Dr. Thomas Gerhardus**, Mitglied des Rechtsausschusses, Essen**Uwe Achterfeld**, Mitglied des Steuerausschusses, Oberhausen50  
Jahre**Melanie Hundacker**, Mitglied im Ausschuss für Einzelhandel, Dienstleistungen und Tourismus, Essen**Oliver Felthaus**, Vorsitzender des Prüfungsausschusses „Geprüfte/-r Fachwirt/-in für Energiewirtschaft“, WegebergAnsprechpartnerin  
Koordination  
Personalien:  
LARA KLINGENHAGENBekanntmachungen  
Sachverständigenwesen:**Michaela Stein**,

Prokuristin der GENO BANK eG

Am Waldthausenpark 4, 45127 Essen, wurde mit Urkunde vom 29.11.2021 für die Zeit vom 01.01.2022 bis zum 31.12.2026 zur Handelsrichterin bei dem Landgericht Duisburg ernannt.

Im Januar 2022 ist die öffentliche Bestellung und Vereidigung von folgendem Sachverständigen erloschen:

**Dipl.-Ing. Werner Blomberg**, für Erschütterungen im Bauwesen

Aufgrund erfolgter Sitzverlegung nach Essen hat die IHK zu Essen im November 2021 die Zuständigkeit für den Sachverständigen Dipl.-Geologe, Gefährdungsabschätzung für den Wirkungspfad Boden-Gewässer (Bodenschutz und Altlasten, Sachgebiet 2) von der IHK Nord-Westfalen gemäß § 5 Nr. 1 SVO übernommen.



## UNSERE THEMEN

# Angebote für Gründer und Jungunternehmer

## 1. Startercenter NRW in Essen

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

### Info-Nachmittag „Unternehmensgründung“

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

- ▶ nächste Termine:  
05.05., 02.06.2022, 14.00 bis ca. 16:30 Uhr  
Die Teilnahme ist kostenfrei.

### Die Gründer-Workshops (Zusatzmodule)

#### FINANZAMT IM DIALOG

- ▶ Mitarbeiter des Finanzamts erläutern steuerliche Pflichten für Unternehmer  
29.06.2022, 16.15 bis 18.15 Uhr

#### RENTENVERSICHERUNG: TIPPS FÜR SELBSTÄNDIGE

- ▶ 01.08.2022, 15.00 bis 16.00 Uhr

#### KRANKEN-/SOZIALVERSICHERUNG, ALTERSVORSORGE

- ▶ 28.06.2022, 16.15 bis 17.45 Uhr

#### BETRIEBLICHE VERSICHERUNGEN

- ▶ 28.06.2022, 14.30 bis 16.00 Uhr

#### GRÜNDUNGS- UND FESTIGUNGS-FINANZIERUNG

- ▶ 29.09.2022, 16.00 bis 18.00 Uhr

#### BUSINESSPLAN UND BUCHFÜHRUNG: FRAGEN, FEHLER UND FINANZAMT

- ▶ 11.05.2022, 15.00 bis 18.00 Uhr

#### RECHTLICHE TIPPS FÜR UNTERNEHMER/INNEN

- ▶ 25.05.2022, 16.00 bis 18.00 Uhr

#### AUFTRETEN IM RECHTSVERKEHR – RECHTSFORMEN UND DER SCHUTZ DES UNTERNEHMENS ALS MARKE

- ▶ 25.05.2022, 14.00 bis 15.30 Uhr

#### VOM RICHTIGEN AUFTRETEN UND VERKAUFEN SEINER IDEE

- ▶ 17.05.2022, 15.00 bis 17.00 Uhr

#### MARKETING: ERFOLGREICH WERBEN ODER WIE DIE KUNDEN GANZ AUTOMATISCH ZU IHNEN FINDEN

- ▶ 01.06.2022, 15.00 bis 17.00 Uhr

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

### GRÜNDUNGS- UND NACHFOLGEBÖRSE

[www.nexxt-change.org](http://www.nexxt-change.org)

Gründer suchen Unternehmen, Unternehmer suchen Gründer

### PATENT- UND MARKENBERATUNG

Jeden 2. Donnerstag im Monat, nächste Termine:

- ▶ 12.05., 09.06.2022,  
16.30 bis 18.30 Uhr  
IHK, Anmeldung erbeten!

### FRANCHISE-GRÜNDERBERATUNG

Die IHK bietet eine kostenfreie Eingangsberatung für Personen an, die sich im Bereich Franchising selbständig machen möchten. Die Beratung durch einen Experten findet an folgendem Termin statt:

- ▶ 21.06.2022  
Anmeldung erbeten!

### FINANZIERUNGSSPRECHTAGE

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

- ▶ 05.05.2022  
Anmeldung erbeten!

### GRÜNDERBETREUUNG UND COACHING

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

- ▶ Kontakt über Herrn Daniel Mund,  
0201 / 18 92 – 288

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

### INFO-NACHMITTAG „UNTERNEHMENSGRÜNDUNG“ IN OBERHAUSEN

Nächster Termin: 19.05.2022 von 14.00 bis ca. 16.00 Uhr

Gründerworkshops in Oberhausen auf Anfrage im STARTERCENTER NRW in Oberhausen.

- ▶ Anmeldung:  
STARTERCENTER NRW  
in Oberhausen  
0208/82055-15

### WORKSHOP „UNTERNEHMENS-GRÜNDUNG“ IN MÜLHEIM AN DER RUHR

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

Kosten beider Tage (Tage auch separat buchbar): 110,00 EUR inkl. MwSt.

Workshop Tag 1 (ganztägig):  
80,00 EUR inkl. MwSt.

Workshop Tag 2 (nachmittags):  
30,00 EUR inkl. MwSt.

Nächster Termin:

- ▶ Tag 1: Montag, 09.05.2022,  
09.00 bis 16.30 Uhr
- ▶ Tag 2: Dienstag, 10.05.2021,  
14.00 bis 17.00 Uhr

- ▶ Anmeldung:  
STARTERCENTER NRW  
in Mülheim an der Ruhr  
0208/4556123



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

#### Ansprechpartner im STARTERCENTER NRW in Essen:

**Emel Cinar**  
0201/1892-293

**Daniel Mund**  
0201/1892-288

**Jutta Schmidt**  
0201/1892-121

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



Ansprechpartnerin  
Startercenter NRW:  
EMEL CINAR



Alle Termine auf aktuellstem Stand finden Sie auf unserer Website.

## UNSERE THEMEN

# Gründer-/ Nachfolgebörse



**Ansprechpartner  
Existenzgründung:**  
**DANIEL MUND**

## Januar 2022

Die „nexit-change“ Unternehmensnachfolgebörse ist eine bundesweite kostenfreie Plattform zur Vermittlung von Unternehmensnachfolgen. Ziel ist es, nachfolgeinteressierte Unternehmer/Gründer und übergabebereite Unternehmen zusammenzubringen. Die IHK zu Essen koordiniert als zentrale Anlaufstelle die Unternehmensangebote und -nachfragen in der MEO Region.

Der erste Kontakt erfolgt direkt zwischen den relevanten Personen in der Börse unter [www.nexit-change.org](http://www.nexit-change.org). Jeder Nutzer hat die Möglichkeit im vorhandenen Datenbestand (bspw. unter Angabe der Chiffre-Nummer) zu recherchieren und auf eines der anonymisierten Inserate zu antworten. Die Inseratsangaben beruhen auf Eigenauskünften der Unternehmer/Gründer.



## Gründerbetreuung und Coaching

SENIOR Consult Ruhr e. V. unterstützt durch berufserfahrene, ehrenamtlich tätige Senior-Experten Existenzgründer und Jungunternehmen bei der Bewältigung betrieblicher Fragen und Entwicklungsproblemen. Kontakt über Herrn Daniel Mund, Fon: 0201/1892-288.

## A – Angebote (Auszug)

### E 758 A DREHEN, BOHREN, FRÄSEN

Nachfolger für Unternehmen in der mobilen Bearbeitungstechnik gesucht. Übergabe gegen Ende 2023 geplant. ...

### E 763 A DER ESSENER SCHLÜSSELDIENST SUCHT ZUM 31.03.22 EINEN NACHFOLGER

– für Quereinsteiger geeignet, technisches Verständnis sollte vorhanden sein. Seit mehr als 50 Jahren ist das Geschäft in Essen-Burgaltendorf ansässig und bietet außer den typischen Waren und Dienstleistungen eines Schlüsseldienstes als 2. Standbein: Schul- und Schreibbedarf, Bastelartikel, Batterien, Leuchtmittel sowie einen DHL Paketshop mit Briefmarkenverkauf an ...

### E 764 A TEAMBUILDING - EINZELUNTERNEHMEN NRW

Stadtrallyes etc. abzugeben. Ich veräußere die „Cash-Cow“-Anteile meines ehemaligen Haupterwerbes. Gegründet im Jahr 2010, immer weiter ausgebaut, stand es dank Corona erstmal still. Ich habe es neben meinem neuen Haupterwerb (Lehrer) zunächst behalten, möchte jetzt wo die Anfragen und Events aber wieder losgehen, keine Doppelbelastung mehr. ...

### E 769 A PERÜCKENSTUDIO MIT AUSBAURESERVE AUS ALTERSGRÜNDEN ABZUGEBEN.

Nachfolge gesucht für florierendes Fachgeschäft in Innenstadtlage. Krisensicher durch den Bereich „Gesundheit“. Moderne Webseite, treuer Kundenstamm, keine Lieferantenbindung, alle Kassen. ...

### E 771 A LIQUIDER IMMOBILIENMAKLER- UND NEUBAU/PLANUNGS- BÜRO

mit pos. Bilanzen sucht berufserfahrenen Teilhaber mit Kapitalnachweis. Grundstücks- und Projektentwicklung. Vorausschauend aus Altersgründen. Intaktes Backoffice mit vorzeigbarem Planungsbüro (95m²), seit 30 J. bekannter Firmenname. ...

### E 772 A WERDEN SIE NACHFOLGER/ INHABER EINES KLEINEN, GUT EINGEFÜHRTEN GESUNDHEITS-ZENTRUMS FÜR FUNKTIONSDIAGNOSTIK.

Das Unternehmen ist aus Altersgründen abzugeben. Die Gesellschaft für Funktionsdiagnostik bietet seit mehr als 15 Jahren mit dem DIR Konzept und dem DIR Vermessungssystem eigenentwickelte Produkte und die dazugehörige Dienstleistung für Zahnärzte und Dentallabore in gesamten deutschsprachigen Raum an. ...

### E 773 A ES HANDELT SICH UM EIN ALTEINGESESSENES UND SEHR BELIEBTES OBERHAUSENER RESTAURANT (DEUTSCH - KROATISCHE KÜCHE)

mit einer stark frequentierten Kegelbahn am Rande der Sterkrader Fußgängerzone und in der Nähe der Stadt Mitte. Gesucht wird ein professioneller Restaurant-/Gaststättenbetreiber oder ein Betrieberteam mit Erfahrung im Gastgewerbe. ...

### E 774 A UNTERNEHMENSNACHFOLGER FÜR PRODUKTIONSBETRIEB GESUCHT.

Wir produzieren Industriedichtungen für die unterschiedlichsten Einsatzbereiche. Unsere Produktion umfasst eine Dreherei, Metall-Drückerei und Stanzerei. Wir suchen aus Altersgründen einen Nachfolger für unser Unternehmen. ...

## N – Nachfolge (Auszug)

### E 330 N SUCHEN BAU-, HANDWERKS- UND DIENSTLEISTUNGS- UNTERNEHMEN AUS DER IMMOBILIENBRANCHE

Inhabergeführtes Familienunternehmen aus der Bau- und Immobilienbranche mit rd. 5.600 Mitarbeitern sucht nach strategischen Beteiligungs- oder Übernahmemöglichkeiten im Immobiliensektor. ...

### E 333 N DER KAUFINTERESSENT IST EIN FIRMENVERBUND AUS DEM BEREICH VERLAGSWESEN UND MARKETINGBERATUNG.

Seit über zwei Jahrzehnten konzentriert sich das Unternehmen auf die Gewinnung von Neukunden und den Ausbau und der Betreuung bestehender Kunden aus dem B2B-Segment. Zur Beschleunigung des Wachstums und zur Erweiterung seines Dienstleistungsangebotes sucht der Unternehmensverbund eine Werbeagentur, die Ihre Kunden im B2B-Segment hat und über eine hohe Konzeptionskompetenz verfügt.

### E 334 N WIR SIND EIN KLEINES, MITTELSTÄNDIGES FAMILIENUNTERNEHMEN IN FORM EINER GMBH MIT HAUPTSITZ IM RUHRGEBIET.

Von drei Standorten in DE (2x NRW; Berlin) betreuen wir bundesweit Kunden aus Klinik, Praxis und Labor und möchten uns durch zusätzliche Niederlassungen kundennah verstärken. ...



## UNSERE THEMEN

# IHK- Steuersprechtage

*Kostenfreier Service auch in 2022!*

Sie wollen sich selbstständig machen oder sind es bereits und haben gezielte Fragen zu bestimmten Unternehmenssteuern? Sie möchten sich gerne mit einem Experten über ausgewählte Sachverhalte austauschen und sich über Ihr individuelles Steueranliegen unterhalten?

Die IHK zu Essen bietet einen „IHK-Steuerberater-Sprechtag“ als Einstiegs- und Erstberatung an. In einem vertraulichen Einzelgespräch von bis zu einer halben Stunde haben potenzielle und bestehende Mitgliedsunternehmen aus dem Bezirk der IHK zu Essen die Möglichkeit, steuerliche Fragen mit einem Steuerberater zu klären. Das Angebot ist kostenfrei und unverbindlich, ersetzt aber keinesfalls die reguläre Begleitung der selbstständigen Tätigkeit durch einen Steuerberater.

## (Geplante) Präsenz-Termine in 2022:

jeweils donnerstags und jeweils von 15:00 – 17:00 Uhr:

- ▶ 12. Mai
- ▶ 1. September und
- ▶ 10. November



**Ansprechpartnerin  
Schwerpunkt:**  
**Steuerthemen**  
**STEFANIE ALBUS**



Verbindliche Anmeldungen mit einem Fragebogen und weitere Informationen können Sie unter [www.essen.ihk24.de/](http://www.essen.ihk24.de/) Dok.-Nr. 287672, abrufen





# UNSERE THEMEN Wirtschaftszahlen

	ESSEN			MÜLHEIM AN DER RUHR			OBERHAUSEN			IHK ESSEN			RUHRGEBIET			NORDRHEIN-WESTFALEN			BUNDESGBIET		
	2019	2020	Veränd. in %	2019	2020	Veränd. in %	2019	2020	Veränd. in %	2019	2020	Veränd. in %	2019	2020	Veränd. in %	2019	2020	Veränd. in %	2019	2020	Veränd. in %
<b>Fläche und Bevölkerung 2019/2020 <sup>1</sup></b>																					
Fläche in qkm	210,34	210,34	-	91,28	91,28	-	77,09	77,09	-	378,71	378,71	-	4.438,69	4.438,70	0,0	34.112,31	34.112,44	0,0	357.580,65	357.580,65	-
Einwohner	582.760	582.415	- 0,1	170.632	170.921	0,2	210.764	209.566	- 0,6	964.156	962.902	- 0,1	5.112.050	5.102.484	- 0,2	17.947.221	17.925.570	- 0,1	83.166.711	83.155.031	- 0,0
Einwohner je qkm	2.771	2.769	- 0,1	1.869	1.872	0,2	2.734	2.718	- 0,6	2.546	2.543	- 0,1	1.152	1.150	- 0,2	526	525	- 0,2	233	233	-
Bevölkerungsgewinn/-verlust	- 349	- 345	- 1,1	- 248	289	- 216,5	- 65	- 1.198	1.743,1	- 662	- 1.254	89,4	520	- 9.566	- 1.939,6	14.570	- 21.651	- 248,6	147.498	- 11.680	- 107,9
Geburten- oder Sterbeüberschuß	- 1.079	- 1.658	53,7	- 710	- 704	- 0,8	- 752	- 874	16,2	- 2.541	- 3.236	27,4	- 16.217	- 19.412	19,7	- 36.088	- 44.275	22,7	- 161.430	- 212.428	31,6
Wanderungsbilanz	242	1.153	376,4	511	1.003	96,3	686	- 315	- 145,9	1.439	1.841	27,9	14.674	9.688	- 34,0	47.256	24.211	- 48,8	327.060	220.251	- 32,7
<b>Bruttowertschöpfung 2018/2019 <sup>2</sup></b>																					
Bruttowertschöpfung insgesamt in Mio EUR	23.324	23.631	1,3	5.441	5.515	1,4	5.232	5.218	- 0,3	33.997	34.364	1,1	152.181	156.347	2,1	631.760	646.171	2,3	3.035.165	3.130.661	3,1
davon:																					
Land- und Forstwirtschaft, Fischerei, Produzierendes Gewerbe; Anteil an BWS in % <sup>2,1</sup>	21,2	20,1	3,8	30,0	26,9	- 9,4	24,5	25,4	3,3	23,1	22,0	- 3,8	26,6	25,6	- 1,8	28,2	27,4	- 0,8	31,1	30,8	2,2
Handel, Verkehr und Lagerei, Gastgewerbe, Information und Kommunikation; Anteil an BWS in % <sup>2,1</sup>	23,7	23,5	0,7	20,9	19,1	- 7,2	18,8	20,2	7,1	22,5	22,3	0,4	20,6	20,8	2,8	22,3	22,5	3,2	20,7	20,9	3,9
Finanz-, Versicherungs- und Unternehmensdienstleister, Grundstücks- und Wohnungswesen; Anteil an BWS in % <sup>2,1</sup>	30,8	31,1	2,5	30,0	34,3	16,1	31,2	27,8	- 11,3	30,7	31,1	2,4	26,4	26,5	2,7	26,2	26,3	2,6	26,1	25,9	2,2
Öffentliche und sonstige Dienstleister, Erziehung und Unterricht, Private Haushalte mit Hauspersonal; Anteil an BWS in % <sup>2,1</sup>	24,4	25,2	4,9	19,1	19,6	4,4	25,5	26,7	4,4	23,7	24,6	4,8	26,4	27,1	4,8	23,2	23,8	4,8	22,1	22,5	4,9
BWS je Erwerbstätigen in EUR	69.216	69.665	0,6	67.072	68.827	2,6	56.444	56.304	- 0,2	66.558	67.116	0,8	62.123	62.833	1,2	66.144	66.968	1,2	67.662	69.158	2,2
BWS je Erwerbstätigen in % des Landesdurchschnitts <sup>2,2</sup>	104,6	104,0	- 0,6	101,4	102,8	1,4	85,3	84,1	- 1,2	100,6	100,2	- 0,4	93,9	93,9	-	100,0	100,0	-	102,3	103,3	1,0
BWS je Erwerbstätigen in % des Bundesdurchschnitts <sup>2,2</sup>	102,2	100,7	- 0,6	99,1	99,5	0,4	83,4	81,4	- 2,0	98,4	97,0	- 1,4	91,8	90,9	- 0,9	97,8	96,8	- 1,0	100,0	100,0	-
<b>Unternehmen 2021/2022 <sup>3</sup></b>																					
Eingetragene kammerzugehörige Firmen	11.841	12.251	3,5	3.321	3.420	3,0	2.896	2.911	0,5	17.648	18.582	5,3	•	•	•	•	•	•	•	•	•
davon:																					
Kammerzugehörige Genossenschaften	27	28	3,7	6	6	-	9	9	-	42	43	2,4	•	•	•	•	•	•	•	•	•
Ins Handelsregister eingetragene Unternehmen	11.814	12.223	3,5	3.315	3.414	3,0	2.887	2.902	0,5	18.016	18.539	2,9	•	•	•	•	•	•	•	•	•
Betriebsstätten	1.450	1.457	0,5	324	333	2,8	535	551	3,0	2.309	2.341	1,4	•	•	•	•	•	•	•	•	•
<b>Arbeitsmarkt 2020/2021 <sup>4</sup></b>																					
Arbeitslose	34.640	32.648	- 5,8	7.390	7.497	1,4	12.509	11.744	- 6,1	54.539	51.889	- 4,9	275.740	264.663	- 4,0	770.793	725.623	- 5,9	2.853.307	2.613.825	- 8,4
Arbeitslosenquote <sup>4,2</sup>	11,4	10,8	- 0,6	8,6	8,7	0,1	11,3	10,6	- 0,7	10,9	10,4	- 0,5	10,2	9,8	- 0,4	7,9	7,4	- 0,5	6,2	5,7	- 0,5
Gemeldete Arbeitsstellen	2.939	3.918	33,3	1.048	1.138	8,6	1.664	1.833	10,2	5.651	6.889	21,9	33.444	37.437	11,9	119.728	140.493	17,3	570.346	693.316	21,6
Arbeitslose je gemeldete Arbeitsstelle	11,8	8,3	- 3,5	7,1	6,6	- 0,5	7,5	6,4	- 1,1	9,7	7,5	- 2,2	8,2	7,1	- 1,1	6,4	5,2	- 1,2	5,0	3,8	- 1,2
<b>Sozialversicherungspflichtig Beschäftigte 2020/2021 <sup>5</sup></b>																					
Land- und Forstwirtschaft	150	168	12,0	120	121	0,8	31	28	- 9,7	301	317	5,3	•	•	•	34.637	35.245	1,8	253.548	256.770	1,3
Energiewirtsch., Bergbau, Wasservers.	11.398	9.430	- 17,3	4.890	979	- 80,0	3.040	3.002	- 1,3	19.328	13.411	- 30,6	•	•	•	138.427	130.863	- 5,5	582.092	570.419	- 2,0
Verarbeitendes Gewerbe	20.652	16.306	- 21,0	7.658	10.990	43,5	7.829	7.427	- 5,1	36.139	34.723	- 3,9	256.139	254.789	- 0,5	1.348.375	1.330.125	- 1,4	6.849.696	6.777.523	- 1,1
Baugewerbe	12.403	12.427	0,2	3.809	3.824	0,4	5.849	5.931	1,4	22.061	22.182	0,5	102.459	105.648	3,1	356.305	368.296	3,4	1.923.543	1.975.842	2,7
Handel	32.718	33.605	2,7	9.843	9.795	- 0,5	10.923	10.390	- 4,9	53.484	53.790	0,6	257.350	259.807	1,0	996.855	1.008.979	1,2	4.502.309	4.537.245	0,8
Gastgewerbe	6.597	6.207	- 5,9	1.214	1.253	3,2	1.910	1.757	- 8,0	9.721	9.217	- 5,2	41.050	39.217	- 4,5	172.815	164.482	- 4,8	1.026.451	980.992	- 4,4
Verkehr und Lagerei	13.700	14.646	6,9	1.758	1.709	- 2,8	3.342	3.794	13,5	18.800	20.149	7,2	120.482	124.034	2,9	390.545	399.751	2,4	1.847.240	1.893.707	2,5
Information und Kommunikation	11.026	13.080	18,6	1.031	1.045	1,4	1.212	1.270	4,8	13.269	15.395	16,0	45.598	47.805	4,8	228.863	236.295	3,2	1.167.291	1.216.324	4,2
Finanz-, Versicherungsdienstleistungen	6.686	6.712	0,4	1.388	1.422	2,4	968	998	3,1	9.042	9.132	1,0	43.436	43.339	- 0,2	204.680	205.176	0,2	961.136	965.895	0,5
Grundstücks- und Wohnungswesen	2.326	2.437	4,8	692	723	4,5	729	746	2,3	3.747	3.906	4,2	15.635	16.296	4,2	53.836	56.297	4,6	282.661	292.683	3,5
Freiberufl., wissenschaftl. und techn. Dienstl.	28.473	28.374	- 0,3	7.050	7.459	5,8	3.204	3.376	5,4	38.727	39.209	1,2	115.805	118.352	2,2	507.342	518.122	2,1	2.312.481	2.371.585	2,6
Sonstige wirtschaftliche Dienstleistungen	28.214	29.999	6,3	3.747	4.178	11,5	8.143	7.893	- 3,1	40.104	42.070	4,9	150.371	158.176	5,2	494.256	527.001	6,6	2.188.282	2.285.010	4,4
Öffentl. Verwaltung, Verteidigung, Sozialvers.	9.996	10.425	4,3	3.039	3.136	3,2	2.563	3.278	27,9	15.598	16.839	8,0	98.468	102.715	4,3	367.170	386.212	5,2	1.875.111	1.947.969	3,9
Erziehung und Unterricht	12.652	12.974	2,5	1.561	1.723	10,4	2.413	2.657	10,1	16.626	17.354	4,4	78.530	83.188	5,9	272.382	286.421	5,2	1.334.257	1.372.757	2,9
Gesundheits- und Sozialwesen	46.212	47.382	2,5	8.932	9.128	2,2	11.528	11.835	2,7	66.672	68.345	2,5	328.507	338.324	3,0	1.150.670	1.188.709	3,3	5.014.033	5.162.736	3,0
Kunst, Unterhaltung und Erholung	2.183	2.121	- 2,8	540	515	- 4,6	801	719	- 10,2	3.524	3.355	- 4,8	18.538	17.910	- 3,4	59.983	58.542	- 2,4	291.936	284.297	- 2,6
Sonstige Dienstleistungen	8.369	8.337	- 0,4	1.180	1.215	3,0	2.059	1.992	- 3,3	11.608	11.544	- 0,6	47.991	47.692	- 0,6	184.350	183.371	- 0,5	843.095	842.332	- 0,1
Private Haushalte und Sonstiges	356	362	1,7	138	146	5,8	32	38	18,8	526	546	3,8	•	•	•	11.138	11.147	0,1	49.290	49.642	0,7
Insgesamt <sup>5,1</sup>	254.124	255.006	0,3	58.590	59.361	1,3	66.576	67.131	0,8	379.290	381.498	0,6	1.780.269	1.809.054	1,6	6.974.006	7.096.396	1,8	33.322.952	33.802.173	1,4

<sup>1</sup> Stand jeweils 31.12. des Jahres

<sup>2</sup> Zu Herstellungspreisen, <sup>2,1</sup> Veränderungsraten in % liegen Effektivwerte zugrunde, <sup>2,2</sup> Veränderung in Prozentpunkten

<sup>3</sup> Stand jeweils 01.01. des Jahres

<sup>4</sup> Stand jeweils Juni des Jahres, <sup>4,1</sup> Ruhrgebiet nach der Abgrenzung der Regionaldirektion NRW der Bundesagentur für Arbeit, <sup>4,2</sup> bezogen auf alle zivilen Erwerbspersonen

<sup>5</sup> Jeweils 30.06. des Jahres, Ergebnisse der Beschäftigungsstatistik der Bundesanstalt für Arbeit; sie erfasst alle Arbeitnehmer und Auszubildenden, die krankensversicherungspflichtig, rentenversicherungspflichtig oder beitragspflichtig nach dem AFG sind, oder für die Beitragsanteile zu den gesetzlichen Rentenversicherungen zu entrichten sind. Nicht zum Personenkreis dieser Statistik zählen Selbstständige, mithelfende Familienangehörige und Beamte, die geringfügig entlohnten Personen sind in den Zahlen nicht berücksichtigt worden, <sup>5,1</sup> einschl. ohne Angabe des Wirtschaftszweiges



**Ansprechpartnerin  
Statistik:  
YVONNE SCHUMANN**

# UNSERE THEMEN Wirtschaftszahlen

	ESSEN			MÜLHEIM AN DER RUHR			OBERHAUSEN			IHK ESSEN			RUHRGEBIET			NORDRHEIN-WESTFALEN			BUNDESGBIET				
	2019	2020	Veränd. in %	2019	2020	Veränd. in %	2019	2020	Veränd. in %	2019	2020	Veränd. in %	2019	2020	Veränd. in %	2019	2020	Veränd. in %	2019	2020	Veränd. in %		
<b>Bergbau und Verarbeitendes Gewerbe 2019/2020<sup>1</sup></b>																							
Betriebe <sup>1,1</sup> am 30.09.	162	161	-0,6	72	68	-5,6	65	65	-	299	294	-1,7	2.078	2.095	0,8	10.491	10.559	0,6	47.391	47.638	0,5		
Tätige Personen am 30.09.	15.223	14.629	-3,9	10.959	9.853	-10,1	7.364	7.045	-4,3	33.546	31.527	-6,0	241.017	232.836	-3,4	1.263.527	1.229.362	-2,7	6.442.374	6.253.459	-2,9		
Engelste in Mio. EUR	816	779	-4,5	654	563	-13,9	440	425	-3,4	1.910	1.767	-7,5	12.563	11.936	-5,0	63.114	60.394	-4,3	328.936	312.401	-5,0		
Entgelte je Beschäftigten in EUR	53.591	53.227	-0,7	59.679	57.092	-4,3	59.787	60.334	0,9	56.937	56.047	-1,6	52.125	51.264	-1,7	49.951	49.127	-1,6	51.058	49.957	-2,2		
Gesamtumsatz in Mio EUR	3.838	3.498	-8,9	2.269	1.900	-16,3	1.896	1.636	-13,7	8.003	7.035	-12,1	68.294	61.740	-9,6	351.895	321.698	-8,6	1.939.801	1.774.314	-8,5		
darunter Auslandsumsatz in Mio EUR	1.750	1.579	-9,8	1.284	1.113	-13,3	990	793	-19,9	4.024	3.485	-3,4	28.246	24.829	-12,1	156.981	140.709	-10,4	946.921	852.007	-10,0		
Exportanteil am Gesamtumsatz in %	45,6	45,1	-0,5	56,6	58,6	2,0	52,2	48,5	-3,7	50,3	49,5	-0,8	41,4	40,2	-1,2	44,6	43,7	-0,9	48,8	48,0	-0,8		
Von den tätigen Personen entfielen auf die Wirtschaftszweige in % <sup>1,2</sup> :																							
Herstellung v. Nahrungs- und Futtermitteln	5,0	5,0	-3,4	3,8	4,1	-1,9	6,2	6,5	0,7	4,8	5,0	-1,9	•	•	•	8,5	8,8	0,9	8,6	8,8	-0,6		
Herstellung v. Glas und Glaswaren, Keramik, Verarbeitung von Steinen und Erden	7,2	7,6	0,6	0,9	1,0	-4,1	5,6	5,6	-3,4	4,8	5,1	-1,3	•	•	•	2,7	2,7	-1,3	3,0	3,1	-1,7		
Herstellung von Metallerezeugnissen	11,9	11,0	-11,3	6,0	6,9	3,2	•	•	•	•	•	•	•	•	•	14,4	14,3	-3,9	10,8	10,7	-4,2		
Herstellung von Datenverarbeitungsgeräten, elektronischen und optischen Erzeugnissen	1,6	1,9	8,4	•	•	•	2,8	•	•	•	•	•	•	•	•	3,1	3,6	14,4	5,0	5,1	-1,1		
Herstellung von elektrischen Ausrüstungen	•	7,8	•	2,1	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	7,3	7,0	-7,3	6,6	6,6	-3,9		
Reparatur und Installation von Maschinen und Ausrüstungen	14,7	13,0	-15,0	4,0	4,4	-0,3	28,5	28,0	-6,1	14,2	13,7	-9,8	•	•	•	3,4	3,3	-3,8	3,3	3,3	-1,8		
Herstellung v. chemischen Erzeugnissen	10,5	11,2	1,9	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	7,7	7,9	-0,2	5,3	5,6	1,5		
Metallerzeugung und -bearbeitung	7,3	8,0	4,8	20,7	21,7	-5,8	•	•	•	•	•	•	•	•	•	8,6	8,4	-4,9	4,0	3,9	-5,4		
Maschinenbau	9,1	•	•	47,3	43,5	-17,3	•	•	•	•	•	•	•	•	•	16,4	16,2	-4,2	16,9	16,7	-4,4		
Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenteilen	12,9	12,5	12,5	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	6,5	6,4	-5,0	13,2	13,1	-3,3		
<b>Ausbildungsverhältnisse 2019/2020<sup>2</sup></b>																							
Gewerbliche insgesamt	1.691	1.634	-3,4	512	487	-4,9	476	455	-4,4	2.679	2.576	-3,8	11.640	11.395	-2,1	66.003	63.885	-3,2	312.580	304.121	-2,7		
davon:																							
Bergbau	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	17	15	-11,8	41	43	4,9	466	513	10,1		
Metalltechnik	574	488	-15,0	264	270	2,3	172	174	1,2	1.010	932	-7,7	4.957	4.692	-5,3	30.909	29.175	-5,6	158.730	151.063	-4,8		
Elektrotechnik	668	693	3,7	134	124	-7,5	136	132	-2,9	938	949	1,2	3.791	3.917	3,3	18.934	19.170	1,2	84.665	86.321	2,0		
Bau, Steine, Erden	121	126	4,1	16	20	25,0	23	24	4,3	160	170	6,3	886	907	2,4	3.361	3.413	1,5	17.334	17.594	1,5		
Chemie, Physik, Biologie	138	131	-5,1	67	55	-17,9	91	82	-9,9	296	268	-9,5	1.047	978	-6,6	6.792	6.531	-3,8	25.162	24.199	-3,8		
Holz	3	7	133,3	1	1	-	26	17	-34,6	30	25	-16,7	142	153	7,7	930	911	-2,0	3.316	3.331	0,5		
Papier, Druck	126	127	0,8	18	11	-38,9	27	22	-18,5	171	160	-6,4	500	442	-11,6	3.414	3.113	-8,8	13.958	12.645	-9,4		
Leder, Textil, Bekleidung	1	1	-	5	3	-40,0	1	2	100,0	7	6	-14,3	24	22	-8,3	304	264	-13,2	1.574	1.413	-10,2		
Nahrung und Genuß	17	18	5,9	7	3	-57,1	-	1	-	24	22	-8,3	175	173	-1,1	825	814	-1,3	3.924	3.746	-4,5		
Glas, Keramik u.ä.	24	22	-8,3	-	-	-	-	-	-	24	22	-8,3	52	45	-13,5	170	147	-13,5	1.365	1.251	-8,4		
Sonderberufe, z. B. Fachkraft für Fahrzeugpflege	19	21	10,5	-	-	-	-	1	-	19	22	15,8	49	51	4,1	323	304	-5,9	2.086	2.045	-2,0		
Kaufmännische insgesamt	3.959	3.626	-8,4	969	947	-2,3	1.045	934	-10,6	5.973	5.507	-7,8	25.284	23.772	-6,0	109.651	103.421	-5,7	460.724	436.910	-5,2		
davon: Industrie	333	295	-11,4	68	79	16,2	55	60	9,1	456	434	-4,8	1.895	1.828	-3,5	12.976	12.267	-5,5	47.991	44.875	-6,5		
Groß- und Außenhandel	320	298	-6,9	101	86	-14,9	50	53	6,0	471	437	-7,2	1.982	1.850	-6,7	8.968	8.244	-8,1	34.885	32.133	-7,9		
Einzelhandel	867	811	-6,5	360	354	-1,7	420	375	-10,7	1.647	1.540	-6,5	6.643	6.360	-4,3	26.117	25.185	-3,6	112.617	110.288	-2,1		
Banken	185	178	-3,8	42	48	14,3	31	30	-3,2	258	256	-0,8	1.076	1.114	3,5	5.120	5.149	0,6	22.824	23.038	0,9		
Versicherungen	100	106	6,0	29	33	13,8	29	27	-6,9	158	166	5,1	750	760	1,3	3.549	3.587	1,1	12.304	12.388	0,7		
Hotels, Gaststätten	333	262	-21,3	38	30	-21,1	75	53	-29,3	446	345	-22,6	1.761	1.435	-18,5	8.900	7.560	-15,1	51.076	45.507	-10,9		
Verkehr, Transportgewerbe	220	175	-20,5	39	35	-10,3	43	31	-27,9	302	241	-20,2	2.150	1.910	-11,2	8.043	7.300	-9,2	34.314	31.096	-9,4		
sonstige kfm. Berufe	1.519	1.418	-6,6	292	282	-3,4	338	298	-11,8	2.149	1.998	-7,0	8.611	8.103	-5,9	34.476	32.669	-5,2	138.359	131.243	-5,1		
Sonderberufe, z. B. Fachpraktiker Küche, FP Verkauf	82	83	1,2	-	-	-	4	7	75,0	86	90	4,7	416	412	-1,0	1.502	1.460	-2,8	6.354	6.342	-0,2		
Gewerbliche und kaufmännische Auszubildende insgesamt	5.650	5.260	-6,9	1.481	1.434	-3,2	1.521	1.389	-8,7	8.652	8.083	-6,6	36.924	35.167	-4,8	175.654	167.306	-4,8	773.304	741.031	-4,2		
<b>Kfz-Bestand 2020/2021<sup>3</sup></b>																							
Krafträder	21.900	22.375	2,2	7.535	7.776	3,2	9.089	9.311	2,4	38.524	39.462	2,4	231.628	238.236	2,9	852.574	880.698	3,3	4.506.410	4.661.561	3,4		
Personenkraftwagen	292.043	295.738	1,3	94.467	95.332	0,9	111.816	113.014	1,1	498.326	504.084	1,2	2.771.732	2.808.164	1,3	10.232.556	10.365.586	1,3	47.715.977	48.248.584	1,1		
Kraftomnibusse	508	507	-0,2	31	28	-9,7	172	166	-3,5	711	701	-1,4	4.472	4.343	-2,9	17.117	16.294	-4,8	81.364	75.548	-7,1		
Lkw	17.325	17.972	3,7	4.877	5.065	3,9	5.479	5.800	5,9	27.681	28.837	4,2	149.663	156.627	4,7	672.049	703.297	4,6	3.276.093	3.410.280	4,1		
Zugmaschinen	1.968	2.019	2,6	654	647	-1,1	617	608	-1,5	3.239	3.274	1,1	34.636	35.111	1,4	260.112	264.105	1,5	2.265.585	2.301.166	1,6		
Übrige Kfz	1.419	1.458	2,7	372	369	-0,8	471	464	-1,5	2.262	2.291	1,3	11.720	11.981	2,2	51.752	53.701	3,8	312.915	322.952	3,2		
Kfz-Bestand insgesamt	335.163	340.069	1,5	107.936	109.217	1,2	127.644	129.363	1,3	570.743	578.649	1,4	3.203.851	3.254.462	1,6	12.086.160	12.263.681	1,5	58.158.344	59.020.091	1,5		
Kfz-Bestand je 1.000 Einwohner	575	584	1,6	633	640	1,1	607	614	1,2	592	600	1,4	627	637	1,6	673	684	1,6	701	710	1,3		

<sup>1</sup> WZ 2008, <sup>1,1</sup> Mit im allgemeinen 20 und mehr tätigen Personen, <sup>1,2</sup> Veränderungsdaten in % liegen Effektivwerte zugrunde

<sup>2</sup> Stand jeweils 31.12. des Jahres, <sup>2,1</sup> Ruhrgebietsdaten beziehen sich auf die IHK-Bezirke Bochum, Dortmund, Duisburg und Essen

<sup>3</sup> Stand jeweils 01.01. des Jahres

Bei der Abgrenzung des Ruhrgebietes wurden – sofern nichts anderes angegeben – die Städte Bochum, Bottrop, Dortmund, Duisburg, Essen, Gelsenkirchen, Hagen, Hamm, Herne, Mülheim an der Ruhr und Oberhausen sowie die Kreise Ennepe-Ruhr, Recklinghausen, Unna und Wesel gewählt.

Quelle: Deutscher Industrie- und Handelskammertag, Information und Technik Nordrhein-Westfalen Geschäftsbereich Statistik, Statistisches Bundesamt, Agenturen für Arbeit Essen und Oberhausen, Regionaldirektion NRW der Bundesagentur für Arbeit, Kraftfahrt-Bundesamt und eigene Berechnungen



Ansprechpartnerin  
Statistik:  
YVONNE SCHUMANN



UNSER FOKUS

# Energie für Deutschland – Zahlen und Fakten

Der Weltenergieerat Deutschland e.V., Mitglied des 1923 in London gegründeten World Energy Council, hat im Sommer letzten Jahres eine umfangreiche Analyse mit dem Titel „Energie für Deutschland – Fakten, Perspektiven und Positionen im globalen Kontext“ ([www.weltenergieerat.de/publikationen/energie-fuer-deutschland/](http://www.weltenergieerat.de/publikationen/energie-fuer-deutschland/)) herausgegeben. Die nachfolgenden Informationen sind dort entnommen und sollen einen umfassenden Überblick über den deutschen Energiemarkt geben.



## Eckdaten des deutschen Energiemarktes

Den aktuellen Stand der Daten finden Sie jederzeit unter [www.weltenergieerat.de/publikationen/energie-fuer-deutschland/](http://www.weltenergieerat.de/publikationen/energie-fuer-deutschland/)

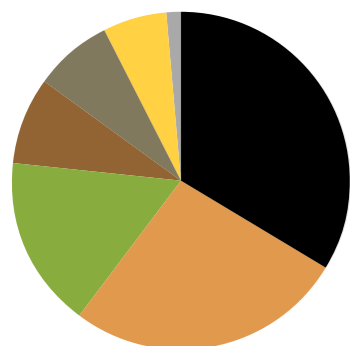


Im Jahr 2020 wurden in Deutschland 402,1 Mio. t Steinkohleneinheiten (SKE) Energie, entsprechend 276 Mio. t Öleinheiten verbraucht (2019: 436,9 Mio. t SKE). Der Energieverbrauch in Deutschland hat sich damit im Vergleich zum Vorjahr um 8,0 % verringert. Haupttreiber der aktuellen Entwicklung ist der Einbruch der Wirtschaftsleistung als Folge der COVID-19-Pandemie. Deutschland gehört dennoch zum Kreis der weltweit zehn größten Energiemärkte.

Das preisbereinigte Bruttoinlandsprodukt (BIP) sank im Vergleich zu 2019 um 4,9 % (preis-, saison- und kalenderbereinigt; 5,3%). Deutschland hat mit 3.332,2 Mrd. Euro – nach den USA, China und Japan – trotzdem die weltweit vierthöchste Wirtschaftsleistung erzielt. Pro Einheit preisbereinigtes BIP hat der Primärenergieverbrauch 2020 den Vergleichswert des Jahres 1990 um etwa 45 % unterschritten. Die fortgesetzte Verbesserung der Energieeffizienz, der Strukturwandel zulasten der energieintensiven Industrien sowie Veränderungen im Energiemix erklären nach den Berechnungen und Erhebungen der Arbeitsgemeinschaft der Energiebilanzen e.V. die Entkopplung von Wirtschaftsleistung und Energieverbrauch während der letzten Jahrzehnte. Der Primärenergieverbrauch im Jahr 2020 entsprach 121 kg SKE pro 1.000 Euro BIP. Im weltweiten Durchschnitt war der Energieverbrauch, gemessen an der Wirtschaftsleistung, doppelt so hoch wie in Deutschland. Der Primärenergieverbrauch pro Einwohner lag in der Bundesrepublik bei 4,8 t SKE.

## Primärenergieverbrauch in Deutschland nach Energieträgern 2020

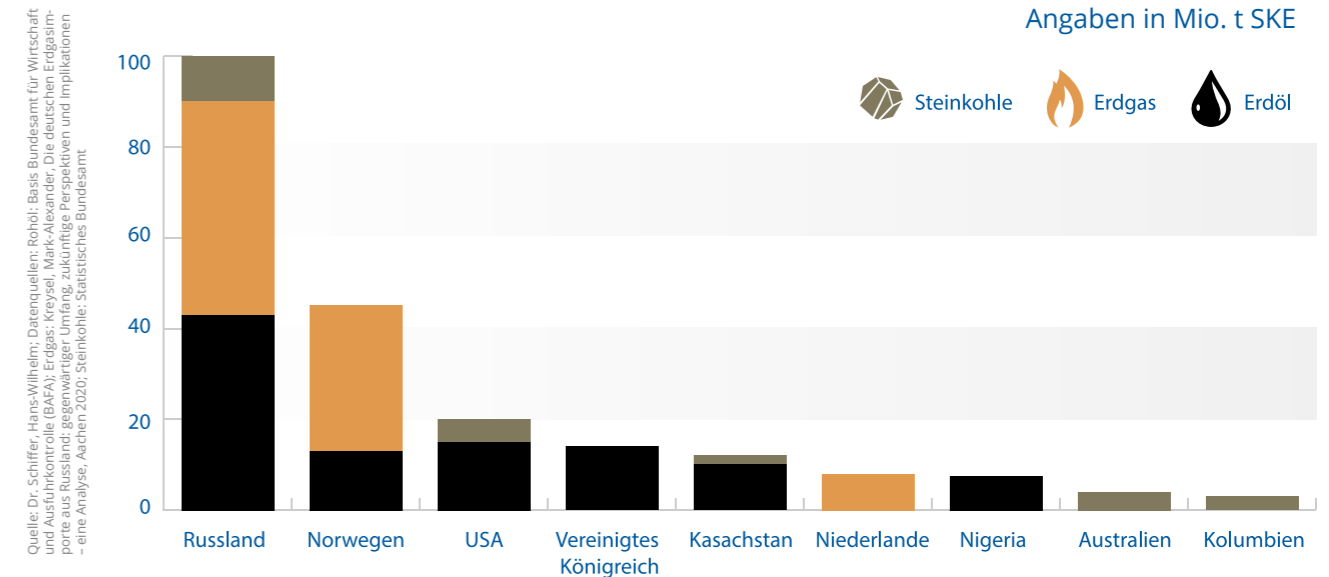
Insgesamt: **402,1 Mt SKE**



- 33,7 % Erdöl**
- 26,6 % Erdgas**
- 16,6 % Erneuerbare Energien**
- 8,1 % Braunkohle**
- 7,7 % Steinkohle**
- 6,0 % Kernenergie**
- 1,3 % Sonstige**

## Energie-Rohstofflieferanten Deutschlands 2020

Angaben in Mio. t SKE

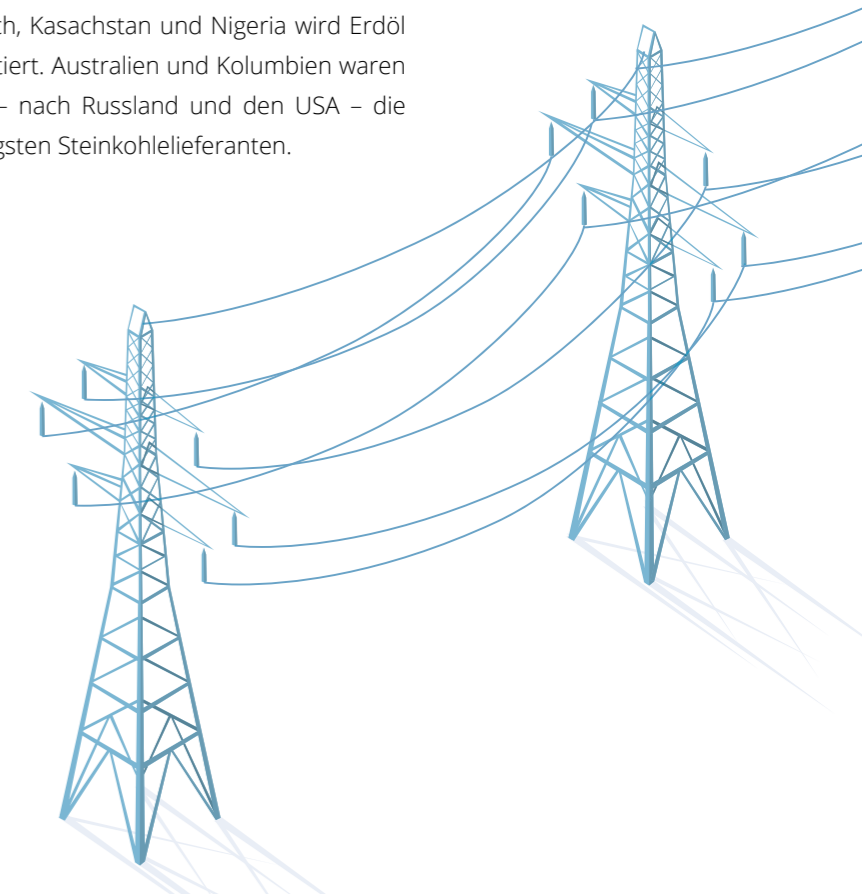


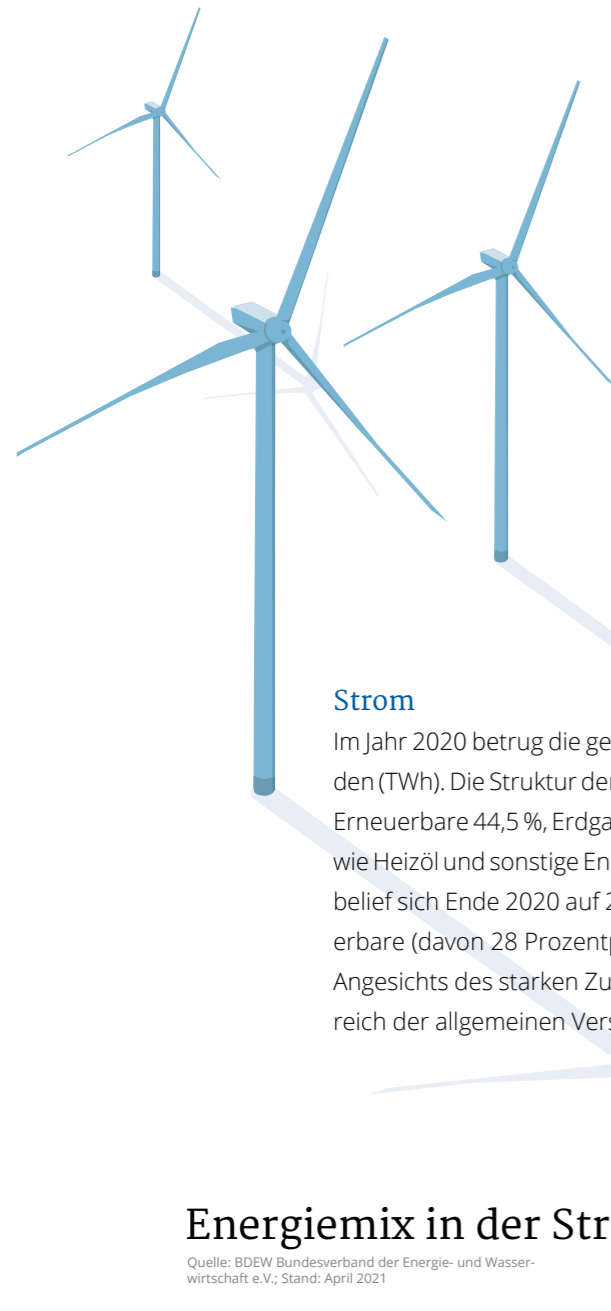
## Energieimporte

Deutschlands eigene Energiereserven sind gering. Deshalb ist das Land in besonders hohem Maße auf Importe angewiesen. Der Anteil der Importe an der Deckung des Primärenergiebedarfs beträgt bei Mineralöl 98%, bei Erdgas 95% und bei der Steinkohle sogar 100%. Erneuerbare Energien (EE) und Braunkohle sind die einzigen heimischen Energiequellen, über die Deutschland in größerem Umfang verfügt.

Die Deckung des Energieverbrauchs erfolgte 2020 zu ca. 29% durch heimische Energiequellen. Von der gesamten Primärenergiegewinnung in Deutschland in Höhe von 116,9 Mio. t SKE entfielen 2020 rund 67,5 Mio. t SKE auf Erneuerbare. Es folgte Braunkohle mit 33,4 Mio. t SKE. Die inländische Gewinnung an Erdgas belief sich auf 5,6 Mio. t SKE, an Mineralöl auf 2,8 Mio. t SKE sowie an sonstigen Energien, wie z.B. den nicht-biogenen Anteil im Hausmüll, auf 7,6 Mio. t SKE. Importierte Energien deckten 71 % des Energieverbrauchs. Die Energieimporte sind nach Energieträgern und Herkunftsländern diversifiziert. Die bedeutendsten Energie-

Rohstofflieferanten der Bundesrepublik Deutschland waren 2020 Russland, Norwegen, die USA, das Vereinigte Königreich, Kasachstan, Nigeria und die Niederlande. Russland steht bei Rohöl, Erdgas und Steinkohle auch Platz 1 der für Deutschland wichtigsten Energie-Rohstofflieferanten. Aus Norwegen bezieht Deutschland Erdöl und -gas, aus den USA Erdöl und Steinkohle und aus den Niederlanden Erdgas. Aus dem Vereinigten Königreich, Kasachstan und Nigeria wird Erdöl importiert. Australien und Kolumbien waren 2020 – nach Russland und den USA – die wichtigsten Steinkohlelieferanten.



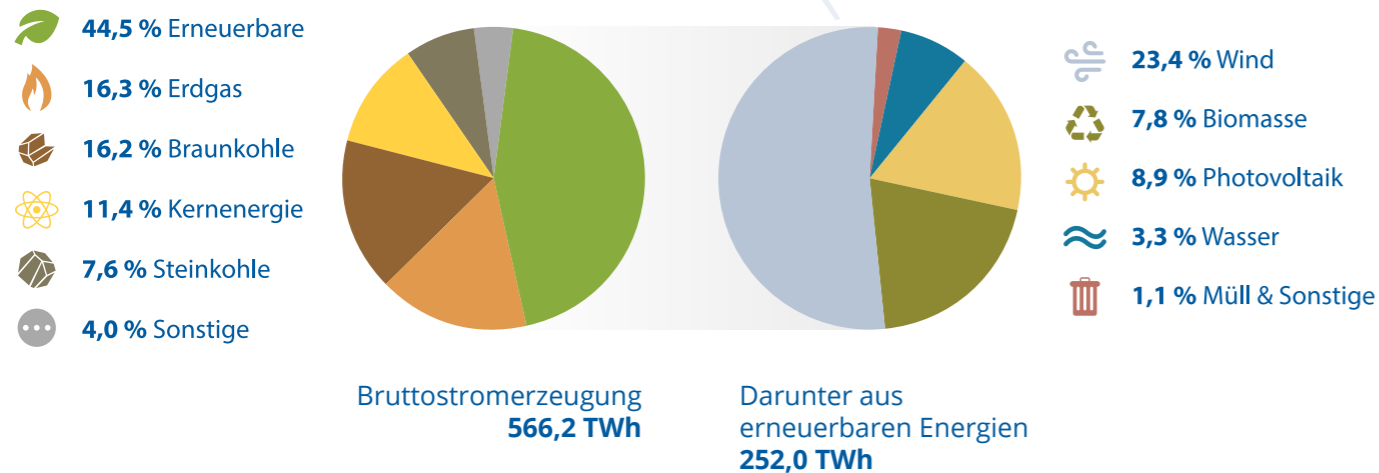


### Strom

Im Jahr 2020 betrug die gesamte Bruttostromerzeugung in Deutschland 566,2 Terawattstunden (TWh). Die Struktur der Bruttostromerzeugung zeigt nach Einsatzenergien folgendes Bild: Erneuerbare 44,5 %, Erdgas 16,3 %, Braunkohle 16,2 %, Steinkohle 7,6 %, Kernenergie 11,4 sowie Heizöl und sonstige Energien 4,0 %. Die installierte Leistung der Stromerzeugungsanlagen belief sich Ende 2020 auf 224,7 Gigawatt (GW) netto. Mit 131,0 GW entfielen 58 % auf Erneuerbare (davon 28 Prozentpunkte auf Windenergie und 24 Prozentpunkte auf Solaranlagen). Angesichts des starken Zubaus von erneuerbaren Anlagen ist die installierte Leistung im Bereich der allgemeinen Versorgung inzwischen fast drei Mal so groß wie die Jahreshöchstlast.

## Energiemix in der Stromerzeugung 2020

Quelle: BDEW Bundesverband der Energie- und Wasserwirtschaft e.V.; Stand: April 2021



### Erneuerbare Energien

Erneuerbare waren im Jahr 2020 mit 252,0 TWh (2019: 241,7 TWh), entsprechend 44,5 % an der Bruttostromerzeugung in Deutschland beteiligt (2019: 40,1 %). Es entfielen auf die Windenergie 132,6 TWh (2019: 125,8 TWh), auf die Photovoltaik (PV) 50,4 TWh (2019: 45,1 TWh), auf die Biomasse 44,3 TWh (2019: 44,6 TWh), auf die Wasserkraft 18,7 TWh (2019: 20,2 TWh), auf Müll (nur erneuerbarer Anteil gerechnet -50 %) 5,8 TWh (2019: 5,8 TWh). Insgesamt nahm die Stromerzeugung auf EE-Basis um 4,3 % gegenüber 2019 zu.

### Mineralöl

Die Basis für die Energieversorgung bilden die Rohöleinfuhren, da rechnerisch nur 2 % des nationalen Bedarfs aus inländischer Förderung gedeckt werden können. Sie beliefen sich 2020 auf 83,0 Mio. t (2019: 86,0). Daneben trugen Importe von Mineralölprodukten mit 34,3 Mio. t (2019: 42,1 Mio. t) zur Bedarfsdeckung bei.

### Erdgas

Der Erdgasabsatz betrug 2020 rund 945,3 TWh (2010: 954,6 TWh). Auf den Sektor Haushalte und Kleinverbrauch (HuK) entfielen 43 %. Dahinter steht nicht zuletzt die hohe Zahl gasbeheizter Wohnungen. Ende 2020 hatten knapp 50 % aller Wohnungen in Deutschland eine Erdgasheizung. Die Industrie war mit 36 % am Erdgasverbrauch beteiligt. Deutschland verfügt nur über geringe Erdgasvorkommen. Knapp 95 % des Erdgasbedarfs werden durch Importe gedeckt.

### Braunkohle/Steinkohle

In Deutschland wurden 2020 rund 107,4 Mio. t Braunkohle, entsprechend 33,4 Mio. t SKE, gefördert, und zwar ausschließlich im Tagebau. Im Jahr 2019 waren es noch 131,3 Mio. t. Die inländische Gewinnung an

Braunkohle fiel damit zum achten Mal in Folge niedriger aus als im jeweiligen Vorjahr. Schwerpunkt der Braunkohlennutzung ist die Stromerzeugung. 2020 wurden 93,1 Mio. t Braunkohle an Kraftwerke der allgemeinen Versorgung geliefert. Das entsprach 86,7 % der gesamten Inlandsgewinnung.

Im Jahr 2020 betrug das Aufkommen an Steinkohle nach vorläufigen Berechnungen rund 29,7 Mio. t SKE und unterschritt damit das Vorjahresniveau von 40,2 Mio. t SKE um 26 %. Nach Beendigung des Steinkohlenbergbaus in Deutschland im Jahr 2018 wurde das Aufkommen ausschließlich durch Importe erbracht. Die deutschen Steinkohlenimporte (einschließlich Koks und Briketts, Koks in Kohle umgerechnet) sind 2020 um rund ein Viertel im Vergleich zum Vorjahr gesunken.

### Kernenergie

Die Kapazität der Kernkraftwerke hat sich laut dem BDEW von 9,515 MW Ende 2019 auf 8.113 MW Ende 2020 verringert. Die Bruttostromerzeugung aus Kernenergie belief sich 2020 auf 64,4 TWh (2019: 75,1 TWh). Das entspricht einem Anteil von 11,4 % an der gesamten deutschen Bruttostromerzeugung im Jahr 2020.

### CO<sub>2</sub>-Emissionen

Die CO<sub>2</sub>-Emissionen in Deutschland haben 2020 (einschließlich Industrieprozessen und Landwirtschaft) 644,5 Mio. t betragen. Das entspricht im Vergleich zu 2019 einem Rückgang um rund 67 Mio. t bzw. 9,4 %. Wichtigste Ursache hierfür waren der Rückgang des Energieverbrauchs als Folge der COVID-19-Pandemie sowie die Veränderungen im Energiemix zur Stromerzeugung zulasten von Stein- und Braunkohle. Im Zeitraum 1990 bis 2020 sanken die nicht-temperaturbereinigten Gesamtemissionen an CO<sub>2</sub> um 408,0 Mio. t bzw. 38,8 %.



# UNSER FOKUS NRW-Industrie schaut mit Sorgen auf die Energiekosten

Die Entwicklung der Energiepreise kennt derzeit nur eine Richtung: nach oben. Das hat die Industrie- und Handelskammern in NRW veranlasst, bei Industrieunternehmen nachzufragen, wie sich die Lage vor Ort in den Betrieben darstellt: Mehr als 470 Unternehmen wurden Mitte Januar zur aktuellen Situation der Energieversorgung befragt.

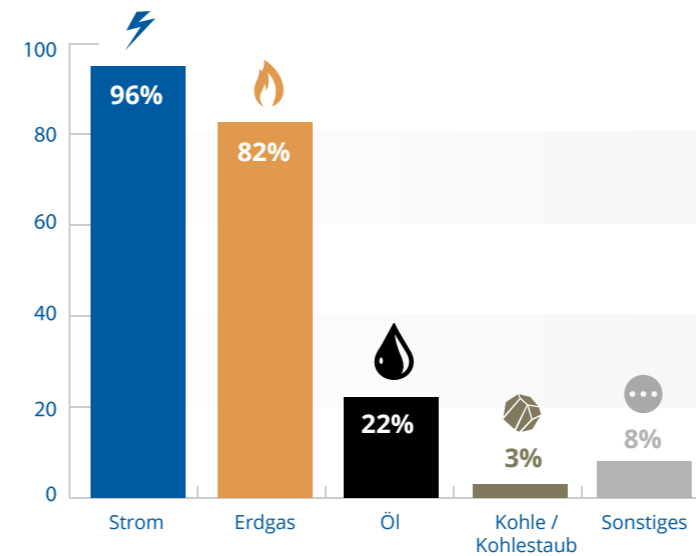
## Ernste Lage für Unternehmen

„Die Ergebnisse bestätigen den wachsenden Druck auf die NRW-Industrie“, sagt Ralf Stofels, Präsident von IHK NRW. Für viele Unternehmen ist die Lage ernst: 59 Prozent der befragten Industrieunternehmen rechnen mit weiter stark steigenden Energiekosten im Jahr 2022. Bereits 10 Prozent schätzen die Entwicklung als existenzgefährdend ein. „Für die Industrie ist der aktuelle Anstieg der Energiekosten besonders kritisch, weil die Kosten oft nicht auf die Kunden umgelegt und damit in den Markt weitergegeben werden können“, sorgt sich der Präsident von IHK NRW. Damit schwinde die Wettbewerbsfähigkeit der nordrhein-westfälischen Industrie. „Wenn Vorprodukte bzw. Rohstoffe mit hohem Energieeinsatz produziert werden müssen, betrifft das ganze Wertschöpfungsketten.“

Dass Deutschland die höchsten Strompreise in Europa hat, ist seit längerem bekannt. Die Steigerung der Erdgaspreise, unabhängig von der CO<sub>2</sub>-Bepreisung, wird dagegen seit einigen Monaten zu einem großen Problem und trifft die Industrie nun in der gesamten

Breite. Neben Strom, der natürlich überall eingesetzt wird, nutzen 82 Prozent der befragten Unternehmen Erdgas als Energieträger. Für 22 Prozent ist auch Öl immer noch ein wichtiger Energieträger. Kohle oder Kohlenstaub wird dagegen nur noch selten eingesetzt. Industrieunternehmen nutzen darüber hinaus Energie auch in Form von Deponiegas, Treibgas, Erdwärme, Abfällen, Biogas, Fernwärme und anderen Sonderbrennstoffen.

Hinzu kommt die zuletzt anziehende Nachfrage nach Energie. „In über der Hälfte der Unternehmen (52 Prozent) ist der mengenmäßige Energieverbrauch 2021 gestiegen, vor allem aufgrund längerer Maschinenlaufzeiten und Investitionen in neue zusätzliche Anlagen und Maschinen“, sagt Dr. Eckhard Göske, Fachpolitischer Sprecher Industrie von IHK NRW. Insgesamt gaben aber vier von fünf der befragten Unternehmen an, dass die Energiekosten im vergangenen Jahr angestiegen sind, obwohl viele Unternehmen mit Energieeinsparmaßnahmen und Investitionen in Energieeffizienz dagegenhalten. Alle Anstrengungen und Investitionen haben



Welche Energieformen werden in den Unternehmen genutzt?

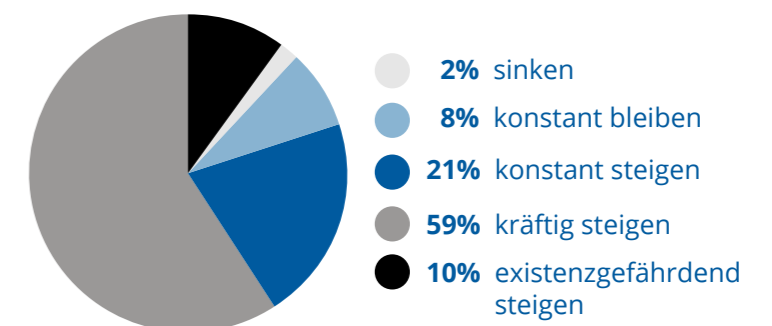
die Ausgaben für Strom, Gas usw. demnach nicht bremsen können. Das trifft also auch auf diejenigen zu, die viel tun, um den eigenen Energiebedarf zu reduzieren. Absehbar werden die Energiekosten weiterhin hoch bleiben. Verantwortlich dafür sind Netzentgelte und weitere Faktoren. Damit dämpft der Anstieg der Energiepreise die Erholung der NRW-Wirtschaft zusätzlich.

Raphael Jonas, Fachpolitischer Sprecher Energie von IHK NRW weiß, dass den Unternehmen neben der Unberechenbarkeit der Energiepreise vor allem die gleichzeitig sinkende Sicherheit der Energielieferung Sorge bereitet: „Bei 10 Prozent der befragten Unternehmen ergaben sich in der letzten Zeit teils massive Probleme mit den Energielieferverträgen. Die Unternehmen berichten uns von gekündigten Lieferverträgen und mangelnden Angeboten.“

Die zunehmende Unsicherheit führe dazu, dass mehr Unternehmen über Investitionen in Erneuerbare Energien (z.B. Photovoltaik-Anlagen) oder Blockheizkraftwerke nachdenken. Laut der Befragung sehen die Unternehmen hier bisher jedoch un-

zureichende Rahmenbedingungen. Hinzu kommen derzeit Probleme bei der Versorgungssicherheit, der Netzstabilität und dem Schutz vor Stromausfällen. Darüber hinaus wird die Beschaffung von CO<sub>2</sub>-freiem Strom zu einem weiteren Problem. So berichteten Unternehmen, dass sie aktuell keinen CO<sub>2</sub>-freien Strom in nennenswertem Umfang beschaffen können. Nur diejenigen, die für 2022 noch laufende Stromverträge haben, wägen sich derzeit noch auf der sicheren Seite. Wenn diese Verträge auslaufen, wird die Situation für diese Unternehmen dann allerdings neu zu bewerten sein.

## Mit welcher Entwicklung der Energiekosten rechnen die Unternehmen für 2022?



## UNSER FOKUS

# Förderprogramme zur Energieeffizienz

*Die Energiekosten sind in den letzten Monaten enorm gestiegen. Für viele Unternehmen sind damit schwere, teils sogar existenzbedrohende, Belastungen verbunden. Daher steigt naturgemäß das Interesse an einem effizienteren Energieverbrauch und an Förderprogrammen, die dabei unterstützen können.*



Autor:  
HEINZ-JÜRGEN  
HACKS

## Verschiedene Möglichkeiten

Einen ersten Überblick über die diversen Programme, Konditionen und Rahmenbedingungen verschaffen Förderdatenbanken, z.B. das Förder-Navi der Energy4ClimateGmbH ([www.foerdernavi.de](http://www.foerdernavi.de)), die Förderdatenbank des Bundes ([www.foerderdatenbank.de](http://www.foerderdatenbank.de)), das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle ([www.bfee-online.de](http://www.bfee-online.de)), die NRW.Bank ([www.nrwbank.de](http://www.nrwbank.de)). Auch das Zentrum für Innovation und Technik in NRW (ZENIT) verschafft einen Überblick über verschiedene Fördermittel ([www.zenit.de](http://www.zenit.de)).

Fördermittel unterscheiden sich grundsätzlich nach der Art der Förderung. Die Unterstützung erfolgt in der Regel über einen direkten Investitionszuschuss, über einen zinsgünstigen Kredit und/oder über einen Tilgungszuschuss. Fördermittel können auf kommunaler Ebene, durch das Land NRW, den Bund, oder die EU über verschiedene Institutionen gewährt werden. Auch Banken und Energieversorgungsunternehmen können Energieeffizienzmaßnahmen unterstützen.

Auf einige „Stolperfallen“ muss besonders geachtet werden: So richten sich einige Förderprogramme nur an kleine und mittlere Unternehmen. Angewendet wird hierzu häufig die KMU-Definition im Sinne der EG-Kommission: Bis 250 Beschäftigte, bis 50 Mio. Euro Jahresumsatz und bis 43 Mio. Euro Jahresbilanzsumme. Beteiligungen an weiteren Unternehmen müssen gesondert betrachtet werden.

Bei vielen Unternehmen ist eine Förderung ausgeschlossen, wenn bereits mit der Umsetzung der Energieeffizienzmaßnahmen begonnen wurde. Und zwar selbst dann, wenn die Maßnahme eigentlich förderfähig gewesen wäre. Deshalb sollte in der Regel zuerst der Förderantrag gestellt, auf die Bewilligung gewartet und dann erst das Projekt gestartet werden.



Oftmals müssen die Angaben in den Förderanträgen durch einen Sachverständigen bestätigt werden. Gerade bei kleineren Investitionsvolumen sollte daher vorab geprüft werden, ob die zusätzlichen Kosten durch den Vorteil bei der Inanspruchnahme des jeweiligen Förderprogramms ausgeglichen werden. Bei der Suche nach spezialisierten Fachleuten hilft ein Blick in die Expertenliste für die Förderprogramme des Bundes ([www.energie-effizienz-experten.de](http://www.energie-effizienz-experten.de)).

Es ist nahezu unmöglich, eine lückenlose Übersicht aller relevanten Förderprogramme zu erstellen, die nachfolgenden Beispiele machen aber deutlich, wie vielfältig das Angebot ist. So werden durch das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle Energieaudits mit bis zu 6.000 Euro gefördert ([www.bafa.de](http://www.bafa.de)). Das „KfW-Energieeffizienzprogramm – fördert Produktionsanlagen und Prozesse gewerblicher Unternehmen

(z.B. Maschinen, Anlagen, elektrische Antriebe und Pumpen sowie KWK-Anlagen). Die Förderung besteht in einem Kredit mit sehr niedrigem Jahreszins ([www.kfw.de](http://www.kfw.de)). Das Land Nordrhein-Westfalen schließlich unterstützt Betriebe beim Umbau ihres Fuhrparks auf Elektrofahrzeuge – mit einem neuen Förderprogramm für E-Ladesäulen ([www.bra.nrw.de/energie-bergbau/foerderinstrumente-fuer-die-energiewende](http://www.bra.nrw.de/energie-bergbau/foerderinstrumente-fuer-die-energiewende)).

*» Oftmals müssen die Angaben in den Förderanträgen durch einen Sachverständigen bestätigt werden.«*

©/Stock.com/efant







UNSER FOKUS

# Industrieller Korrosionsschutz weltweit KIESS GmbH & Co. KG

## Das Unternehmen

Die im Jahre 1974 gegründete KIESS GmbH & Co. KG, aus Mülheim an der Ruhr, hat sich im Bau von Maschinen und Anlagen für den industriellen Korrosionsschutz weltweit einen Namen gemacht. KIESS-Produkte bewähren sich täglich auch unter extremen Bedingungen, in der Kälte Nordrusslands genauso wie im feucht-heißen Klima Dubais. Herausforderungen unter enger Einbindung des Kunden zu meistern, war und ist bis heute der Schlüssel zum Erfolg des Unternehmens.

Dabei stehen Rentabilität, Funktionalität und Qualität der Strahlanlagen immer im Vordergrund. Gleichzeitig wird den gesetzlichen Neuerungen im Arbeits- und Umweltschutz durch ständige Weiterentwicklung Rechnung getragen. Ein eingespieltes Team aus Ingenieuren und Technikern fühlt sich diesen Zielen verpflichtet, denn nur der Erfolg der Kunden ist ein Garant für den Erhalt und Ausbau der Unternehmensposition als einer der weltweit führenden Anbieter von Maschinen und Anlagen für den (industriellen) Korrosionsschutz.

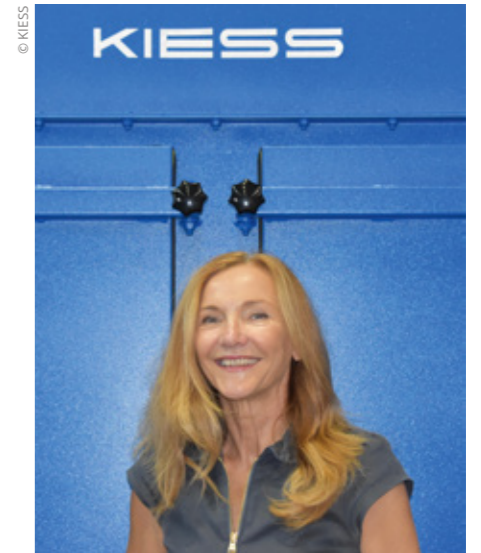


Weitere Informationen finden Sie unter: [www.kiess.de](http://www.kiess.de)



Ansprechpartner Energie & Umwelt: HEINZ-JÜRGEN HACKS

*» Die gestiegenen Energiekosten machen sich bei uns in erster Linie im Einkauf des nach unseren Zeichnungen erstellten Stahlbaus bemerkbar. Diese Kosten sind für uns um 20-30% gestiegen. Das gleiche gilt beim Einkauf von Elektromotoren und elektrischen Bauteilen. Nach unserer Einschätzung werden diese Preissteigerungen auch erhalten bleiben. Da wir ausschließlich in der Region bzw. in Deutschland fertigen lassen und einkaufen, ist unsere Wettbewerbsfähigkeit gegenüber Unternehmen, die in Osteuropa oder China fertigen oder einkaufen, stark gesunken. Eine Kostenreduzierung wäre nur möglich, wenn auch wir auf ausländische Zulieferanten ausweichen würden. Wir möchten nur ungern unsere Lieferanten austauschen, da wiederum die Nähe für uns ein wichtiger Faktor in der Zusammenarbeit ist. «*



HEIKE KIEß  
Geschäftsführende Gesellschafterin der KIESS GmbH & Co. KG, Mülheim an der Ruhr



STEFAN MICHEL  
Geschäftsführer der Ed. Fitscher  
GmbH & Co. KG, Oberhausen

» FITSCHERGUSS verbraucht ca. 4.000.000 kWh Strom pro Jahr. Das ist ungefähr so viel wie 1000 4-köpfige Haushalte in Deutschland durchschnittlich verbrauchen. Wir stehen im harten internationalen Wettbewerb und müssen dabei gravierende Nachteile verkraften. Sehr negativ: Die Strompreise gehören zu den höchsten der Welt. Wir brauchen wettbewerbsfähige Industriestrompreise. Das Streichen der EEG-Umlage ist hier nur ein erster, aber wichtiger Schritt. Jede weitere Belastung, etwa im Rahmen des nationalen Emissionshandels, muss vermieden werden. Der Verlust von Aufträgen an die ausländische Konkurrenz gefährdet den Standort, die Arbeitsplätze und hilft dem Klima nicht weiter, da die Emissionen dort zum Teil deutlich höher sind als bei uns (sog. Carbon Leakage).«

## UNSER FOKUS

## Kupfergusslegierungen aus Oberhausen

Ed. Fitscher GmbH & Co. KG

### Das Unternehmen

Die heutige Ed. Fitscher GmbH & Co. KG, Oberhausen, wurde im Jahre 1900 durch Eduard Fitscher sen. gegründet. Sein Sohn, Eduard Fitscher jun., trat ab Mai 1947 in die Geschäftsführung ein. Seit 1966 leitet Dieter Fitscher das Unternehmen. Die Firma hat sich auf die Fertigung von Kupfergusslegierungen in den Gießverfahren Schleuder- und Strangguss für alle Abnehmerbereiche spezialisiert. Die Stärke der Fertigung liegt u.a. auch darin,

dass der Gussproduktion eine mechanische Bearbeitungswerkstatt angeschlossen ist, um einbaufertige Produkte zu liefern. Die Verwendung innovativer Technik hat bei FITSCHERGUSS stets Priorität. Da der notwendige, emissionsarme Schmelzvorgang mit Induktionsöfen betrieben wird, ist der Stromverbrauch für das Unternehmen ein entscheidender Kostenfaktor.



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



Ansprechpartner  
Energie & Umwelt:  
HEINZ-JÜRGEN HACKS



UNSER FOKUS

# Leichtmetallprodukte aus Aluminium

**TRIMET Aluminium SE**



**Ansprechpartner  
Energie & Umwelt:  
HEINZ-JÜRGEN HACKS**

## Das Unternehmen

Als innovatives, mittelständisches Familienunternehmen entwickelt, produziert, recycelt, gießt und vertreibt TRIMET an neun Standorten moderne Leichtmetallprodukte aus Aluminium. Rund 2.400 Mitarbeiter sorgen gemeinsam mit den Kunden dafür, dass Autos sparsamer, Flugzeuge leichter, Windräder und Stromanlagen effizienter, Bauwerke moderner und Verpackungen ökologischer werden.

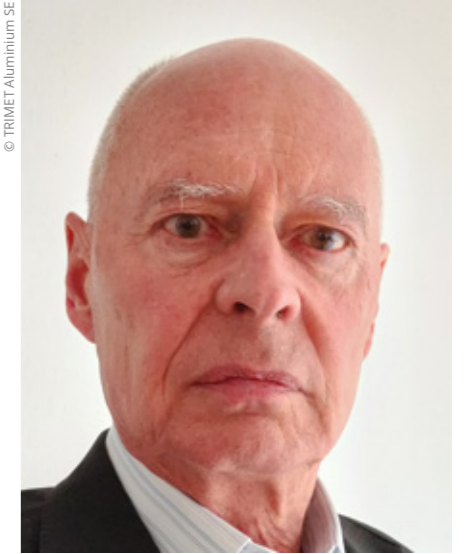
Am Hauptsitz Essen werden in der Formatgießerei Pressbarren, Walzbarren und Primärgusslegierungen hergestellt. Hierzu gehören auch Glänzerwerkstoffe und vielfältige Sonderqualitäten nach kundenspezifischen

Vorgaben. Betrieben werden 360 Elektrolyseöfen. Die jährliche Werkskapazität beläuft sich auf 165.000 Tonnen Elektrolysealuminium, die unter Zugabe von 120.000 Tonnen Aluminiumschrotten zu 285.000 Tonnen Gießereiprodukten verarbeitet werden.

TRIMET bekennt sich zu sozialer und ökologischer Verantwortung. Das Unternehmen leistet seinen Beitrag zu einer zukunftsfähigen Wirtschaft. Produktion und unternehmerisches Handeln folgen dem Leitbild der Nachhaltigkeit, wie es von den Vereinten Nationen in den 17 globalen Zielen für nachhaltige Entwicklung festgelegt wurde.



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



**HERIBERT HAUCK**  
Leiter Energiewirtschaft der  
TRIMET Aluminium SE, Essen

*»Ziel der deutschen und europäischen Energiepolitik muss es sein, alle Facetten der Nachhaltigkeit gleichwertig im Auge zu behalten. Hierzu gehört insbesondere, dass neben den Kriterien sauber = CO<sub>2</sub>-frei und sicher = bedarfsgerecht und verlässlich auch der Aspekt bezahlbar = international wettbewerbsfähig sichergestellt wird. Für den Industriestandort Deutschland und seine Grundstoffindustrie ist die Einhaltung dieser Bedingung unabdingbare Voraussetzung für eine erfolgreiche Realisierung der geplanten Klimaschutzziele.«*

#meinestimmefürmeo  
#ihkessen #vollversammlung

**56.000**

**wahlberechtigte  
Unternehmen**

#### IMPRESSUM

##### Herausgeber

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

##### Haus- und Lieferanschrift

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

##### Erscheinungstermin

28. April 2022

##### Redaktion

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

##### Quellenangaben verwendeter Bilder:

IHK, Kerstin Bögeholz, Mirosław Lojkowski,  
Fabien Holzer, iStock.com  
Titelfoto: IHK / Fabien Holzer  
Hinweis: Bei den Aufnahmen der Fotos wurden  
alle zu der Zeit geltenden Hygienemaßnahmen  
eingehalten.

##### Konzept und Layout

gestaltig Kreativbüro  
Ringstraße 48, 45219 Essen  
Illustration „Köpfe“: gestaltig / Elena Kniss  
info@gestaltig.de

##### Verlag und Druck

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

##### Auflage

45.758 (Druckauflage 2. Quartal 2022)  
Nachdruck in Wort und Bild ist nur mit  
Genehmigung der Redaktion gestattet. Alle  
Nachrichten werden nach bestem Wissen,  
jedoch ohne Gewähr veröffentlicht.  
MEO ist das öffentliche Organ der IHK zu Essen  
und wird den beitragspflichtigen IHK-Unterneh-  
men im Rahmen ihrer Mitgliedschaft ohne  
besonderes Entgelt geliefert.



**Jetzt kandidieren!**  
**meinestimmefuermeo.de**

#meinestimmefürmeo  
#ihkessen #vollversammlung

**„Meine Stimme  
für eine mutige  
Wirtschaft in der  
MEO-Region.“**

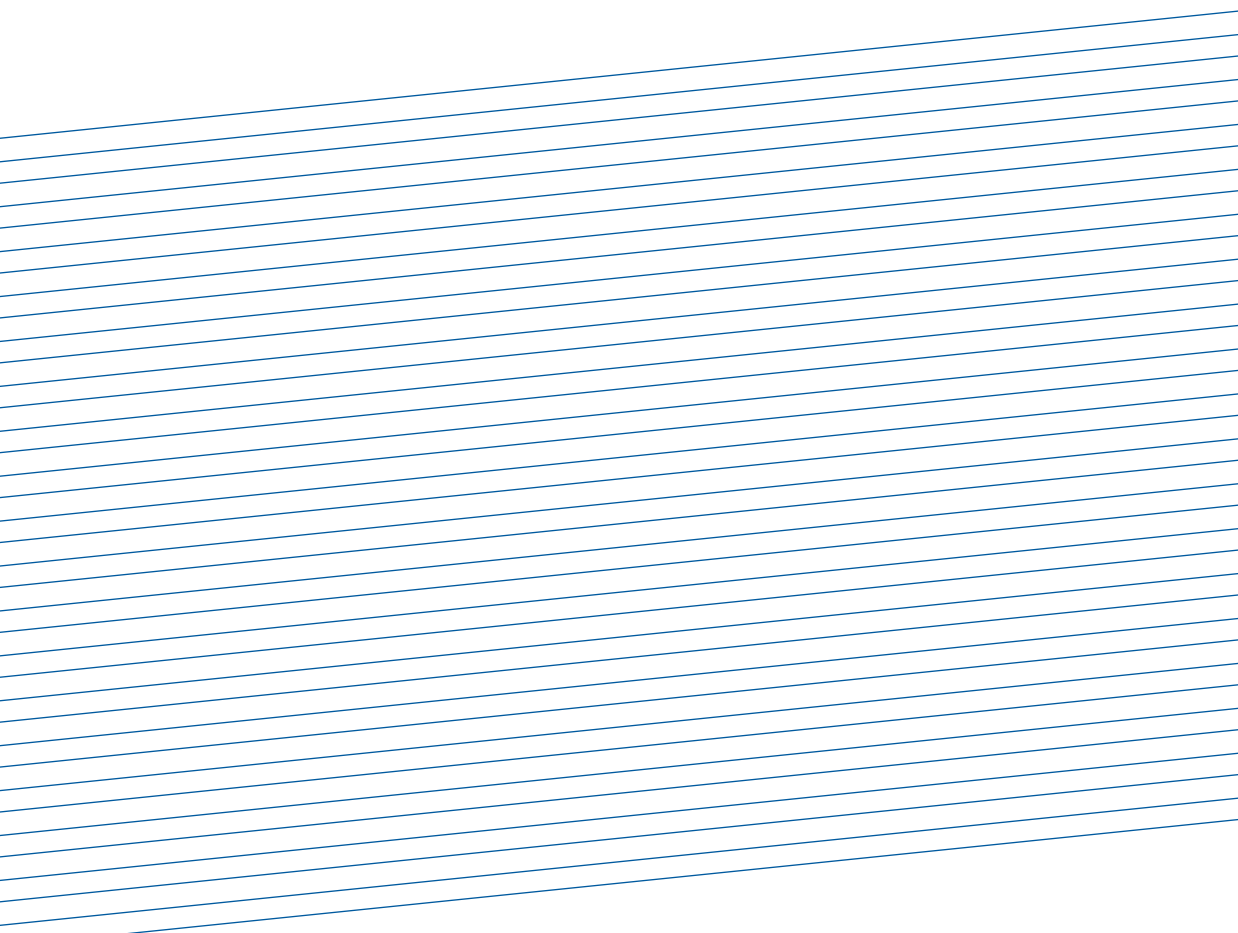
*Eine starke Industrie- und Handelskammer  
bedeutet eine starke Stimme für die regionale  
Wirtschaft. Werden Sie ein Teil davon.  
2022 ist Wahljahr!*

**MEINE  
STIMME  
FÜR MEO**





02  
22

A decorative graphic consisting of numerous thin, parallel blue lines that fan out from the left side of the page towards the right, creating a sense of movement and depth. The lines are more densely packed in the middle and become more sparse towards the top and bottom edges.

# neo

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