

bergische **WIRTSCHAFT**

IHK-Magazin für Wuppertal, Solingen und Remscheid

Nachgefragt
ISABEL HAUSMANN
(DEHOGA)

Typisch Bergisch
STEPHAN ANPALAGAN

Schwerpunkt
MEDIKAMENTENMANGEL



PARTNERÜBUNG



Wir sind keine Wirtschaftsprüfungsgesellschaft.
Wir sind keine Steuerkanzlei.
Wir sind keine Rechtsanwaltskanzlei.
Wir sind die Summe aus allem.

Sie haben betriebswirtschaftliche Fragen? Sie benötigen steuerliche Beratung oder juristischen Beistand? Bei uns finden Sie immer den richtigen Experten - und bei Bedarf auch ein Team, das Sie in allen Bereichen unterstützt. **Das Beste daran:** Sie konzentrieren sich immer nur auf einen Ansprechpartner, der die Arbeit der individuell zusammengestellten Expertengruppe koordiniert und kanalisiert.

B BREIDENBACH

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



Foto: Sabine Rosenplanzer



ES BRAUCHT GUTE IDEEN

Liebe Leserinnen und Leser,

im Bergischen sind wir bekannt dafür, zusammenzustehen und zusammenzuarbeiten. Alleine ist man eben weniger erfolgreich. Nur wie die Zusammenarbeit aussieht, das entwickelt sich immer weiter. Wer jetzt Firmen nach Kooperationen fragt, hat gute Chancen, dass er als Antwort etwas von Start-ups hört, von innovativen, agilen Unternehmen, die neben dem fachlichen Input auch etwas von ihrer Kultur, Geschwindigkeit, Innovationskraft in den Mittelstand bringen. Diese Art der Zusammenarbeit soll auch den Start-ups helfen. Erfahrung, Fachwissen, ein Zugang zum Markt. So sollen und können im besten Fall beide Seiten etwas davon haben und so über eine reine Dienstleistung hinausgehen. Für unsere Titelgeschichte haben wir uns bei Firmen, Start-ups und Vermittlern wie dem Circular Valley umgehört, wie weit die Kooperationen in unserer Region schon sind, was beide Seiten davon haben und wo man tatsächlich noch genauer hinsehen muss. Lesen Sie die spannende Recherche ab S. 14.

Kooperationen von erfahrenen Unternehmen und Start-ups bringen unsere Region voran.

Zum Jahresbeginn wurde die reduzierte Mehrwertsteuer für Gastronomen wieder angehoben – was ein Grund ist, warum die Gastronomen sich Sorgen machen. Denn die Preise sind ohnehin gestiegen. Es wird befürchtet, dass die Gäste weniger essen und trinken. Isabel Hausmann, stellvertretende Vorsitzende des Gaststättenverbands Dehoga, spricht im Nachgefragt-Interview ab S. 10 über die Befürchtungen und Folgen der Situation.

Haben Sie schon einmal ein verschriebenes Medikament nicht bekommen können? Nicht, weil die eine Apotheke es gerade nicht hatte, sondern weil es wie vom Markt verschwunden war? Das passiert immer öfter und stellt die Apotheken (neben den Patientinnen und Patienten) vor große Probleme – auch weil mit großem Aufwand nach den Wirkstoffen oder nach Ersatz gesucht werden muss. Wir haben mehrere Apothekerinnen und Apotheker gesprochen und uns sagen lassen, wie die Lage ist und was helfen könnte. Lesen Sie den Schwerpunkt ab S. 48.

Sie geht in Kürze in Rente – wir wünschen ihr alles Gute für den kommenden Lebensabschnitt. Die IHK-Vollversammlung hatte kürzlich mehr Rücksicht auf die Gastronomen gefordert. Auch wir als Institution beobachten die Situation und fordern mehr politische Unterstützung für Betriebe, die die Lebensqualität unserer Städte mitbestimmen.

Stephan Anpalagan ist Diplom-Theologe, Musiker, Journalist, Autor, Speaker – und Wuppertaler. Der Tausendsassa spricht im Typisch Bergisch-Interview ab Seite 54 über sein neues Buch „Kampf und Sehnsucht in der Mitte der Gesellschaft“ und über seine Liebe zum Bergischen Land.

Ich wünsche viel Freude bei der Lektüre.

Ihr

Michael Wenge
Hauptgeschäftsführer

INHALT

KURZ NOTIERT

- 06 Ergebnisse der Umfrage der Wirtschaftsförderung
- 07 IHK-Lehrwerkstatt: Freie Plätze bei Lehrgängen für Azubis und Ausbilder
- 08 Ehepaar Günßler übernimmt Spedition Falk Albrecht
- 09 Antrittsbesuche des Handelsverbands in der Bergischen Region

NACHGEFRAGT

- 10 Isabel Hausmann (Dehoga)

KULINARISCHES

- 12 Maha Vishnu

TITELTHEMA

- 14 Mittelstand trifft Start-up
- 22 Experteninterview: Phil Derichs

PORTRAIT

- 24 Leihhaus Anton Brocker GmbH
- 26 Parkett Dietrich
- 28 Hotel Amical
- 30 Studio Pixelgold
- 32 Otto Kalkum & Söhne GmbH & Co. KG
- 34 Lederwarenfabrik Sterzing
- 36 Lohnverpackung Fiore GmbH

IHK-NEWS

- 38 IHK-Unternehmerfrühstück: Großes Interesse an ausländischen Fachkräften
- 39 IHK-Verkehrsausschuss zu Gast im Signalwerk Wuppertal
- 40 IHK stellt Leitlinien für Verkehrspolitik vor
- 41 Auszubildende für Einsatz an Grundschulen geehrt
- 42 Bergische IHK unterstützt Studierende
- 44 Umfrage: Mehrheit lehnt Vier-Tage-Woche ab
- 45 IHK fordert verlässliche Politik für die Gastronomie
- 46 Interview: Jan Peter Coblenz

SCHWERPUNKT

- 48 Medikamentenmangel: Nicht auf Lager?

REGIONAL

- 52 Auf einem ... Friedhof
- 54 Typisch bergisch: Stephan Anpalagan
- 56 K3: Gute Bilanz / Schlüsseltechnologien im Zukunftsauto

STANDARDS

- 08 Jubiläen
- 43 Insolvenzen
- 44 Konjunkturelle Entwicklung
- 47 Bekanntmachungen
- 58 Ausblick

Beilagenhinweis:

2040 Magazin
Wir bitten um freundliche Beachtung.

Titelbild:

Süleyman Kayaalp
Abgebildet:
Arne Schade und
Rainer E. Becker



14 Titelthema – Wie arbeiten etablierte Unternehmen und Start-ups zusammen?



28 Portrait – Das Hotel Amical besticht durch eine individuelle Einrichtung.



KONTAKT

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

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

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



48 Schwerpunkt – Apotheken und Patienten leiden unter Lieferengpässen bei Medikamenten.



12 Kulinarisches – Das Restaurant Maha Vishnu bietet deutsch-indische Küche in Solingen an.



32 Portrait – Die Firma Otto Kalkum & Söhne ist Spezialist für Schwergutverpackungen.



24 Portrait – Das Leihhaus Anton Brocker ist 150 Jahre alt geworden.

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

Verlag, Gesamtherstellung, Anzeigenverwaltung, Layout: wppt:kommunikation GmbH · Treppenstraße 17-19
42115 Wuppertal · T. 0202 429660 · www.wppt.de · Verantwortlich: Süleyman Kayaalp (Geschäftsführung) · Projektleitung:
Kinga Kolender · T. 0202 4296613 · k.kolender@wppt.de · Anzeigenleitung: Simone Schmidt · T. 0202 4296624 · s.schmidt@wppt.de
Druck: Silber Druck oHG · 34253 Lohfelden · Verbreitete Auflage: 14.240 Exemplare Erscheinungstermin: 31. Januar 2024

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

NÄCHSTE AUSGABE

Die Bergische Wirtschaft 03.2024
erscheint am 7. März 2024

Anzeigenschluss:
15. Februar 2024

Druckunterlagenchluss:
20. Februar 2024

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

Wie Unternehmen den Standort Wuppertal sehen: Ergebnisse der Umfrage der Wirtschaftsförderung

Sechs Wochen lang hatten Wuppertaler Unternehmen die Möglichkeit, sich an einer Online-Befragung zu beteiligen. Sie konnten Kritik, Lob, Anregungen und Wünsche zum Standort Wuppertal und den städtischen Serviceleistungen äußern.

Insgesamt wurden 3.800 Unternehmen angeschrieben und zur Beteiligung eingeladen. Davon haben 792 Unternehmen den Fragebogen ausgefüllt. Das Beratungsunternehmen LennardtundBirner GmbH, das von der Wirtschaftsförderung damit beauftragt wurde, die strategische Neuausrichtung zu begleiten, zeigte sich zufrieden mit dem Rücklauf der Unternehmensbefragung. Die Rücklaufquote beträgt knapp 21 Prozent. Das ist laut LennardtundBirner eine überdurchschnittlich hohe Beteiligung.

Grundsätzlich seien über die Hälfte der Unternehmen mit dem Standort Wuppertal zufrieden (55 Prozent). Entscheidend für diese Beurteilung sind demnach verschiedene Standortfaktoren wie die digitale und verkehrstechnische Infrastruktur, Abgaben und Steuern, Flächenangebote sowie Angebote, die zur Lebensqualität beitragen.

Ein gutes Mobilfunknetz und schnelles Internet seien den Unternehmen sehr wichtig. Nur 54 Prozent seien aber mit der Mobilfunkabdeckung zufrieden. Jedes zehnte Unternehmen bewerte die Mobilfunkabdeckung sogar als schlecht. Auch mit der Internetverbindung seien 37 Prozent der teilnehmenden Firmen bisher noch nicht zufrieden.

Bei der Verkehrsinfrastruktur punkte Wuppertal mit der Anbindung an Autobahnen und der Nähe zu Flughäfen. Ein geteiltes Meinungsbild gebe es dagegen bei der Bahn und dem ÖPNV. 53 Prozent seien mit der Bahnbindung zufrieden, der Rest halte sie für ausbaufähig. Ähnlich sieht es beim innerstädtischen ÖPNV aus. Größere Unzufriedenheit gebe es mit dem Ausbau der Infrastruktur für E-Mobilität. Nur 27 Prozent finden demnach, dass dieser schnell genug vorangeht.

Auch bei den Faktoren zur Lebensqualität gebe es aus Unternehmenssicht einige Differenzen zwischen den gewünschten und den vorhandenen Angeboten. Die Mehrheit zeigte sich unzufrieden mit der Qualität der schulischen Angebote und der Kinderbetreuung (60 und 72 Prozent wenig bis gar nicht zufrieden). Auch von der Situation in den City-Bereichen seien viele nicht angetan. Hier würden die Aufenthaltsqualität und das Einzelhandelsortiment kritisiert. Die vorhandenen Gastronomie-, Kultur- und Freizeitangebote hätten in der Umfrage dagegen gut abgeschnitten.

Kritik äußerten die Unternehmen auch an der Höhe der Steuern und Gebühren am Standort Wuppertal (81 Prozent sind wenig bis gar nicht zufrieden). Mit den Preisen für Gewerbe-, Industrieflächen und Immobilien zeigten sich über die Hälfte der befragten Unternehmen nicht einverstanden. Noch größer sei die Unzufriedenheit mit Blick auf das vorhandene Flächenangebot (38 Prozent weniger zufrieden; 29 Prozent gar

nicht zufrieden). Zwei von drei Unternehmen sähen keine Möglichkeit zur Erweiterung für sich an ihren aktuellen Standorten. Gleichzeitig plant jedes vierte Unternehmen in den kommenden Jahren weiter zu wachsen. Im Durchschnitt werden dafür 2.500 Quadratmeter Fläche benötigt. Laut Aussage von 35 Unternehmen ist für sie eine teilweise oder vollständige Standortverlagerung in andere Städte eine Option.

Das Thema Nachhaltigkeit sei allerdings noch nicht bei allen Unternehmen präsent. Zwei Drittel nutzen demnach keine erneuerbaren Energien. Bei jedem vierten Betrieb sei das Thema noch nicht offiziell adressiert. Dazu passe, dass 15 Prozent der Unternehmen Unterstützung bei der Beratung und Umsetzung für eine alternative und klimaneutrale Energieversorgung benötigen.

Die Hälfte der Unternehmen hatte in den letzten drei Jahren Kontakt zur Wirtschaftsförderung. 90 Prozent davon bewerten die Kundenfreundlichkeit mit zufrieden bis äußerst zufrieden. Trotz guter Bewertung wünschten sich die meisten Unternehmen noch umfangreichere Unterstützung.

Für die Zukunft erwarten die Unternehmen laut Umfrage eine klare Profilbildung für die Stadt Wuppertal. Es fehle ihnen an einer Marke für diese Stadt. Dazu komme, dass weniger als die Hälfte der befragten Unternehmerinnen und Unternehmer Wuppertal als innovativ, familien-, umwelt- und fremdenfreundlich oder international beschreiben würde.

IHK-Lehrwerkstatt: Freie Plätze bei Lehrgängen für Azubis und Ausbilder



Die IHK-Lehrwerkstatt in Solingen hat aktuell Plätze in verschiedenen Seminaren frei.
Foto: Leon Sinowenka

Bei der IHK-Lehrwerkstatt sind noch Plätze bei verschiedenen Angeboten frei.

Es gibt freie Plätze beim AEVO (Ausbilder-Eignungsverordnung)-Vollzeitlehrgang für angehende Ausbilder in der IHK-Lehrwerkstatt Solingen. Der Kurs findet vom 24. bis 29. Juni, Montag bis Freitag, 7.45 bis 16.30 Uhr und Samstag, 8 bis 14.30 Uhr, statt. Die Kosten liegen bei 820 Euro zuzüglich 253 Euro Prüfungsgebühr.

Die Teilnahme an der Vorbereitung für die theoretische Abschlussprüfung im Sommer 2024 ist ebenfalls noch möglich. Der Lehrgang vom 8. April bis zum 5. Mai kostet 350 Euro und richtet sich an Auszubildende der Berufe Industriemechaniker, Werkzeugmechaniker, Zerspanungsmechaniker, Stanz-

und Umformmechaniker, Maschinen- und Anlagenführer, Fachkraft für Metalltechnik.

Zudem gibt es in der Lehrwerkstatt die Möglichkeit zu einer neuen Umschulung zum Maschinen- und Anlagenführer (16 Monate: ab Januar 2024 bis Mai 2025) sowie zum Zerspanungsmechaniker (28 Monate: vom März 2024 bis Juli 2026).

Alle Anmeldungen können online über die Homepage der Lehrwerkstatt (www.ihk-lehrwerkstatt-sg.de) oder per Mail gebucht werden.

Bei Rückfragen wenden Sie sich bitte an: Andreas Völker, IHK Lehrwerkstatt Solingen GmbH, Schützenstr. 204, 42659 Solingen, T. 0212 2443301, info@ihk-lehrwerkstatt-sg.de

Solingen vorne bei Integration

„Unsere Anstrengungen und die Sprachkurse tragen Früchte“, sagt Mike Häusgen. Der Leiter des kommunalen Jobcenters verzeichnete zuletzt eine hohe Integrationsquote von Menschen mit Fluchterfahrungen. Jeder Fünfte habe in ein sozialversicherungspflichtiges Beschäftigungsverhältnis vermittelt werden können. Demnach verzeichne die Klingentadt die beste Integrationsquote (20,29 Prozent) unter Geflüchteten im Vergleich zu den beiden bergischen Nachbarstädten Wuppertal (19,51 Prozent) und Remscheid (17,62 Prozent).

Von den derzeit 1.766 in Solingen lebenden Menschen aus der Ukraine befinden sich gut 500 Personen nicht im Leistungsbezug. „Jede und jeder wird in unserer Stadt gebraucht“, so Häusgen. Und wirbt darum, angesichts des Fachkräfte-Mangels auch Neu-Solingerinnen und Solinger ohne fließende Deutschkenntnisse einzustellen. „Diese Menschen sind oft hoch motiviert und ein Gewinn für jeden Betrieb“, appelliert er an Unternehmen, sich mit dem Arbeitgeber-Team des kommunalen Jobcenters (T. 0212 2903900) in Verbindung zu setzen.

Die gelungene Integration eines Kriegsflüchtlings verzeichne beispielsweise die Firma Kretzer. Im Januar 2021 habe dort ein Syrer mit Unterstützung des Jobcenters eine Beschäftigung aufgenommen. Inzwischen habe er bei dem traditionsreichen Scheren-Unternehmen einen unbefristeten Arbeitsvertrag.

ANZEIGE

Poschen & Giebel seit 1919
Rohr- & Kanalreinigung | Kanal TV | Entsorgung

Schnell
Preiswert
Kompetent

Zuverlässig seit 1919

Reinigung
Entsorgung
Dichtheitsprüfung

Auch im Notdienst

Poschen & Giebel GmbH · Rheinische Str.21 · 42781 Haan
Telefon: 0212 77474* · 0202 250025* · 02191 4602396* · info@poschen-giebel.de
*Anrufweiterschaltung zum Firmensitz in Haan

ANZEIGE

Nachhaltige Displayproduktion
digitale Lösungen für Großformatmedien

solith
kreativ medien

0202-373 257 50
info@solith.de
www.solith.de

ANZEIGE

Wir sind im Dienst.

Das Traditionsunternehmen in der Sicherheitsbranche: Sicherheit, Erfahrung, Kompetenz

Für Ihre Sicherheit im Bergischen Land
Telefon: 0202 27457-0

Die Wach- und Schließgesellschaft.
Im Dienst seit 1902.
wachundschliessgesellschaft.de

Ehepaar Günßler übernimmt Spedition Falk Albrecht aus Wuppertal

Alexandra und Bernd Günßler haben die Spedition Falk Albrecht übernommen. Nach dem Tod des Firmengründers Falk Albrecht im vergangenen Mai habe Alexandra Günßler erst Sabine Albrecht geholfen, die Firma übergangsweise weiterzuführen, und konnte die Firma schließlich ganz übernehmen. So konnten 23 Arbeitsplätze gesichert werden und Geschäftsbeziehungen nach Spanien, Frankreich, Portugal, Andorra und auf die Balearen erhalten bleiben.



Bernd (links) und Alexandra Günßler (rechts) haben die Spedition Falk Albrecht von Sabine Albrecht übernommen. Foto: Günßler

Alexandra Günßler ist seit 22 Jahren im Unternehmen beschäftigt – seit ihrer Ausbildung zur Speditionskauffrau – und leitet die Spedition bereits seit 2018. Als Verkehrsleiterin hält sie die EU-Lizenz und ist für das Qualitätsmanagement des Unternehmens verantwortlich. Zusammen mit ihrem Mann Bernd Günßler, einem Unternehmensberater für Digitalisierung und Cyber-Security, möchte sie das traditionsreiche Familienunternehmen erfolgreich weiterführen und den Mitarbeitern eine gesicherte Zukunft bieten.

stabil weiterzuentwickeln. Die Spedition Albrecht existiert seit 1983, hat ihren Ursprung in Solingen und ist 2002 nach Wuppertal gezogen. Der Schwerpunkt sind Transporte nach Spanien und in die Anrainerstaaten. Dabei geht es vor allem um Spezialtransporte wie Langgut (Stahl, Fahnenmasten, Coils), Getränke (Wein, Branntwein), Gefahrgut, Munition, Papier, Unterhaltungselektronik sowie hochwertige Maschinen und Automotive-Transporte. Durch die Spezialisierung der Firma auf Spanientransporte mit mehr als 50 Fahrten wöchentlich, ist die Spedition Albrecht auch in der Lage, Direktlieferungen nach Südfrankreich abzuwickeln. Dazu sind nach Angaben der Firma speziell bis zu 30 eigene und disponierte Fahrzeuge im Einsatz.

Das Ehepaar Günßler sei sich der Verantwortung bewusst, die die Übernahme der Firma mit sich bringt: „Es wäre im Sinne der langjährigen Mitarbeiter und der Kunden tragisch, wenn das gesunde Unternehmen nicht weitergeführt werden könnte“, sagt Bernd Günßler, der damit neu in das Unternehmen einsteigt. Seine Frau verfüge über langjährige Erfahrung im Betrieb und in der Branche und sei genau die richtige Person, um die Beziehungen zu den Kunden

JUBILÄEN JANUAR / FEBRUAR 2024

25 Jahre
Crefo Factoring Rhein-Wupper GmbH (Januar)
Kuller Str. 58, 42651 Solingen

Hafa GmbH (Januar)
Lüttringhauser Str. 129 b
42899 Remscheid

Gerhard Heintke GmbH (Februar)
Konsumstr. 45, 42285 Wuppertal

50 Jahre
Blankennagel Beteiligungsgesellschaft mit beschränkter Haftung (Februar)
Linderhauser Str. 70
42279 Wuppertal

100 Jahre
Josef Jenniges GmbH & Co. KG (Januar)
Benrather Str. 31, 42115 Wuppertal

Rudzio GmbH & Co. KG
Internationale Umzugsspedition (Januar)
Dönhoffstr. 11, 42655 Solingen

Kraftverkehr Gebr. Wiedenhoff GmbH & Co. KG (Februar)
Bismarckstr. 45, 42659 Solingen

Hermann Pefgeidel e.K. (Februar)
Kaiserstr. 116, 42329 Wuppertal

125 Jahre
Oswald Wätzold GmbH (Januar)
Dahler Str. 12, 42389 Wuppertal

Fördergelder gegen Leerstände Antrittsbesuche des Handelsverbands in der Bergischen Region

Ein leerstehendes Ladenlokal auf der Alleestraße mit Unterstützung vom Land NRW und der Stadt Remscheid vergünstigt anzumieten, konkret für 20 Prozent der bisherigen Kaltmiete, ist bereits seit 2021 eine Option in der Innenstadtentwicklung. Nach Mitteilung des Ministeriums für Heimat, Kommunales, Bau und Digitalisierung (MHKBD) ist das nun bis Ende 2026 für weitere Teile der Remscheider Innenstadt möglich.

Nach dem landesweiten Erfolg des Sofortprogramms, das Ende 2023 ausläuft, hat das MHKBD mit dem neuen Programm der Landesinitiative Zukunft Innenstadt, nämlich „Zukunftsfähige Innenstädte und Ortszentren“ (kurz ZIO) im April 2023 die Nachfolge mit einem Gesamtbudget von 35 Millionen Euro ins Leben gerufen. Hier hat sich auch die Stadt Remscheid beworben, um eine Fortsetzung des Programms zu garantieren.

Rund 340.000 Euro stehen der Stadt bis 31. Dezember 2026 zur Verfügung. Hiermit sollen zwei Förderbausteine bedient werden: zum einen die Fortsetzung des Zentren- und Zukunftsmanagements, das Teil des Innenstadtnetzwerkes im Büro auf der Alleestraße 49 ist. Zum anderen die Möglichkeit zur vergünstigten Anmietung eines Ladenlokals, nicht nur an der Alleestraße, sondern auch in weiteren Teilen der Innenstadt. Es sind vor allem die Bereiche um die Fastenrath- und Rathausstraße sowie um den Markt und die Alte Bismarckstraße.



Rainer Gallus (v.l.), Matthias Schwanz, Bärbel Beck, Burkhard Mast-Weisz und Björn Musiol im Remscheider Rathaus. Foto: Handelsverband Rheinland

Nachdem der HVR im Juni turnusmäßig einen neuen Vorstand gewählt hatte, wurde auch der regionale Ortsvorstand für die Bergische Region konstituiert. Dazu trafen sich Vertreter des Einzelhandels im September in Wuppertal. Die anwesenden Ortsvorstände wählten Bärbel Beck, Geschäftsführerin des Modehauses Johann in Remscheid-Lennep, zur neuen Regionalvorsitzenden. Bärbel Beck gehört zugleich dem Gesamtvorstand des HVR an und bekleidet das Amt der Vizepräsidentin der Bergischen IHK.

Neuer stellvertretender Vorsitzender wurde Matthias Schwanz, Inhaber der PBS Radevormwald e.K., der ebenfalls Mitglied des Gesamtvorstandes des HVR ist. Die zwei Regionalvorsitzenden des Regionalvorstandes

haben sich nach ihrer Wahl vorgenommen, mit einigen Bürgermeistern in den Städten Antrittsbesuche zu vereinbaren.

Die ersten Termine haben nun mit Björn Musiol, dem neu ernannten Geschäftsführer und Leiter der Verbandsgeschäftsstelle in Wuppertal, gemeinsam stattgefunden. Bei den Besuchen sollen vor allem die lokalen Belange und Entwicklungen des Einzelhandels besprochen werden sowie weitere Stadtthemen erörtert werden.

Im November wurden zunächst Termine im Radevormwalder Rathaus und mit dem Remscheider Oberbürgermeister Burkhard Mast-Weisz durchgeführt, um sich etwa konstruktiv über die Zukunft des Einzelhandels vor Ort und in der Region auszutauschen.

ANZEIGE

Blaumachen & Gutes tun? Mach Druck!

Unsere Druckerei trägt das Siegel „Blauer Engel“ und bietet besonders umweltschonende Produkte!

Mach mit. Mach Druck:
www.offset-company.de

OFFSET COMPANY
Druckereigesellschaft mbH

ANZEIGE

seit 1874

OTTO FÜHRER
STAHLHANDEL - STAHLSERVICE

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

ANZEIGE

Wir unterstützen Sie!

HLB TREUMERKUR
Wirtschaftsprüfung | Steuerberatung
Unternehmensberatung

Hofaue 37 | 42103 Wuppertal
Telefon + 49 202 4 59 60 - 0
Telefax + 49 202 4 59 60 60

mail@treumerkur.de
www.treumerkur.de

Ganzheitliche Strategien:

Auch bei komplexen Aufgaben nicht den Faden verlieren.

Die Erhöhung der Mehrwertsteuer bereitet den Gastronomen Existenzsorgen, ergab eine Blitz-Umfrage der Bergischen IHK. Isabel Hausmann, stellvertretende Geschäftsführerin der Dehoga Nordrhein, macht aber auch Mut.

Umgang mit Mehrwertsteuer

GASTRO- NOMIE IM UMBRUCH

Die Einschätzung der Gastronomen im Bergischen ist mehr als düster. Können Sie die Sorgen teilen?
Natürlich! Ich bin nicht überrascht. Corona stellte eine Herausforderung dar, doch sie ist nichts gegen die jetzige Situation. Die Ersparnisse sind geschrumpft. Und jetzt kommen zwölf Prozent auf Speisen im Haus noch on top.

Welche Auswirkungen erwarten Sie?
Die Gastronomen haben erhebliche Bedenken, weil sie nicht wissen, wie sie die Preissteigerungen bewerkstelligen sollen. Lebensmittel, Strom – alles ist teurer geworden. Hinzu kommt, dass der Mindestlohn wieder angehoben wurde, die Tariflöhne werden im Sommer steigen. Das ist kaum stemmbar. Diskussionen wird es zum Beispiel bei Hochzeitsfeiern geben, die im letzten Jahr vereinbart wurden und nun „nachbesteuert“ werden müssen.

Was meinen Sie, wie sich die Gäste verhalten werden?
Vielleicht wird sich die Frequenz der Restaurant-Besuche verringern. Vielleicht bestellen die Gäste ein Bier weniger oder verzichten auf die Vorspeise. Grundsätzlich erzählen Gastronomen, dass die Gäste ungeduldiger werden, manche können nicht verstehen, dass ein Biergarten halb gesperrt ist.

Isabel Hausmann kennt die Sorgen der Gastronomen genau, aber auch deren Stärken.

Gibt es eine Lösung?
Die Gastronomie muss umdenken, vielleicht öffnet sie an einem Tag gar nicht oder erst später. Der Gast kann sich überlegen, ob er das Angebot dennoch annimmt. Es ist wichtig, einen reservierten Tisch rechtzeitig zu stornieren oder die geringere Personenanzahl anzugeben, denn der Gastronom kann sich diese ausfallenden Kosten nicht mehr leisten. Die Gäste sollten ein Bewusstsein für seine Situation haben.

Es gibt aber auch positive Ansätze – in Elberfeld werden auf der Herzogstraße die vielen Gastronomiebetriebe gut besucht!
Es stimmt, die Cafés sind voll. Wir müssen aber beachten, dass es sich hier oft um Ketten handelt und nicht um inhabergeführte Restaurants. Die Frage ist auch, ob die Gäste wirklich so viel verzehren, dass am Ende die Rechnung stimmt.

In der IHK-Umfrage gaben 71 Prozent der Betriebe den Fachkräftemangel als größtes Problem an. Wie sehen Sie das?
Eigentlich ist es gar nicht nur ein Fachkräfte-Mangel, sondern ein Mangel an Mitarbeitenden. Zu wenig Personal wiederum kann die Qualität mindern; der Gast muss zum Beispiel zu lange auf das Essen warten. Die Gastwirte müssen sich auch entscheiden, ob sie eine Veranstaltung zulasten des à la carte annehmen.

Warum fehlen Mitarbeiter?
Ich nenne Ihnen ein Beispiel: In einem Restaurant arbeiten drei Schüler als Aushilfen. An einem Abend werden sie zu einer Party eingeladen. Alle drei gehen hin. Viele Menschen haben mehrere Teilzeitjobs – auch da geht ein Verantwortungsbewusstsein fürs Unternehmen verloren. Der Gastronom hat aber wenig Möglichkeiten, zu reagieren; wenn er Mitarbeitende verärgert, kommen sie nicht wieder. Ein weiterer Grund ist, dass wir uns durch unsere Bürokratie viele Steine in den Weg legen.

Das Jahr fängt gerade an. Machen Sie uns Mut!
Ich bin der festen Überzeugung, dass die Gastronomen im Bergischen tough genug sind, mit dieser Krise zurechtzukommen. Viele haben schon Ideen für neue Konzepte.

Sie gehen in diesem Jahr in den Ruhestand. Wer wird Ihre Nachfolgerin?
Ich arbeite bis Ende Februar. Dann übernimmt Isa Fiedler, jahrelang Sprecherin der Düsseldorfer Altstadtwirte. Ich bleibe der Dehoga noch im Prüfungsausschuss treu. Und im Übrigen freue ich mich sehr auf die Zeit mit meinen Enkelkindern.

Text: Eva Rütter
Foto: Stefan Fries

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

ANZEIGE



Wir sorgen für sorgenfreie Lohn- und Gehaltsabrechnungen.

Steuerberatung
Unternehmensberatung
Rechtsberatung
w-pk.de



Yvonne Höhme
Lohnbuchhalterin

Anja Witkowski
Lohnbuchhalterin

Deutsch-indische Küche

DEN GÖTTERN GEWOGEN

Begrüßt werden die Gäste des Maha Vishnu vom Gott Krishna, der als lebensgroße Statue am Eingang wacht. Seit einem Jahr leitet Tharshika Pirabakaran erfolgreich ihr Restaurant in Solingen-Ohligs.

Da, wo seit 1919 fast ein Jahrhundert lang das Landhaus Kovelberg am Rand der Ohligser Heide Gäste anzog, hat sich seit einem Jahr das Restaurant Maha Vishnu einen Namen gemacht. Die deutsch-indische Küche überzeugt viele Solinger und Solingerinnen, und so ist es gar nicht so einfach, an Wochenenden vor allem abends einen Tisch zu ergattern.



Tharshika Pirabakaran und ihr Mann Veerasingam bringen indische Küche und europäische Essgewohnheiten zusammen.

Darüber ist vor allem Geschäftsführerin Tharshika Pirabakaran sehr froh: „Wir freuen uns sehr, dass wir mit unserem Gastro-Konzept überzeugen können.“ Schließlich war das Restaurant einige Jahre lang verwaist. Im Januar 2023 aber konnten Tharshika Pirabakaran und ihr Mann Veerasingam endlich ihren Traum verwirklichen. Als Jugendliche waren sie zusammen mit ihren Familien aus Sri Lanka nach Deutschland gekommen. In ihrer Heimat tobte ein Bürgerkrieg und sie waren dort als Tamilen nicht mehr sicher. Tharshika Pirabakaran machte eine Ausbildung zur Krankenpflegerin und arbeitete bis kurz vor der Restaurant-Eröffnung als Stationsleiterin der Neurologie in der St. Lukas Klinik in Solingen. Ihr Mann hatte zunächst ein Unternehmen für indisch-südasiatische Deko gegründet, betreibt nun schon seit einigen Jahren einen großen Eventsaal in Siegburg, in dem vor allem Hochzeiten und andere große Feiern stattfinden.

Die Gastro liegt den beiden im Blut, nun wagte auch Tharshika Pirabakaran den Schritt in die Selbstständigkeit: „Ich habe meinen Beruf geliebt, aber erst jetzt bin ich richtig glücklich“, sagt die 42 Jahre alte Mutter zweier schulpflichtiger Kinder mit einem Lächeln. „Es ist zwar viel Arbeit, aber so kann ich Beruf und Familie besser unter einen Hut bringen.“

Ja, sagt sie zögernd, sie hätten auch überlegt, eine Küche, wie sie sie aus Sri Lanka kennen, auszuprobieren, aber: „Unterm Strich ist unseren Gästen die indische Küche vertrauter, und wir verbinden viele Gerichte auch mit deutschen Vorlieben.“ Das gilt vor allem für die Schärfe der Gerichte: „Bei uns kann man sich fast jedes Gericht auch nur mild gewürzt servieren lassen. Dennoch schmeckt man natürlich die typisch indischen Gewürze durch, Masala, Curry, Kardamom und Co.“

Im Sommer: Blick auf Seerosenteiche

Im Sommer gibt es im Maha Vishnu (übersetzt „Großer Gott Vishnu“) auf der Terrasse mit dem Blick auf Seerosenteiche Platz für 80 Gäste. In den kälteren Jahreszeiten können bis zu 150 Gäste auf zwei Ebenen essen. Dann wird es auch schon einmal laut in dem Raum, in dem die Holztische eng an eng stehen. Das 15-köpfige Serviceteam kommt dann manchmal kaum hinterher. „Wir haben zum Glück keine Probleme, motiviertes Personal zu finden“, erklärt Tharshika Pirabakaran, und führt das auf eine gute Stimmung im Team zurück. In der Küche wacht der Chefkoch Tankhi Singh über die Qualität der Speisen. Neben diversen Fleisch- und Fischgerichten sind es zunehmend vegetarische und vegane Speisen, die nachgefragt werden. Auch Tharshika Pirabakaran selbst bevorzugt ein Gericht ohne Fleisch: „Ich persönlich mag am allerliebsten das Masala Dosa mit Chutney und Sambar. Die Dosas gibt es bei uns nur freitags bis sonntags, das wissen unsere Gäste auch, weil der Teig für diese Art indischen Pfannkuchen

aus Reis und Linsen speziell von uns vorbereitet wird. In Kombination mit dem fruchtig-scharfen Chutney und dem indischen Gemüseintopf Sambar, knusprig gebraten, ist das meine Lieblingspeise.“ Im Maha Vishnu werden sämtliche Dips und Chutneys selbst hergestellt, ebenfalls das Fladenbrot Roti. Stolz ist Tharshika Pirabakaran auf die Vielfalt ihrer Tandoori-Gerichte, die in einem speziellen Lehmofen zubereitet werden. Sowohl die vegetarische Variante als auch die mit Hähnchen, Riesengarnelen, Lamm-Hackfleisch oder Lachsfilet werden in einer heißen Gusseisenpfanne serviert. Es gilt also, vieles auszuprobieren im Maha Vishnu. Und wer unsicher ist, fragt einfach nach, um was es sich genau handelt bei Bhajii, Raita und Biryani.

Text: Liane Rapp

Fotos: Leon Sinowenka

KONTAKT

Maha Vishnu
Hermann-Löns-Weg 121
42697 Solingen
T. 0212 68826805
info@mahavishnu.de
mahavishnu.de

Öffnungszeiten:

Di. – Fr. 16 bis 23 Uhr

Sa. + So. 12 bis 15 + 16 bis 23 Uhr

Kooperation

MITTELSTAND TRIFFT START-UP

Wie arbeiten alteingesessene Unternehmen mit jungen Gründungen zusammen? Wir stellen einige Beispiele aus der Region vor. Dabei werden große Chancen, aber auch Herausforderungen deutlich.

Christian Uhlenbrock (Schmersal) und Sercan Atesoglu (Kinemo) haben gemeinsam in die Bauteile geblickt, um Probleme schneller zu lösen als zuvor.



Roboter, die bei der privaten Hausarbeit helfen, sind schon seit geraumer Zeit keine Science-Fiction mehr – und das nicht zuletzt dank Bergischer Innovationskraft und Ingenieurskunst. Die Paul Schulten GmbH & Co. KG arbeitet intensiv daran, die Vorzüge moderner Reinigungs-Technologien auch im gewerblichen Bereich zu nutzen. Das Remscheidener Gebäude-Reinigungsunternehmen mit rund 2.800 Mitarbeitern will verstärkt auf saugende und schrubbende Maschinen mit intelligenter Steuerung setzen. Sie können und sollen den Menschen nicht völlig ersetzen, sondern sinnvoll unterstützen. „Grundsätzlich ist es unsere Philosophie, immer auf dem neuesten Stand der Technik zu sein“, erklärt der Technische Leiter Arne Schade. Der Fachkräftemangel ist ein weiterer wichtiger Grund, sich mit Robotik zu befassen. „Schon 2018 haben wir Kontakt zu spezialisierten Herstellern aufgenommen.“ Das Problem: „Meist war die Technik zu groß und zu teuer.“ Doch Schulten blieb am Ball und beobachtete aufmerksam den Markt.

Start-up mit 15 Jahren Erfahrung

Über die Wirtschaftsjunioren Remscheid kam der Kontakt zu Rainer E. Becker zustande, Roboter-Experte aus der Region. „Er verfügt über ein großes Fachwissen im Bereich der Robotik und über ein großes Hersteller-Netzwerk“, so Arne Schade. Seit Frühjahr 2023 besteht eine Kooperation zwischen dem Mittelständler und Becker Robotics mit Sitz in Wuppertal, das unter anderem auch Roboter-Lösungen für die Pflegebranche und die Gastronomie entwickelt. „Da wir mit unseren Produkten selbst im Jahr 2024 noch immer in einem ‚Blue Ocean-Markt‘ unterwegs sind, auf dem es kaum Wettbewerb oder Hindernisse gibt, die den Innovatoren im Wege stehen, passen wir vollständig in die klassische Definition eines Start-ups“, meint Rainer E. Becker. „Allerdings sind wir ein Start-up mit mehr als 15 Jahren Erfahrung.“ Der Roboter-Fachmann und das Team von Arne Schade tauschen sich nun seit Monaten regelmäßig in Meetings aus,

in denen neue Technik, ihre Möglichkeiten und vor allem die konkrete Anwendbarkeit durch das Unternehmen im Fokus stehen.

Stand Ende 2023 hat Schulten 13 Roboter im Einsatz, „davon vier als Saugroboter und neun im Schrubb-Saug-Bereich“, wie Arne Schade erläutert. In jeder neuen Kalkulation wird die Möglichkeit des Roboter-Einsatzes geprüft. Sämtliche Bestandsobjekte sollen entsprechend unter die Lupe genommen werden. „Wir hoffen, bis Ende 2024 rund 40 Roboter im täglichen Einsatz zu haben.“ Mittelfristig wären auch Drohnen zur Decken- und Glasreinigung denkbar. „Da ist allerdings noch Entwicklungsarbeit nötig“, so der Technische Leiter.

Wir prüfen bei jeder neuen Kalkulation die Möglichkeit des Roboter-Einsatzes.

Arne Schade

„Genau solche Partnerschaften und Kooperationen sind typisch für Becker Robotics und rückblickend betrachtet ein wesentlicher Erfolgsfaktor“, sagt Rainer E. Becker. „Kognitive Robotik, die ausschließlich der Unterstützung und Assistenz von Menschen dient, ist eine hochkomplexe Kombination aus High-Tech-Komponenten, Software und künstlicher Intelligenz. Diese Kompetenz liefern wir. Die inhaltlich-fachliche Prozesskompetenz wiederum liegt bei unseren Partnern – zum Beispiel bei den Profis von Schulten, was Gebäudereinigung betrifft. Erst die Kombination ermöglicht eine Optimierung der kognitiven Robotik in der Praxis.“

Es ist interessant zu beobachten, wie altingesessene Unternehmen sich mit jungen Gründungen zusammentun. Im Bergischen Städtedreieck gibt es dafür mehrere aktuelle Beispiele. Die Kooperation Schulten/Becker ist eine davon. Eine andere ist die Barmenia Next Strategies GmbH, über die die Barmenia in Start-ups mit dem Schwerpunkt Gesundheit investiert. Ebenfalls kooperiert haben der Wuppertaler Schaltgeräte-Anbieter Schmersal (rund 2.000 Mitarbeiter weltweit) und das

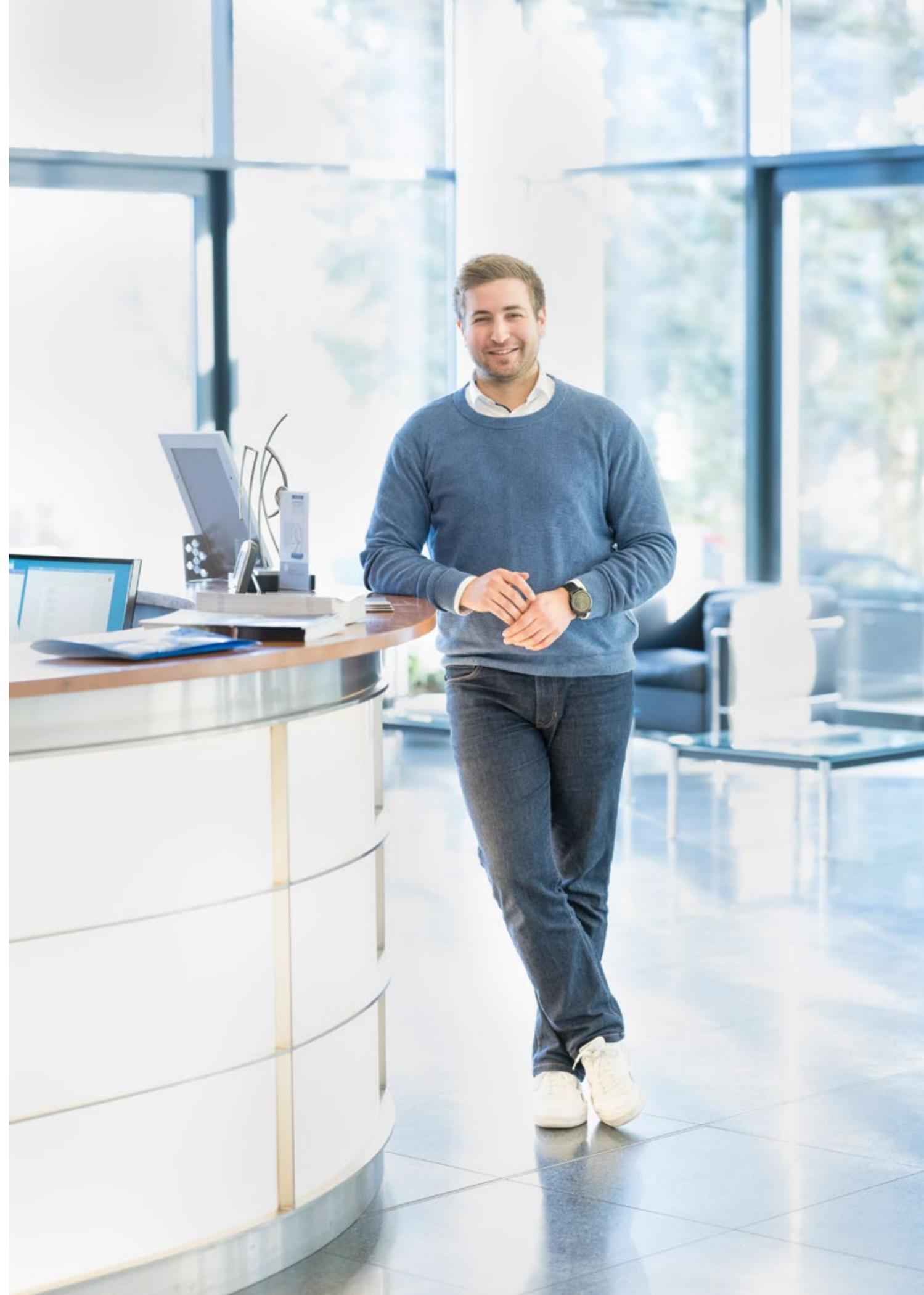
Start-up Kinemo aus Wuppertal und Velbert (vier Mitarbeiter). Auch hier kam der Kontakt eher zufällig zustande: durch ein Treffen im Rahmen des Wuppertaler Wirtschaftspreises.

Blick in Bauteile mit Röntgenstrahlen

Kinemo ist erst seit Mitte des vergangenen Jahres am Markt. Gründer ist Sercan Atesoglu, der in seiner vorherigen Tätigkeit als Berechnungsingenieur bei einem Automobilzulieferer „umfangreiche Erfahrungen in Fehleranalyse, Fehlerfindung, Toleranzmanagement und Simulationen“ sammeln konnte, wie er erzählt. „Ich erkannte das Problem fehlender Informationen über das tatsächliche Verhalten von Bauteilen.“ Lange Fehlerfindungszeiten und entsprechend hoher Druck auf Kundenseite seien die Folgen. „Da ich am Markt keine Lösung fand, entwickelte ich selbst eine und meldete sie zum Patent an. Und ich entschied mich, diese Lösung mehreren Unternehmen zugänglich zu machen.“ Inzwischen habe man für 26 Kinemo-Kunden 120 Projekte erfolgreich begleitet und die Fehleranalyse von durchschnittlich zwölf Wochen auf wenige Tage reduzieren können.

Kinemo hat Schmersal detaillierte Einblicke in das Innenleben von Bauteilen mittels Röntgenstrahlen ermöglicht. „Vergleichbar mit einem Arzt, der das Herz mittels Röntgenbildern untersucht“, sagt Sercan Atesoglu. Die Anwendung dient dazu, Bewegungen und Funktionen innerhalb der Bauteile zu visualisieren und somit analysierbar zu machen, „was mit herkömmlichen Methoden oft unmöglich oder sehr zeitaufwendig ist“. Das Start-up

Jonathan Knickmann von der Gebr. Becker GmbH sieht grundsätzlich Potenzial für Kooperationen, bei denen Start-ups helfen, dass Firmen digitaler und nachhaltiger werden.





hat den Weltmarktführer bei der Weiterentwicklung zweier Schalter unterstützt. „Hier waren wir eine Weile eng miteinander im Austausch“, sagt Constanze Compes, Leiterin des Bereichs Marketing der Schmersal Gruppe. „Die Zusammenarbeit war durchweg angenehm, professionell und anregend.“ Sie betont die Leidenschaft und das Engagement innovativer Neugründungen – „das passt gut zu uns“. Zwar ist das konkrete Projekt inzwischen abgeschlossen. Doch für Kooperationen dieser Art sei man natürlich offen. Das Zusammenspiel zwischen KMU und Neugründung ist alles andere als ein Selbstläufer. „Viele winken ab, weil das Start-up nicht die benötigte Stückzahl liefern kann. Oder weil das Risiko besteht, dass das junge Unternehmen in einem Jahr nicht mehr besteht.“ Das sagt Jonathan Knickmann, Business Development Expert bei der Gebr. Becker GmbH. Er kennt sich in der Start-up-Branche sehr gut aus: Vor seiner Zeit bei dem Wuppertaler Pumpen-Spezialisten hat er das Start-up-Center der Bergischen Universität mit aufgebaut. Becker arbeite zwar immer mal wieder mit Start-ups zusammen, „aber diese Kooperation hat noch keine richtige Struktur, kein System“, so Jonathan Knickmann.

Der Fokus auf Start-ups als „Enabler“

Insbesondere bei neuen Lieferanten tue man sich derzeit noch schwer. „Wir haben natürlich Standards, insbesondere was Produktqualität und Liefersicherheit betrifft. Schließlich tragen wir auch hierfür die Verantwortung gegenüber unseren Kunden“, betont Jonathan Knickmann. Bei digitalen Lösungen sei die Sache schon einfacher. „In diesen Fällen gibt es keinen Grund, sich automatisch für den Älteren und Größeren zu entscheiden.“ Grundsätzlich sehe er das Potenzial insbesondere in den Fällen, in denen junge Unternehmen

als „Enabler“ agieren – sei es hin zur Digitalisierung oder hin zur Nachhaltigkeit und Kreislaufwirtschaft. Und immer dort, wo ein Start-up über Digitallösungen einfach skalieren könne oder durch Dienstleistungen unterstützend tätig werde. Auch bei der Coroplast Group mit ihren weltweit rund 7.700 Mitarbeitern will man verstärkt auf die Zusammenarbeit mit Start-ups setzen. Der Wuppertaler Automobilzulieferer, der neben technischen Klebebändern auch Kabel, Leitungen und Leitungssätze produziert, hat unlängst die Start-up-Initiative CoroVentures ins Leben gerufen. Initiatorin war die Vorsitzende der Geschäftsführung Natalie Mekelburger. Projektleiter ist Bastian Schäfer. „Die Idee hinter CoroVentures ist es, neue innovative Lösungen für unsere bestehenden und angrenzenden Geschäftsbereiche zu finden und zwar unter anderem in den Bereichen Prozessinnovation und Materialinnovation“, erklärt Bastian Schäfer.

Viele junge Firmen haben gute Ideen, aber der Markt für die Idee oder für das Produkt ist gar nicht vorhanden.

Bastian Schäfer

Als Coroplast Group könne man beispielsweise aus der Agilität der Start-ups lernen. Vor allem aber sei man an ihren Ideen interessiert, „da wir teilweise gar nicht die Zeit haben, uns auf neuen Feldern so auszutoben, wie wir das gerne möchten“. Umgekehrt könnten die Neugründungen von etablierten Unternehmen lernen: „Sie haben Zugriff auf unsere Entwicklungsexpertise und -ressourcen sowie auf unser internationales Netzwerk.“

Ein wesentlicher Punkt, den viele Start-ups laut Bastian Schäfer unterschätzen, sei die „Produktreife“: „Viele junge Firmen haben gute Ideen, aber der Markt für die Idee oder für das Produkt ist gar nicht vorhanden, so dass sie mit uns als Partner das Produkt so entwickeln können, dass es auch einen Markt dafür gibt. Wir könnten für das Start-up somit auch ein erster Kunde sein.“ Aktuell laufen Gespräche mit zwei Start-ups des Akzelerators von

Circular Valley. „Ziel ist es, im Jahr 2024 mindestens ein Start-up an unserer Seite zu haben, mit dem wir zusammenarbeiten“, so Bastian Schäfer. „Wir erhoffen uns durch die Zusammenarbeit sowohl mittel- als auch langfristig neue innovative Lösungen für die Coroplast Group.“

Circular Valley will Hotspot für Start-ups werden

Start-ups spielen gemeinsam mit Wirtschaft und Wissenschaft eine zentrale Rolle im „Circular Valley“. Circular Valley versteht sich als Hotspot der Circular Economy „und ist für die Kreislaufwirtschaft, was Silicon Valley für Digitales ist“, wie Andreas Mucke betont, Geschäftsführer der Circular Economy Accelerator GmbH. „Hier bringen wir Start-ups aus aller Welt mit Lösungen und Geschäftsmodellen zur Kreislaufwirtschaft mit Unternehmen und Wissenschaft zusammen. Hier werden nicht nur jedes Jahr zwei Kohorten Start-ups in rund dreimonatigen Programmen fit gemacht. Sondern wir verknüpfen diese Start-ups mit Unternehmen und Wissenschaft aus unserem über 130 Partnern umfassenden Netzwerk, um möglichst viele zirkuläre Ideen und Geschäftsmodelle in die reale Wirtschaftswelt zu transportieren, Kooperationen anzustoßen, Investoren zu finden oder auch Start-ups im Circular Valley anzusiedeln.“

Seit Sommer 2021 ist man operativ unterwegs und blickt inzwischen auf fünf „Kohorten“ mit fast 90 Start-ups aus aller Welt im Circular Valley zurück. Aus dem Bergischen Land waren Carbolig in Remscheid und Plastic Fischer aus Solingen sowie SL Batteries aus Wuppertal dabei. „Bergische Unternehmen, die traditionell innovativ und offen sind, interessieren sich stark für die Ideen der Start-ups und die Circular Economy“, so Andreas Mucke. „Viele haben verstanden, dass es nicht darum geht, ob wir unsere lineare Wirtschaft zu einer Kreislaufwirtschaft umwandeln, sondern wir die Frage des wie beantworten müssen. Und das nicht erst morgen, sondern jetzt, da es keine Zeit zu verlieren gilt.“ Insbesondere entlang der Wertschöpfungskette kann man seiner Ansicht nach mit Hilfe von Start-ups und Ko-

Bastian Schäfer von Coroplast sieht eine Win-Win-Situation: Etablierte Unternehmen profitieren von neuen Ideen der Gründungen; die Start-ups von Expertise, Ressourcen und dem Netzwerk der etablierten Firmen.

operation das „Henne-Ei-Prinzip“ lösen: „Zum Beispiel möchte ein Hersteller von Haushaltsgeräten gerne biobasierten Kunststoff einsetzen, findet aber keinen Produzenten. Dann gibt es den innovativen Start-up-Produzenten von biobasiertem Kunststoff, der einen Abnehmer sucht. Circular Valley bringt diese Akteure zusammen und trägt zum Gelingen bei.“

Fehlendes Risikokapital

Doch Andreas Mucke nennt auch Herausforderungen: „Start-ups fehlt es hierzulande oft an Risikokapital sowie an passenden Standorten in Industriegebieten.“ Hinzu komme wenig Schnelligkeit bei der Bürokratie, „weshalb manche gute Idee dann doch nicht hier zündet, sondern woanders.“

Ähnlich sieht es Stephan A. Vogelskamp, Geschäftsführer der Bergischen Struktur- und Wirtschaftsförderungsgesellschaft sowie von „automotiveland.nrw“, einem Cluster für die hiesige Automobilindustrie. „Wir versuchen, hemmende Strukturen aufzubrechen und etwas Positives in Gang zu setzen“, sagt Stephan A. Vogelskamp. So sei vor Corona eine erste Reihe an Kennenlern-Veranstaltungen gelaufen. „Eingeladen waren KMUs aus den drei Bergischen Städten sowie interessierte Start-ups aus ganz Deutschland.“ Diese Reihe, die dem Austausch und dem Netzwerken dient, soll auch im Jahr 2024 fortgesetzt werden.

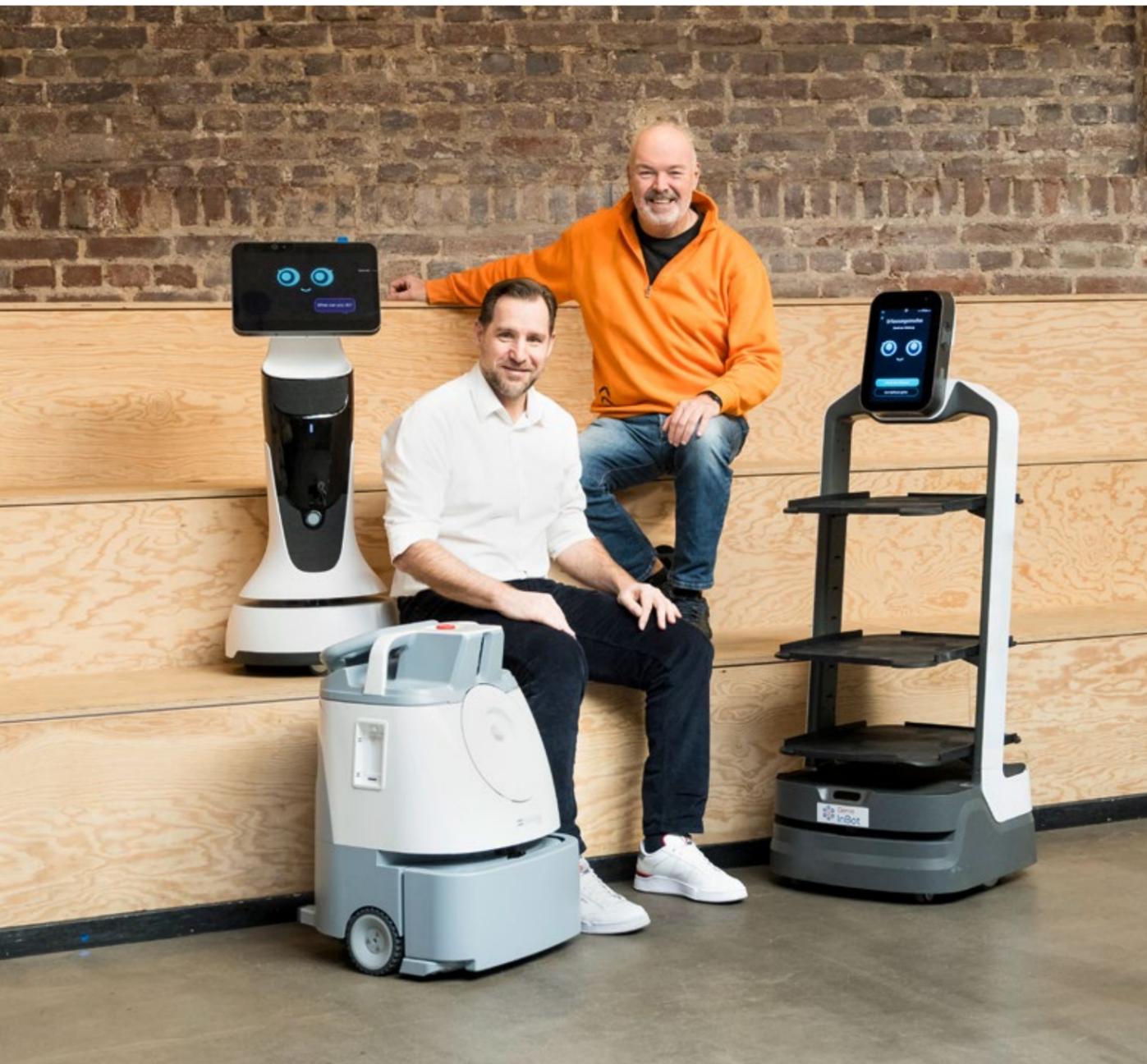
Text: Daniel Boss
Fotos: Süleyman Kayaalp

ERFAHREN SIE MEHR

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



Bringen Robotern das Putzen bei:
Arne Schade (Paul Schulten)
und Rainer E. Becker (Becker Robotics).



#INNENBANDSTADT

IRGENDWO HIER
WARTET
DER RICHTIGE
AUF DICH.



– BEWIRB DICH JETZT –
BEIM FÖRDERWETTBEWERB
stadtwärts.sichtbar.gründen.



Bring dein Business dorthin, wo es alle sehen können.

Profitiere von günstigen Mieten, die dir den Start erleichtern.

Du hast eine Gründungsidee oder ein neues Konzept aus dem Bereich Einzelhandel, Gastronomie, Freizeit, Kultur, Bildung, urbane Produktion oder Dienstleistung? Dann nutze deine Chance, ein Ladenlokal bis August 2025 extra günstig anzumieten. Du zahlst **nur 20% der ursprünglichen Miete** für einen Laden im Wuppertaler City-Umfeld!



STADT WUPPERTAL



Wirtschaftsförderung
Wuppertal

Gefördert durch:



Zukunftsfähige
Innenstädte und Zentren

aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages



Win-Win-Situation

UNTERSCHIEDE MIT POTENZIAL

Phil Derichs vom Gründer- und Technologiezentrum Solingen sieht viele Anknüpfungspunkte für Kooperationen von Start-ups und Mittelstand. Er weiß aber auch, wo die Fallstricke liegen.

Herr Derichs, innovative Neugründung und traditionsreicher Mittelstand – wie gut passt das zusammen?

Natürlich fragt man sich zunächst, wie zwei solch unterschiedliche Ansätze zusammenpassen. Doch sie stehen sich nicht im Weg, im Gegenteil. Die Unterschiede bieten enorm viel Potenzial, um „das Alte“ auf eine neue Art und Weise zu machen. Neugründungen können von den Erfahrungen des traditionsreichen Mittelstands profitieren. Zugleich kann der Mittelstand von den innovativen Ansätzen der Start-ups lernen. Der Horizont wird jeweils erweitert und das mit positiven Folgen für einen wirtschaftlichen Wandel. Die Kooperationen, die aus einem Zusammenspiel entstehen, können zeigen, wie unsere moderne Wirtschaft tickt: Man erschafft neue innovative Produkte, die auf traditionellen Werten basieren.

Soweit die Theorie. Aber nimmt die Zusammenarbeit von Start-ups und etablierten Unternehmen in unserer Region tatsächlich zu?

Die Zusammenarbeit ist definitiv vorhanden. Viele neue Projekte, beispielsweise in Solingen, sind auf diese Weise erst entstanden. So haben wir ein Start-up, das ein innovatives Messer produziert hat – in Kooperation mit Traditionsunternehmen aus Solingen. Aber auch in Remscheid und Wuppertal gibt es zahlreiche Kooperationen dieser Art. Und ich hoffe natürlich auf eine positive Entwicklung, also eine deutliche Zunahme bereits in naher Zukunft. Innerhalb unserer Projekte haben wir dafür verschiedene Anknüpfungspunkte für Mittelstand und Start-up-Szene aufgebaut.

Phil Derichs ist zuversichtlich, dass die Anzahl der Kooperationen von Start-ups und Mittelstand zunehmen wird.

Wo sehen Sie denn die interessantesten Anknüpfungspunkte?

An zahlreichen Stellen. Gerade in Anbetracht der unterschiedlichen Generationen auf dem Arbeitsmarkt müssen Unternehmen umdenken und offen für neue Strukturen sein. Ein Beispiel hierfür ist das Thema E-Sport, das wir gemeinsam mit jungen Firmen in etablierte Unternehmen tragen wollen. Ganz konkret geht es hier um HR-Themen wie Employer Branding, Recruiting oder Teambuilding. Ein weiterer guter Anknüpfungspunkt sind neue Herangehensweisen an Problemstellungen mit hochmodernen Technologien. Die Bandbreite reicht von Röntgentechnologie zur zerstörungsfreien Bauteilanalyse bis hin zu KI-unterstützten Frühwarnsystemen für Umweltkatastrophen.

Einer der wichtigsten Faktoren bei Kooperationen bleibt weiterhin der Mensch.

Phil Derichs

Eine Win-Win-Situation ist der Idealfall – aber lässt sich dieser bei einer Kooperation immer erreichen?

Einer der wichtigsten Faktoren bei Kooperationen bleibt weiterhin der Mensch. Stimmt hier das Miteinander und die Kommunikation nicht, können vielversprechende Projekte schnell scheitern. Gleiches gilt für die Erwartungshaltung. Ein innovatives Produkt oder eine Dienstleistung bedeutet nicht die Lösung aller Probleme in kürzester Zeit. Vielmehr sollte man sich innerhalb von Kooperationen darauf fokussieren, gemeinsam Lösungen weiterzuentwickeln und dabei beide Herangehensweisen gleichermaßen zu berücksichtigen. Es muss ein gemeinsames Tempo gefunden werden. Das geht nur

mit klarer, offener Kommunikation. Eine Win-Win-Situation bedeutet am Ende auch harte Arbeit.

Wo liegen die größten Hürden bei einer solchen Zusammenarbeit?

Auch hier gibt es zahlreiche Aspekte. Exemplarisch würde ich das Thema Finanzierung nennen. Und die Implementierung der Start-up-Lösung in das bestehende System des Unternehmens. Technische Hürden lassen sich meist über gute Kommunikation, enge Zusammenarbeit und gemeinsame Planung überwinden. Grundsätzlich gilt: Hürden zu überwinden, ist quasi das Alltagsgeschäft junger, innovativer Unternehmen.

Was meinen Sie: Wird die Kooperation von Mittelstand und Start-ups im Bergischen in fünf bis zehn Jahren Standard sein?

Das lässt sich schwer prognostizieren – vor allem in unsicheren Zeiten. Klar scheint mir, dass die Entwicklung der Zusammenarbeit eng mit der Entwicklung der Technologien verknüpft ist. Schaut man sich an, was KI heute im Vergleich zum letzten Jahr leisten kann, ist das schon bemerkenswert. Wichtig ist, dass sich Start-ups frühstmöglich mit dem Mittelstand und seinen Herausforderungen auseinandersetzen. Sie sollten die bestehenden Bühnen nutzen und ins Netzwerk kommen. Bei den etablierten Firmen muss die Offenheit gegenüber Neuem weiter wachsen. Wenn dies geschieht, bin ich zuversichtlich, dass wir in der Zukunft sehr oft von starken Kooperationen zwischen Start-ups und Mittelstand in der Region hören und lesen werden.

Das Gespräch führte Daniel Boss.
Foto: Süleyman Kayaalp

Das Geschäftsmodell hat sich seit der Kaiserzeit nicht verändert. Wer vorübergehend einen finanziellen Engpass überwinden muss und wertvolle Gegenstände etwa in Form von Schmuck besitzt, kann diese beleihen. Der sogenannte Pfandkredit bietet den Vorteil, dass die meist auch mit ideellem Wert besetzten Dinge im Eigentum des Kunden bleiben. Dieser schließt einen Vertrag über drei Monate, kann das Pfand aber jederzeit innerhalb dieser Zeit wieder einlösen. Zusätzlich zur Kreditsumme zahlt er ein Prozent Zinsen sowie eine Aufbewahrungsgebühr.

Beleihen statt verkaufen

„Das ist ein klassischer Kurzzeitkredit und der Kunde haftet nur mit dem Gegenstand“, erläutert Geschäftsführer Jochen Brauers das Prinzip. Im beiderseitigen Einverständnis kann der Kredit nach den drei Monaten verlängert werden. Wird der Besitz nicht abgeholt, darf er nach Ablauf der gesetzlich festgelegten Frist von vier Monaten versteigert werden. Nach Ablauf von zehn Monaten muss er das sogar. „Das ist für uns allerdings die letzte Möglichkeit und mit einigem Aufwand verbunden, daher sind wir daran gar nicht interessiert“, stellt Jochen Brauers klar. Anders als etwa in amerikanischen Filmen dargestellt, hat das Unternehmen wenig davon, die Wertgegenstände möglichst gering einzuschätzen. „Mehreinnahmen nach Abzug von Zinsen, Gebühren und Versteigerungskosten müssen dem Kunden erstattet werden“, erläutert der Geschäftsführer. Ist der Eigentümer nicht greifbar, gehe das Geld an den Staat. „Daher ist es

unser Anliegen, einen realistischen Preis zu ermitteln“, so Brauers. Über 90 Prozent der Kunden holt die Ware nach seiner Erfahrung wieder ab.

Zum größten Teil werden Uhren und Schmuck verpfändet. Das Unternehmen nimmt auch hochwertige Elektronik wie Premium-Mobiltelefone der neueren Generation an. In früheren Zeiten war die Bandbreite noch größer. „Nach dem Krieg wurden auch Anzüge und Pelze beleihen“, berichtet Jochen Brauers. Gemeinsam haben die Dinge, dass sie meist einen persönlichen Wert für die Kunden haben.

Die Leihhaus Anton Brocker GmbH wurde bereits vor 150 Jahren in Mönchengladbach eröffnet. Der Gründer empfand es als falsch, dass sich Menschen aufgrund von unerwarteten Ereignissen von ihren Besitztümern trennen müssen. Daher lautet das Motto des Unternehmens bis heute in der sechsten Generation: beleihen statt verkaufen. 1956 eröffneten die Eltern von Jochen Brauers eine Filiale in Wuppertal. Er selbst ist schon in jungen Jahren in das Geschäft hineingewachsen. „Ich habe als Jugendlicher Schmuck ausgezeichnet und Etiketten von Hand geschrieben“, erinnert sich der Geschäftsführer. Mittlerweile hat die Leihhaus Anton Brocker GmbH sechs Geschäfte, von denen sich drei in Wuppertal befinden.

Auch die anderen Sparten machen einen wichtigen Teil des Umsatzes aus. Wer etwa Schmuck erbt und diesen nicht behalten will, kann ihn an einem der Brocker Standorte verkaufen. Dort werden die Wertgegenstände aufgearbeitet und wieder angeboten. Kunden sind auch bei

hochwertiger Neuware wie Luxusuhren bei dem Unternehmen richtig. Eine riesige Auswahl bietet der Online-Shop.

Modernste Technik

Grundlage für die Wertermittlung der Schmuckstücke ist eine fundierte Ausbildung der rund 30 Beschäftigten. „Darauf legen wir großen Wert“, betont Jochen Brauers. Um Fälschungen auszuschließen, kommt außerdem modernste Technik zum Einsatz. Dazu gehört ein Röntgenfluoreszenz-Gerät zur Erkennung des Gehalts von Edelmetallen. Mit einer Magnetwaage wird geprüft, ob etwa Goldbarren mit Wolframstahl gefüllt sind, da letzterer magnetisch ist.

Das Geschäftsmodell von Brocker ist krisenfest. So durften die Pfandkredite auch während der Corona-Lockdownzeit weiterlaufen. „Wir sind systemrelevant“, erklärt Brauers. Seine Klientel ist breit gefächert. „Unsere Kunden kommen aus allen Gesellschaftsschichten und Berufsfeldern“, so der Geschäftsführer.

Text: Eike Birkmeier
Foto: Günter Lintl

KONTAKT

Leihhaus Anton Brocker GmbH
Schuchardstr. 3
42275 Wuppertal
T. 0202 557624
F. 0202 594696
info@brocker.de
www.brocker.de

Pfandkredite

SCHMUCKEXPERTEN IM BERGISCHEN LAND

Die Leihhaus Anton Brocker GmbH ist spezialisiert auf hochwertigen Schmuck und edle Metalle. Ein wichtiger Schwerpunkt bleibt das Geschäft mit Pfandkrediten, das bereits 1873 begründet wurde.



Jochen und Angelika Brauers wollen ihren Kunden einen möglichst realistischen Preis für ihren Schmuck bieten.

ANZEIGE

Öffnungszeiten
Mi-Sa: 17:30-21:00 Uhr
So: 12:00-14:00 Uhr

Haus Landscheid 1-2, 51399 Burscheid
www.gut-landscheid.de | 02174/398 90

Gebeizter Lachs mit Reibekuchentalern Sanft in Kräutern und Limetten gebeizt Crème Fraîche Wildkräutersalat Dillspitzen	14,50 €
Kräftige Rinder-Consommé Calvados Karottenperlen Frühlingszwiebel	8,50 €
Original Wiener Schnitzel Kartoffel-Gurken-Salat kaltgerührte Preiselbeeren Zitrone Petersilie	28,50 €
Gebratene Lützenkirchener Forelle Mandel-Kräuter-Butter glasierte Kartoffeln Kleiner Blattsalat mit French-Dressing	24,50 €
400 Gramm Chateaubriand <i>Am Tisch für Sie tranchiertes doppeltes Rinderfilet</i> Saisonales Marktgemüse Drillinge in Schnittlauchbutter Portweinjus	79,50 €

Hummer, Austern und Crêpe Suzette jederzeit auf Anfrage!

Parkett Dietrich mit Stammsitz in Wuppertal steht für Tradition und Innovation. Das Familienunternehmen auf Wachstumskurs hat gerade seinen sechsten Standort auf Mallorca eröffnet.

„Nur der erste Kratzer tut weh. Dann lebt es sich gelassen“, sagt Alexandra Dietrich. Sie weiß, wovon sie spricht. Parkett in allen Varianten ist ihre Leidenschaft. Sie teilt sie mit ihrem Mann Frank, seinem Zwillingbruder Christoph und dessen Ehefrau Jessica Dietrich. Gemeinsam leiten sie das gleichnamige Wuppertaler Traditionsunternehmen mit Hauptsitz an der Sanderstraße. Seit drei Generationen dreht sich in dem Familienbetrieb alles um Holz, Handwerk und hochwertige Parkettböden. „Mein Großvater Otto hat das Unternehmen 1918 gegründet“, erzählt Frank Dietrich. Damals beschäftigte sich der typische Ein-Mann-Betrieb noch mit der Reinigung und dem Abziehen der Dielen-Böden. Später kam auch das Verlegen neuer Fußböden hinzu.

Bergischer Zukunftspreis

Heute ist Parkett Dietrich mit 270 Mitarbeitern ein stetig wachsender Handwerksbetrieb. 2023 zeichneten die Bergische

IHK, die Kreishandwerkerschaft, das Solinger Tageblatt, die Westdeutschen Zeitung und der Remscheider Generalanzeiger ihn mit dem Bergischen Zukunftspreis aus. „Wir haben den Weltkrieg, Wirtschaftskrisen und den Teppichboden überlebt. Und später auch die Teppichmilbe“, sagt Frank Dietrich und schmunzelt. Vor ihm liegt ein altes Fotoalbum. Auf den brüchigen Seiten sind die ersten Jahrzehnte der Unternehmensgeschichte dokumentiert. Historische Fotos und vergilbte Werbeanzeigen zeugen von den geschäftstüchtigen Vorfahren, die schon früh mehrere Kooperationen im Rheinland und im Bergischen Land pflegten.

Außergewöhnliche Ausstellung

„1988 erwarben meine Eltern die alte Stoffmaschinen-Fabrik an der Sanderstraße“, sagt Frank Dietrich. Stück für Stück baute das Unternehmen das historische Gebäude zur Zentrale und einem Showroom der Extraklasse aus. Auf 3.000 Quadratme-

tern zeigt Parkett Dietrich dort in 90 Ausstellungsräumen, was Parkett kann. „In jedem Zimmer liegt ein anderer Boden“, sagt Alexandra Dietrich. Ausgewählte Möbelstücke und Dekorationsartikel sorgen für ein besonderes Ambiente. „Wir richten alles selbst und mit Liebe zum Detail ein. Auf Reisen, Flohmärkten und in Magazinen suchen wir ständig nach neuen Inspirationen“, sagt Alexandra Dietrich. Mit der Gestaltung seiner Parketthäuser will das Unternehmen ein Einkaufserlebnis schaffen, das jede Kundin und jeden Kunden mitnimmt. Externe Unternehmen buchen den geschmackvoll gestaltete Ausstellungsbereich sogar regelmäßig für Fotoshootings.

Geschichtsträchtige Häuser

Nicht nur in Wuppertal legen die Dietrichs Wert auf eine außergewöhnliche Ausstellung ihrer Produkte. An allen Standorten zeigt das Unternehmen seine Holzböden in Häusern, die Geschichten erzählen.

„Wir haben für jede Niederlassung eine besondere Immobilie gefunden“, sagt Frank Dietrich. In Köln ist es eine historische Speckrächerei, in Dortmund eine ehemalige Autowerkstatt, in Krefeld ein einstiger Güterbahnhof, in Hamburg ein alter Wasserspeicher. Und auch für den neusten Standort haben die Dietrichs nach einem Haus mit besonderem Charakter gesucht. Gefunden haben sie es in einem alten mallorquinischen Stadthaus in Palma. Weitere Dependancen im Ausland sind nicht ausgeschlossen.

Eigene Akademie

Am Stammsitz im Bergischen liegt der Fokus neben der Präsentation von Parkettböden aller Art auch auf die Aus- und Weiterbildung des eigenen Personals. In der 2021 eröffneten Akademie geht es um alte Handwerkskunst, neue Techniken – und die Bedürfnisse der Belegschaft. Das Engagement zahlt sich aus. „Wir haben keine Probleme, Nachwuchs und Fachkräfte zu finden. Darüber sind wir sehr glücklich“, sagt Frank Dietrich. Tradition und Innovation passen an der Sanderstraße eben gut zusammen.

Text: Hannah Blazejewski

Foto: Wolf Sondermann

KONTAKT

Parkett Dietrich
Sanderstr. 213
42283 Wuppertal
T. 0202 280340
F. 0202 2803423
wuppertal@parkett-dietrich.de
www.parkett-dietrich.de

Wissen Parkett in Szene zu setzen:
Frank und Alexandra Dietrich.

Handwerk

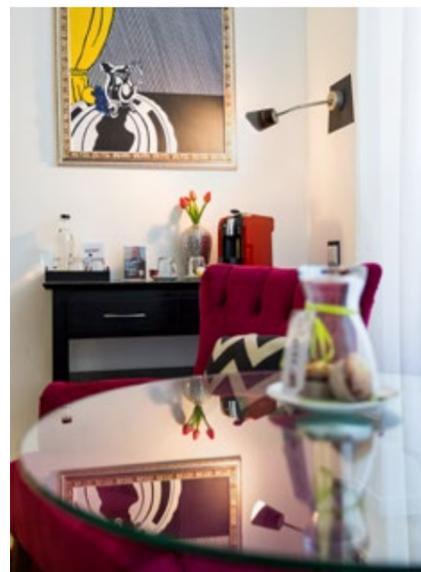
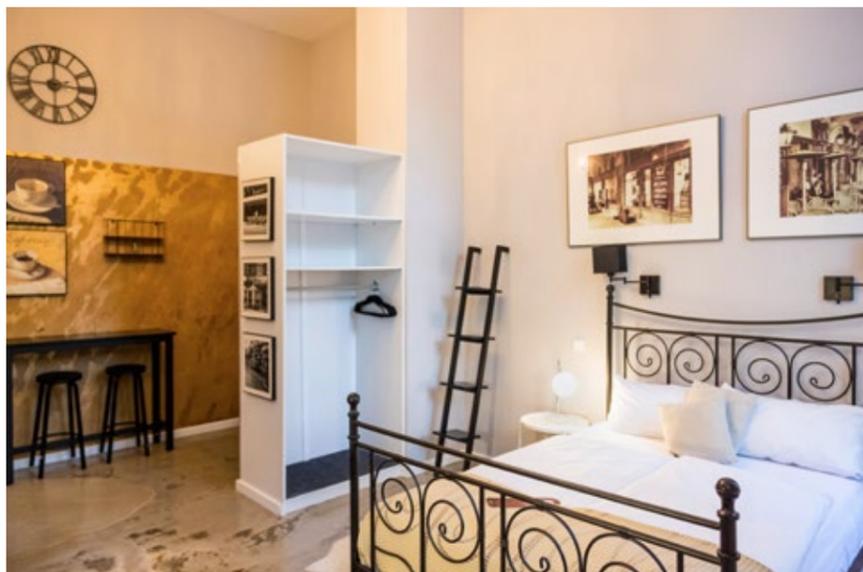
AUF DEM BODEN GEBLIEBEN





Herzensprojekt Hotel **UNIKAT**

Es ist eine Stadtunterkunft wie keine andere. Im Hotel Amical im Osten Wuppertals verwirklicht Inhaberin Kristina Nicoli ihren Traum, Gästen aus aller Welt unvergessliche Wohlfühl-Momente zu ermöglichen.



Von der Stange? Nicht ihr Ding. Kristina Nicoli ging immer schon gern ihren eigenen Weg. Der begann vor 23 Jahren mit dem Entschluss, Hotelfachfrau zu werden, statt dem familiären Pfad einer Juristenkariere zu folgen. Für die heute 43-Jährige war das nur konsequent: „Ich hatte in den Schulferien immer in der Anwaltskanzlei meines Vaters ausgeholfen, aber mit 15 Jahren mal in einem Ausflugslokal gekellnert. Es war toll, täglich neue Menschen und ihre Geschichten kennenzulernen.“ Während ihrer Ausbildung in Schwelm wechselte Nicoli zwischen drei Hotels, sog alles in sich auf, wurde nach Abschluss stellvertretende Geschäftsführerin eines Hildener Restaurants, bevor sie ab 2004 im ehemaligen Heckinghauser Art Fabrik Hotel von der Rezeptionistin zu einer der bundesweit jüngsten Direktorinnen aufstieg.

Inszenierung der besonderen Räume

Währenddessen reifte die Zeit für etwas Eigenes. Im Rauental startete Nicoli 2008 in einem 1850 von der heutigen Vorwerk Gruppe errichteten Gebäude, einst eines der höchsten der Stadt, zunächst ein Hotel garni: Unterkunft mit Übernachtung und Frühstück. Heute ist das Hotel Amical, das seine freundliche Zuwendung gegenüber den Gästen im Namen trägt, weit mehr. Die Corona-Pandemie und die Unterstützung ihres Mannes Antonio Nicoli gaben den finalen Anstoß, ihren Traum eines rundum individuellen Hauses nun vollends zu verwirklichen. „Wir hatten das Konzept lange im Kopf und haben es dann konsequent umgesetzt“, sagt der Malermeister und Interior Designer mit eigenem Betrieb in Wuppertal. Neben der beachtlichen Architektur kreieren ungezählte, aufeinander abgestimmte Details das Flair des Hotels. Schon die offene Lobby mit ihren hohen Decken lässt die achtsame Inszenierung erahnen, in der auch Nachhaltigkeit eine große Rolle spielt, etwa in Form restaurierter oder zu neuem Mobiliar umgebauter Objekte.

Mit vielen individuellen Details möchten Kristina und Antonio Nicoli ihren Gästen einen schönen Aufenthalt bereiten.

Es ist toll, täglich neue Menschen und ihre Geschichten kennenzulernen.

Kristina Nicoli

Werke internationaler Künstler, renommierte wie Newcomer, schmücken die farbenfroh gestalteten Wände und Räume – beispielsweise von Banksy, Naum Schnittmann, Yana Shneerson, Sarah Stock. Der „Art BHF 24“ mit seiner erhöhten Galerie erinnert an Bahnhofshalle, Restaurant, Tanzsaal und Kunstsalon zugleich – beabsichtigt. Messebesucher, Geschäftsreisende und Touristen nehmen dort ihre Mahlzeiten ein, die vom profes-

an seiner Vintage-Siebträgermaschine auf einer 120-jährigen, zur Theke umgerüsteten Anrichte zu. Und aktiviert zugunsten der Gäste immer wieder sein breites Netzwerk. „Wir lassen uns laufend etwas Neues einfallen. Nächstes Frühjahr laden wir erstmals zum Kriminal Dinner“, sagt er. Überdies können Gäste Wuppertal-Aktivitäten zu speziellen Konditionen buchen, etwa einen Besuch im benachbarten Viosidrom.

Bei der Gestaltung der 45 teils barrierefreien Zimmer in Standard-, Komfort- und Suite-Ausführung hat Kristina Nicoli ebenfalls ein offenes Ohr für Wünsche ihrer Klientel. „Wir wollen, dass es für unsere Gäste wie ein Nach-Hause-Kommen ist“, sagt die Wuppertalerin. Frisch gebackene



sionellen Küchenteam stammen, teils sogar aus der hauseigenen Manufaktur. Die Gastgeber mischen sich gern unters Volk, servieren, schenken nach, plaudern. Sie lieben inspirierenden Austausch, einmal mehr auf eigens ausgerichteten Events wie Vernissagen, Weinproben, Lesungen und auf privaten Hochzeits-, Geburtstags- und Firmenfeiern vor Ort.

Delikatessen in der Bar

In der stilechten Bar genießen Besucher Drinks in der Atmosphäre von Anno Dazumal. In der unter anderem mit gutem italienischen Winzerwein, 21 Jahre gereiftem Aceto Balsamico und apulischem Olivenöl bestückten Enoteca „Zia Emma“ gibt es zum Beispiel Delikatessen-Büffets und Live-Pianomusik. Antonio Nicoli bereitet mit Begeisterung cremigen Espresso

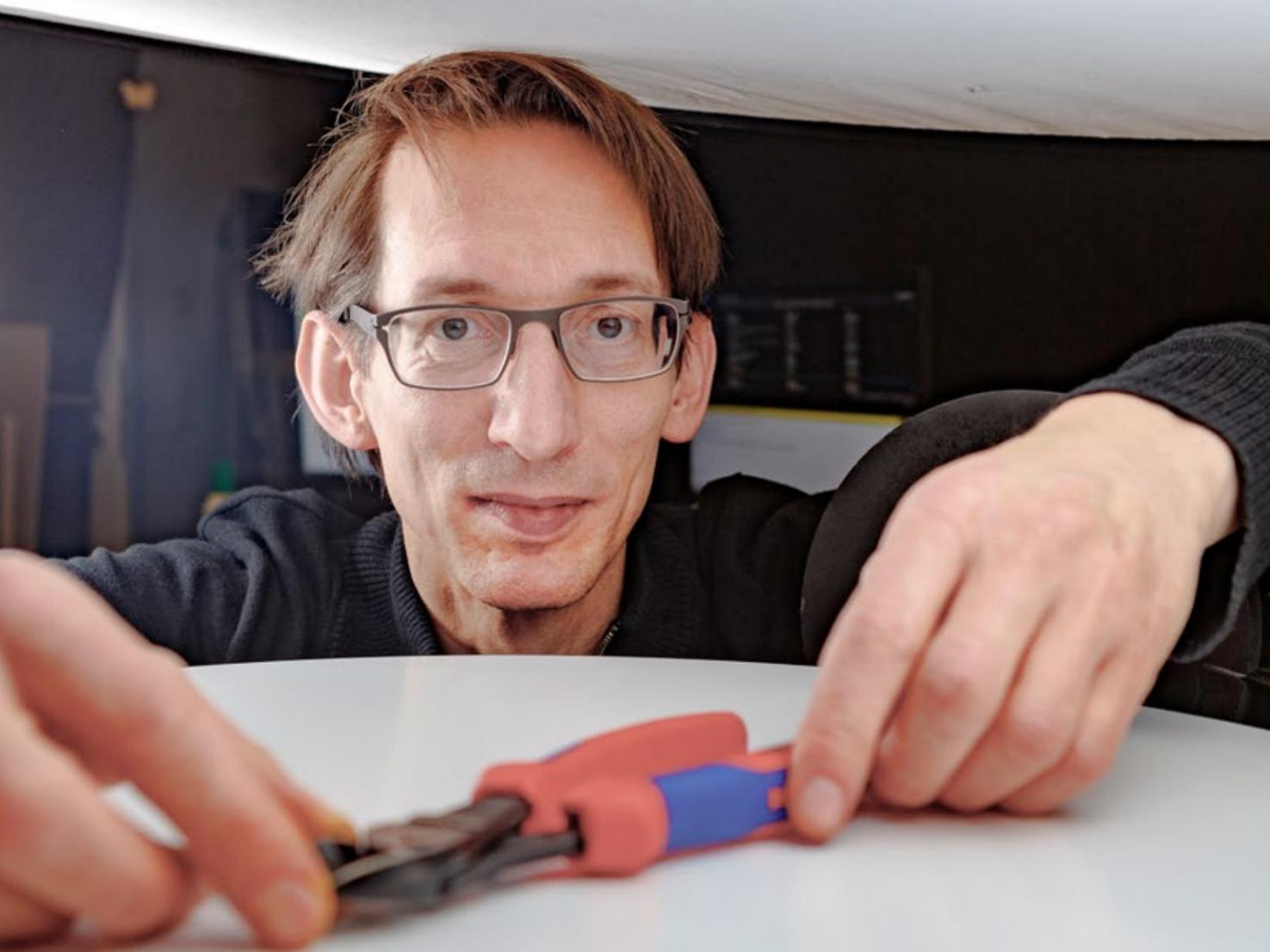
Muffins beim Zimmerbezug sind nur eine der vielen Aufmerksamkeiten, mit denen sie im Prinzip auch sich selbst eine Freude macht. „Indem ich Menschen tolle Momente schenke, lebe ich meine große Leidenschaft.“

Text: Tonia Sorrentino
Fotos: Malte Reiter

KONTAKT

Hotel Amical
Rauental 24
42289 Wuppertal
T. 0202 2604490
info@hotel-amical.de
www.hotel-amical.de

Rainer Schäle fotografiert neben Schmuck auch Zangen oder Knöpfe.



Serienfotografie

METALL IM FOKUS

Das Wuppertaler Fotostudio Pixelgold hat sich in den letzten 20 Jahren zu einem der führenden Schmuckfotostudios in Deutschland entwickelt. Die Expertise wird auch zunehmend für den Bergischen Mittelstand interessanter.

Schmuck zu fotografieren, gehört zu den schwierigsten Aufgaben in der Produktfotografie. „Die große Herausforderung ist es, die Plastizität, das Volumen, die Oberflächen und die Farbigkeit sichtbar zu machen, ohne dass drumherum das Fotostudio zu sehen ist“, erklärt Rainer Schäle. Er absolvierte eine Ausbildung als Goldschmied, fotografierte aber schon immer gerne. Nach seinem Meister entschied er sich dann 2001 dafür, Hobby und Beruf zu verbinden. „Die Nachfrage ist riesig – es gibt wenig Leute, die Schmuck gut fotografieren können.“ Inzwischen residiert seine Firma Pixelgold mit zehn Mitarbeitern auf 200 Quadratmetern in Wuppertal-Arrenberg.

Lichtsets für Schmuck und Metall

In den letzten Jahren ist der Bedarf an qualitativ hochwertigen Webshop-Fotos enorm gestiegen. Um diese dennoch mit einem gut kalkulierbaren Aufwand zu erstellen, hat Rainer Schäle einen eigenen Fotoaufbau entwickelt. Während die Kamera in festem Abstand um ein Objekt herumgeführt werden kann, bewegt sich das für Schmuck und metallische Teile entwickelte Lichtset parallel mit. Mit wenigen Handgriffen kann eine Kette mal im Liegen, mal hängend abgebildet werden. Das neueste Projekt ist ein ähnlicher Aufbau zur Erstellung von Produktvideos. Per Handführung funktioniert das schon jetzt sehr beeindruckend. Als nächstes soll dieser motorisiert und automatisiert werden. Wiederkehrende Aufgaben waren schon immer für Rainer Schäle der Kitzel, wie

Ich möchte Plastizität und Oberflächen sichtbar machen.

Rainer Schäle

man diese einfacher und effektiver erledigen kann. Das Fotostudio erstellt monatlich 600 bis 1.000 Bilder. Dabei ergeben sich viele Prozesse, die nach fest definierten Abläufen abgewickelt werden. Wo immer es möglich und sinnvoll ist, hat Rainer Schäle diese optimiert und Programme geschrieben, die diese Aufgaben automatisch erledigen. So muss sich das Team deutlich weniger mit monotonen und administrativen Aufgaben beschäftigen und kann sich auf die wirklich wichtigen Details der Arbeit konzentrieren. Neben Schmuckfirmen aus dem kompletten deutschsprachigen Raum bedient Pixelgold zunehmend mittelständige Firmen aus dem Bergischen: „Werkzeuge und kleine Metallteile haben ähnliche Anforderung wie die Schmuckfotografie.“ So landen immer häufiger Messgeräte, Zangen, Knöpfe und ähnliches bei Pixelgold Pixelgold vor der Kamera.

Fotos für komplexe Anforderungen

Doch bevor es mit dem Fotografieren losgeht, setzt sich das Team sehr genau mit den Produkten, dem Kunden und seinen Ansprüchen auseinander. Zuhören und Nachfragen steht an erster Stelle. Denn obwohl sich viele Jobs ähneln, so ist jedes Sortiment und jeder Kunde anders und verlangt eigene Umsetzungen.

Doch Pixelgold widmet sich auch deutlich anspruchsvolleren Aufgaben – beispielsweise Planung und Fotos für komplexe Online-Konfiguratoren oder ein Baukastensystem von Schuhen und sogenannten Toppings, die in allen 5.000 Versionen beliebig kombinierbar sind und auch über Jahre hinweg präzise aufeinanderpassen müssen. Gerade solche Herausforderungen sind für Pixelgold die Kür. Mit ihrer Größe und dem technischen Know-how bildet die Full-Service-Agentur ein gutes Bindeglied zwischen Handwerk und Industrie. „Wir haben gemerkt, dass wir mittelständische – meist inhabergeführte – Unternehmen sehr gut bedienen können. Wir sind groß genug, dass wir Professionalität und Qualitätsstandards, wie sie in der Industrie verlangt werden, bieten können. Gleichzeitig bringen wir ein gutes Feingefühl für die Produkte mit“, sagt Rainer Schäle.

Text: Tanja Heil
Foto: Günter Lintl

KONTAKT

Studio Pixelgold
Moritzstr. 12a
42117 Wuppertal
T. 0202 2573860
F. 0202 2573861
info@studio-pixelgold.de
www.studio-pixelgold.de

ANZEIGE

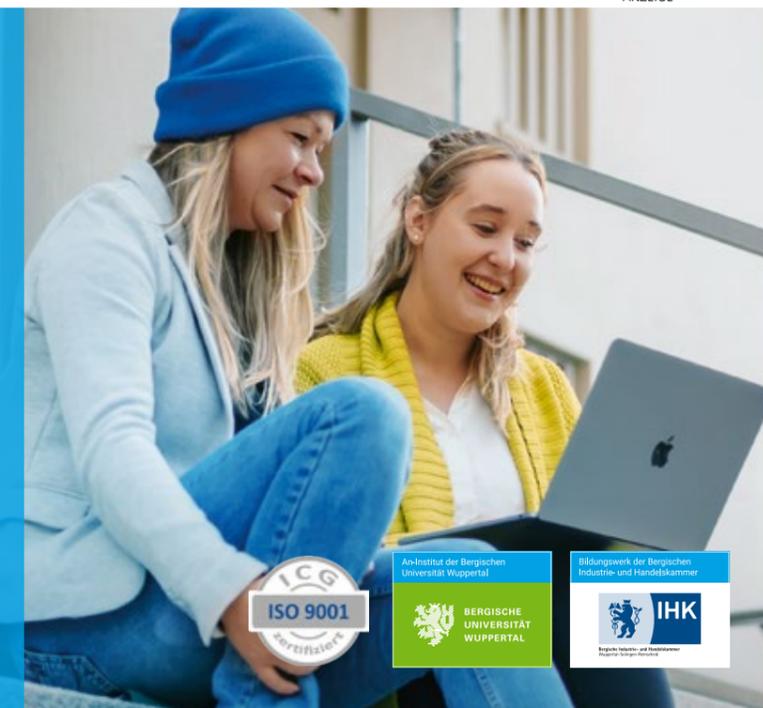
TAW.

Weiterbildung mit Zertifikat

live
interaktiv
effizient
taw.de

Wissen ist der Grundstein für beruflichen Erfolg. Reise starten mit unseren IHK-Lehrgängen.

- Lehrgangstart im März:
- Ausbildung der Ausbilder:innen (IHK)
 - Projektmanager:in (IHK)
 - Lohnbuchhalter:in (IHK)



Verpackung

AUF HOLZ GEBAUT

Von Solingen aus ist OKS gerade nach Wuppertal-Langerfeld gezogen. Neben dem Bau von Schwergutverpackungen berät Moritz Kalkum auch Familienunternehmer.

Geschäftsführer Moritz Kalkum und Prokurist Stefan Wilbs haben die Firma von Solingen nach Wuppertal gebracht.

KONTAKT

Otto Kalkum & Söhne GmbH & Co. KG
In der Fleute 136
42389 Wuppertal
T. 0212 252160
info@oks-verpackungen.de
www.oks-verpackungen.de

Das Problem kennen viele bergische Mittelständler: Über die Generationen wurden mal hier eine Halle, mal dort ein paar Büros angebaut. In den verschachtelten Gebäuden ist eine moderne Produktion jedoch kaum möglich. So erging es auch der Otto Kalkum & Söhne GmbH & Co. KG in Solingen. „Wir hatten zwar große Freiflächen, aber die Zufahrt war ein Nadelöhr und die Produktion war auf mehrere Hallen aufgeteilt“, erzählt Moritz Kalkum.

Lange suchte er nach einer zeitgemäßen Produktionsstätte im Bergischen Land. Ihm war es wichtig, nahe an seinen Kunden zu bleiben. Schließlich ist OKS darauf spezialisiert, große und empfindliche Maschinen und Industrieanlagen sicher für den Transport zu verpacken. Dafür reichen elektronische Daten nicht – die Mitarbeiter vermessen beim Kunden die Maschinen und entwerfen dann eine individuelle Verpackung, die alle Anforderungen erfüllt. Auch, wenn unterwegs der Zoll in die Verpackung gucken möchte oder wenn es auf hoher See schaukelt. Anschließend bauen sie beim Kunden die Verpackung um die Maschine. Exakt passend, damit auf dem Lkw oder Schiff kein Platz verschwendet wird.

Optimierte Abläufe sparen Ressourcen

In Wuppertal-Langerfeld wurde Kalkum schließlich fündig. Seit Oktober produziert der Spezialist für Paletten und Sonderverpackungen jetzt auf insgesamt 6.000 Quadratmetern mit Blick auf die A1, davon 1.200 Quadratmetern Halle. „Hier sparen wir Ressourcen, weil wir die Abläufe optimieren konnten“, freut sich Moritz Kalkum. Waren etwa vorher mehrere Zuschnitt-Bereiche in den einzelnen Abteilungen nötig, so gibt es jetzt nur noch einen zentralen Zuschnitt.

Der Hof bietet genügend Platz, um Holz und Paletten zu lagern. Schließlich wirkten sich in der Corona-Zeit die Lagerhaltung sowie die langjährigen Beziehungen zu Lieferanten positiv aus. Standard-Paletten lässt OKS bei

Partnerwerken in Polen fertigen. Doch Sonderanfertigungen mit ungewöhnlichen Maßen oder besonderen Anforderungen an Qualität und Traglast bauen die Mitarbeiter in Langerfeld selbst. Kunden finden sich in vielen Branchen – so fertigt OKS Industrieverpackungen für die Metallbranche genauso wie für Medizintechnik-Hersteller. Die Mitarbeitenden haben den Umzug zum größten Teil positiv aufgenommen. „Viele haben Fahrgemeinschaften gebildet. Und sie freuen sich auch über die moderneren Arbeitsbedingungen“, sagt Moritz Kalkum, der das 1899 gegründete Unternehmen in fünfter Generation leitet.

Coaching für Familienunternehmen

Ursprünglich wollte Moritz Kalkum die Familienfirma gar nicht übernehmen, studierte Architektur. Als er 25 Jahre alt war, starb sein Vater jedoch plötzlich. Moritz Kalkum musste nicht lange überlegen. Er wollte OKS eine Zukunft geben. Gleichzeitig baute er sich jedoch ein zweites Standbein auf: Aus seiner eigenen Erfahrung heraus und dank einer mehrjährigen Coachingausbildung berät er heute Menschen, die ein Familienunternehmen übernehmen werden oder bereits übernommen haben. „Die Nachfolge in Familienunternehmen ist hoch emotional – und zwar immer“, erzählt Moritz Kalkum. Es seien oft die kleinen Dinge, die Neu-Chefinnen und -Chefs stressen: sich vor die Belegschaft stellen, die man von Kind an kennt, Alltagskonflikte zwischen abgebender und übernehmender Generation, die Abgrenzung von Arbeit und Freizeit. „Es ist immer spannend in Familienunternehmen, denn jedes funktioniert anders.“ Deshalb macht es ihm Spaß, zwischen Holz-Kalkulation und Abendritual mit den drei Kindern die Situation anderer junger Unternehmer zu reflektieren.

Text: Tanja Heil
Foto: Leon Sinowenka



Der heutige Ein-Mann-Betrieb Werkzeugtaschen Sterzing in Remscheid feiert 2024 sein 75-jähriges Bestehen. Firmenchef Jürgen Sterzing setzt auf hohe Qualität und Handarbeit.

Mit einem scharfen Ledermesser schneidet Jürgen Sterzing in seiner Werkstatt die Lederstücke zu.

Handarbeit

WERKZEUGKOFFER FÜRS LEBEN

Der typische Geruch von Leim und Leder wie in einer Schusterei liegt beim Betreten der Werkstatt in der Luft. Aber auf den 75 Quadratmetern an der Ringelstraße in Lennep repariert der 70-jährige Jürgen Sterzing keine Schuhe, sondern fertigt robuste Werkzeug- und Messtaschen. Werkzeughersteller, aber auch Schornsteinfeger, ein Reifenhersteller, der TÜV Rheinland, Evonik und Verkehrsbetriebe gehören zu seinem Kundenstamm. „Weil mein Betrieb klein ist und ich nah am Kunden bin, kann ich auch Sonderanfertigungen oder kleine Stückzahlen anbieten. Das machen die großen Hersteller nicht“, sagt der Firmeninhaber zur Überlebensstrategie in der hart umkämpften Branche.

Koffer schafft Ordnung und Übersicht

Außerdem sei die hohe Qualität seiner Produkte das große Plus. „Das ist alles reine Handarbeit“, sagt der gebürtige Wuppertaler und deutet auf einen schwarzen Koffer. Der lässt sich auf beiden Seiten aufklappen, entfaltet so sein Innenleben mit Reihen von Einstecktaschen unterschiedlicher Größen für Schraubendreher, Zangen, Schlüssel, Feilen oder was der Handwerker sonst noch gut und sicher verstauen muss. Solch ein Koffer schafft Ordnung und Übersicht. Das schätzen auch Techniker, die teure Messgeräte zu Außenterminen mitnehmen. Mit allen Gerätschaften gefüllt, wiegen die Taschen gut 20 Kilo und mehr. „Eine Werkzeugtasche muss viel aushalten“, sagt der Unternehmer. Für Schwergewichte werden Böden

aus Stahlblech verwendet. Der Großteil der zugekauften Einzelteile wie Schlösser, Aluminiumprofile und Eisenschienen für die Außenkanten der Koffer stammen aus deutscher Produktion. Zu vielen Lieferanten pflege die Firma Sterzing jahrelange Geschäftsbeziehungen. „Wird der Koffer gut gepflegt, hält er ein Leben lang“, versichert Jürgen Sterzing. Treten dennoch durch Dauerbeanspruchung Schäden auf, biete er einen Reparaturservice an.

Firmenwissen steckt im Notizbüchlein

Wie aus den Puzzleteilen fertige Produkte werden, lässt sich anhand der Utensilien und Werkzeuge in der Werkstatt erahnen. Manches erinnert an eine Schneiderei. Statt Schnittmuster und Scheren kommen hier jedoch Schablonen und Ledermesser zum Einsatz, um die Lederfelle passend zuzuschneiden. Die Zuschnitte versieht Jürgen Sterzing mit Markierungen für Niete und Schlösser. Auf der alten Adler-Ledernähmaschine seines Vaters näht er die Einzelteile zusammen. Auch die Presse, auf der Leder und Pappen mit Leim zusammengefügt werden, ist ein antikes, aber funktionstüchtiges Schätzchen. Das Know-how der Herstellung hat ihm sein Vater, der Firmengründer, vermittelt. 1949 machte sich Harry Sterzing als gelernter Sattler und Täschner selbstständig und stellte zunächst Schulranzen her. Auf Anfrage von Handwerkern fertigte er kurz darauf Taschen für Werkzeuge. Es war der Beginn der Erfolgsgeschichte der Firma Sterzing, die zeitweise ein halbes

Dutzend Angestellte hatte. „Mein Vater war gut vernetzt, gewann neue Kunden über Mundpropaganda und war in ganz Deutschland unterwegs.“ Wie einen Schatz hütet er das Büchlein des Vaters mit handschriftlichen Notizen, in denen Formeln für Zuschnitte und anderes Fachwissen stecken.

In der Firma angestellt zu werden, lehnte Sterzing stets ab, aber er half hin und wieder beim Vater aus. Nach seiner Lehre zum Groß- und Einzelhandelskaufmann bei der Firma F.C. Tillmanns, arbeitete er bei der Firma Karl Kämmerling. Erst viel später, als der Chef aus Altersgründen Ende 1999 aufhörte, übernahm der Junior doch die Firma. Mittlerweile ist es ein Ein-Mann-Betrieb, nur die Buchhaltung werde extern erledigt. Trotz großer Nachfrage stelle er nie Koffer auf Vorrat her, nur nach Auftragseingang. In zwei Jahren wolle er sich zur Ruhe setzen. Einen Nachfolger habe er bisher nicht gefunden.

Text: Sólveig Pudelski
Foto: Günter Lintl

KONTAKT

Lederwarenfabrik Sterzing
Ringelstr. 36
42897 Remscheid
T. 02191 62273
sterzing-werkzeugtaschen@t-online.de
www.sterzing-werkzeugtaschen.de

ANZEIGE

Handelsblatt
BESTE Steuerberater
2023
Kalt, Galldijs und Partner
Steuerberater & Wirtschaftsprüfer
Remscheid (Gesamtarbeitung)
Erbbauf/Schenkung
Handwerk

Im Juli 2018 Steuerberater
Partner (St. Franz)
Handelsblatt - 25.02.2023

BERATUNG MIT HERZ. STEUERN MIT VERSTAND.

WWW.STB-KGP.DE

Sind Aktentaschen immer von der Steuer absetzbar?

Sichere Antworten gib'ts hier:




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



KAIB, GALLDIKS
UND PARTNER
STEUERBERATER &
WIRTSCHAFTSPRÜFER

Familienunternehmen VERPACKEN MIT SYSTEM

Seit über 30 Jahren verpacken, konfektionieren und kontrollieren die Fiores Produkte von nationalen sowie internationalen Kunden. Das Familienunternehmen in zweiter Generation hat seinen Sitz in Wuppertal-Cronenberg.

Die Brüder Achille und Simone kamen schon in jungen Jahren mit dem Verpacken und Konfektionieren in Berührung. In den Anfangszeiten des Lohnverpackungsunternehmens Fiore brachte Vater Peppino Werkzeuge nach Hause, um die sich die beiden Söhne im elterlichen Wohnzimmer kümmerten. Die Herausforderung ist damals wie heute laut Simone Fiore, „sich eine Strategie zu überlegen, wie wir die Aufgaben schnell und effizient lösen können“. Daraus entstand für beide die abwechslungsreiche Leidenschaft, „zu testen und herauszufinden, wie etwas am besten verpackt werden kann“. Simone Fiore, zugleich heutiger Geschäftsführer der Lohnverpackung Fiore, übernahm später nicht nur den elterlichen Betrieb, sondern entwickelte diesen von einer GbR zu einer GmbH weiter. Gleichzeitig stieg er als Lagerleiter beim Gartengerätehersteller Romulus ein und führte gemeinsam mit seiner Frau Helen und Achille Fiore das Cronenberger Restaurant La Piazza. Da sich die Lohnverpackung Fiore mit der Zeit immer besser entwickelte, stand er 2019 vor der Entscheidung, worauf seine Familie und er sich in Zukunft konzentrieren sollen: „Wir haben uns für die GmbH entschieden.“

Wachstum in der Pandemie

Simone Fiore kann sich dabei auf ein elfköpfiges Team bestehend aus langjährigen und erfahrenen Mitarbeitern sowie auf seinen Bruder Achille Fiore als Lagerleiter verlassen: „Sie sind routiniert in ihren Aufgaben und setzen unsere Lohnarbeit zum

Teil direkt in den Betrieben um. Dadurch sparen wir Transportkosten, schonen die Umwelt und sorgen für eine schnelle und unkomplizierte Projektumsetzung.“ Dass das Unternehmen mit immensen Stückzahlen umgehen kann, stellte es während der Corona-Pandemie unter Beweis: „Für ein Wuppertaler Unternehmen haben wir Millionen von FFP2-Atemschutzmasken, die auch in unserer Region produziert wurden, in puncto Qualität kontrolliert und für den Versand vorbereitet.“ Während andere Unternehmen in dieser Zeit Kurzarbeit anmelden und Mitarbeiter entlassen mussten, konnte laut Fiore die Belegschaft nicht nur gehalten, sondern sogar erweitert werden.

Flexibilität und Teamgeist

Die eigene Flexibilität ist ein Wert des Unternehmens, auf den der gebürtige Cronenberger besonders stolz ist: „Wir übernehmen Komplettaufträge, springen bei Engpässen ein, beraten individuell, können kurzfristig eingreifen und gewährleisten mit unserem Sicherheitskonzept, dass Reklamationen auf ein Minimum reduziert werden und alles in optimaler Qualität bei unseren Kunden ankommt.“ Ob Weihnachtsgeschenke für die Belegschaft, Kleinteile für Produktionslinien, Artikel für den Einzelhandel oder Paletten mit IT-Geräten zur Ausstattung von ganzen Modefilialen – all das könne die Fiore GmbH abdecken. „Sobald jemand von den Kollegen unsere Arbeit im Alltag entdeckt, geht ein Bild per Messenger rum und wir freuen uns alle über das Ergebnis“, so Fiore. Es habe

sich fast ein firmeninterner Wettbewerb entwickelt, wer es zuerst entdeckt.

„Zudem verfügen wir über eine Lagerfläche von 3.000 Quadratmetern und bieten Kunden eine komplette Lagerlogistik an, die alles von einer vollständigen Abwicklung des Wareneingangs bis zur termingerechten Lieferung per Versandservice beinhaltet“, erklärt der Geschäftsführer einen der Kernpunkte des Unternehmens. Die Marktsituation bleibt für das Unternehmen herausfordernd, wie Fiore ausführte: „Die Auftragslage ist – wie in der Branche üblich – nicht planbar, sondern gestaltet sich kurzfristig. Darauf sind wir eingestellt.“ Für die Zukunft plant das Unternehmen stärker auf Start-ups und Gründer zuzugehen, „damit diese von unserer Erfahrung profitieren können.“ Für Simone Fiore ist es vor allem wichtig, dass der Kunde zufrieden ist, „denn dann sind auch wir zufrieden.“

Text: Martin Wosnitza

Foto: Günter Lintl

KONTAKT

Lohnverpackung Fiore GmbH
Hülsberg 14-16
42349 Wuppertal
T. 0202 25624210
M. 0173 2875577
info@vms-fiore.de
www.vms-fiore.de



Achille, Simone und Helen Fiore (v.l.) legen Wert auf effektive Verpackung.



IHK-Unternehmerfrühstück: Großes Interesse an ausländischen Fachkräften

Die Nachfrage nach Fachkräften ist groß und auch das Interesse daran, wie Unternehmen und Fachleute aus dem Ausland zusammenkommen. Das Unternehmerfrühstück der Bergischen IHK bei der Firma Schmersal war gut besucht. Foto: Jens Grossmann

Das Interesse an ausländischen Fachkräften ist groß, das zeigte sich beim zweiten bergischen Unternehmerfrühstück, bei dem Expertinnen und Experten über Wege und Unterstützungsmöglichkeiten zur internationalen Talentakquise informiert haben. Circa 100 Unternehmerinnen und Unternehmer waren der Einladung der Bergischen IHK ins Tec.nicum der Firma Schmersal gefolgt.

Sarah Strobel, DIHK-Service GmbH, informierte über die Verbesserungen des novelierten Fachkräfteeinwanderungsgesetzes. So muss der ausländische Berufsabschluss nicht mehr vorab anerkannt werden – jetzt reichen eine Ausbildung und Berufserfahrung für eine Beschäftigung in Deutschland. Auch sei die Einkommensgrenze auf 40.000 Euro reduziert worden.

Dazu hilft die DIHK-Service GmbH auch mit dem Projekt „Hand in Hand for International Talents“. Dabei werden Fachkräfte mit bestimmten Berufsausbildungen im Ausland rekrutiert und auf eine Tätigkeit in Deutschland vorbereitet. Weitere Unterstützungen für Unternehmen bietet in NRW die Zentralstelle Fachkräfteeinwanderung, die den Einwanderungsprozess mitorganisiert und begleitet.

Im Rahmen eines Podiumsgesprächs, an dem Firmenvertreter, Mike Häusgen (Jobcenter Solingen), Martin Klebe (Arbeitsagentur Solingen-Wuppertal) und Suna Lenz (Ressort Zuwanderung und Integration, Stadt Wuppertal) teilnahmen, wurde deutlich, dass im Bergischen bereits gute Netzwerke bestehen, die Unternehmen bei der Integration der ausländischen

Fachkräfte unterstützen. Besonders das Unternehmen Workstadt mit seiner Chefin Esther König, die ebenfalls mitdiskutierte, habe hier bereits hervorragende Arbeit geleistet. Sven Dahlmann (Gebrüder Becker) und Patrick Zymny-Carrasco (Aptiv) berichteten von ihren positiven Erfahrungen. Außerdem wurde darauf hingewiesen, dass bereits hier lebende internationale Fachkräfte als Arbeitskräfte zur Verfügung stehen.

IHK-Präsident Henner Pasch betonte, dass die Wirtschaft Einwanderung brauche, um dem wachsenden Fachkräftemangel etwas entgegenzusetzen. Pasch wörtlich: „Wir können dabei aber nur erfolgreich sein, wenn wir als Gesellschaft zusammenstehen und gemeinsam eine Willkommenskultur entwickeln, in der sich ausländische Fachkräfte wohlfühlen können.“



IHK-Verkehrsausschuss zu Gast im Signalwerk Wuppertal

Das Signalwerk in Wuppertal ist von entscheidender Bedeutung für den Bahnverkehr in Deutschland. Heiko Winnen (Mitte, weißes Hemd) ist Werksleiter und führte die Mitglieder des Verkehrsausschusses durch die vielen verschiedenen Bereiche. Foto: Wolf Sondermann

Wuppertal ist entscheidend für die Funktionsfähigkeit des Netzes der Deutschen Bahn. Warum das so ist, hat Heiko Winnen, Werksleiter des Signalwerks Wuppertal der DB Netz AG, den Mitgliedern des IHK-Verkehrsausschusses erläutert. Das Signalwerk in Vohwinkel ist verantwortlich für die Versorgung der Bahn mit Materialien der Leit- und Sicherungstechnik (LST). Als einziges Werk dieser Art in Deutschland bereitet es Signale, Schranken- und Weichenantriebe oder Relaisbaugruppen für Stellwerke auf. 52.000 Materialien bevorratet das Signalwerk, das Eigenleistungsportfolio umfasst 6.500 Materialien, berichtete Winnen. Insgesamt habe man einen Bestand von gut 1 Million Teilen, die 24/7 abgerufen werden können. Aktuell seien über 650 feste Mitarbeitende dort tätig.

Die Sanierungspläne der DB würden deutlich mehr Aufträge mit sich bringen – daher sei eine höhere Zahl von Mitarbeitern nötig. Zudem werde ein neues Gebäude auf dem Gelände geplant, zudem würden Büroflächen umgewidmet. Das werde möglich, weil viele Büro-Mitarbeiter zu Hause arbeiten und sich Schreibtische im Werk teilen würden. Bisher habe man dort aus LST-Materialien für etwa 1.700 neue Weichen pro Jahr geliefert, die Ausbauziele der Bahn deuten auf bis 3.000 Weichen hin. Jede der Weichen wird mit mehreren Dutzend Teilen aus dem Signalwerk beliefert. Winnen berichtete, dass er seit Übernahme seiner Aufgabe Prozesse optimiert und die Zahlen des Werks gesteigert habe. Gleichzeitig konkurriere auch das Werk um Fachkräfte, was sich in vielen

Rekrutierungsbemühungen widerspiegeln. Die Aufgaben des Werks sind vielfältig – erstens, weil Technik aus mehr als 100 Jahren in Vohwinkel und den Werkteilen in Magdeburg und Cottbus instandgehalten wird und das Wissen dafür am Leben erhalten werden muss. „Das bietet keine Ausbildung mehr“, so Winnen. Zweitens, weil es mit vielen Materialien und Techniken konfrontiert sei. So gebe es aktuell etwa 300 Antriebe für die Weichen des Bahn-Netzes.

Nach einem Vortrag wurden die Ausschussmitglieder um den Vorsitzenden Jürgen Gadder (Schade + Sohn) über das Werksgelände geführt – durch das Lager und den Versand ebenso wie durch die Fertigung von Relais-Baugruppen und deren Prüfung.

ANZEIGE



Jederzeit Sicherheit!

Alarmverfolgung Revierstreife Wachdienst

Bergische Bewachungsgesellschaft

www.BEWA.de 0212 / 2692-0

seit 75 Jahren

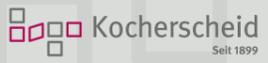


ANZEIGE

Die Bergischen FaltschachtelMacher

zwischen Eifgen, Rhein und Wupper.

Faltschachteln aus Karton.

 Kocherscheid
Seit 1899



www.kocherscheid.de



IHK warnt im Landtag vor Bürokratiebelastung

Die drohende Überforderung der Wirtschaft durch ständig zunehmende bürokratische Auflagen war eines der wichtigsten Themen, die das Präsidium der Bergischen IHK kürzlich im Landtag mit Abgeordneten aus dem Bergischen Städtedreieck diskutierte. Ein entsprechendes Thesenpapier war unter Leitung von IHK-Vizepräsident Dr. Andreas Groß erstellt worden. „Wir Unternehmer müssen mehr und mehr personelle und finanzielle Ressourcen bereitstellen, um immer neue bürokratische Auflagen zu erfüllen. Diese Ressourcen fehlen uns für unsere Geschäftstätigkeit“, so IHK-Präsident Henner Pasch. Gleichzeitig behindere die Bürokratie zeitnahe Lösungen durch die öffentliche Hand.

Ein weiteres wichtiges Thema war Energie: Für Wirtschaft und Bürger sei es entscheidend, dass ausreichend Energie zu erschwinglichen Preisen vorhanden sei. Dafür sei die Politik verantwortlich, von der eine nicht-dogmatische Energiepolitik gefordert wurde. Auch die zunehmend marode Verkehrsinfrastruktur und das viel zu langsame Sanierungstempo beunruhigen die Wirtschaft.

Marcel Hafke (FDP) und Dr. Hartmut Beucker (AfD) stimmten den Ansichten der Unternehmer in vielen Punkten zu, wiesen aber darauf hin, dass die Mehrzahl der angesprochenen Probleme nicht in NRW, sondern auf Bundes- und vor allem EU-Ebene angegangen werden müsse. Die Bergische IHK wird deshalb dieses Jahr erstmals eine Podiumsdiskussion zur Europawahl veranstalten.

Enttäuscht waren die Unternehmer darüber, dass die Abgeordneten von SPD und Grünen dem Austausch aus politischen Gründen ferngeblieben waren. „Wir haben dafür kein Verständnis, weil wir mit allen unseren gewählten Abgeordneten über dringende Probleme im Städtedreieck sprechen wollten. Das hat die IHK-Vollversammlung mit großer Mehrheit beschlossen“, so Henner Pasch. (Die CDU-Vertreter hatten kurzfristig abgesagt).

IHKs in NRW stellen Leitlinien für Verkehrspolitik vor

Staus und marode Brücken lähmen das Land. Auch bei Bahn, Radwegen oder Wasserstraßen geht es kaum voran, Bauvorhaben stocken. Die IHKs in NRW richten sich deswegen mit zwölf Vorschlägen für die Verkehrswende an die Verkehrspolitik in Bund, Land und Kommunen.

Die IHKs fordern mehr Mittel für Infrastruktur und eine schnellere Planung. „Die Beschlüsse zum Pakt für Beschleunigung zeigen, die Politik hat das Thema verstanden. Es ist aber noch nichts umgesetzt“, mahnt Präsident Ralf Stoffels, Präsident von IHK NRW. Ein wichtiges Signal aus der Haushaltsdebatte ist, dass die Investitionen für die Infrastruktur nicht mehr in Frage gestellt worden sind. „Infrastruktur kann kein Streichposten sein. Wir müssen für die Verkehrswende alle Mobilitätsformen mitdenken.“ Auch Autos und LKW benötigten Infrastruktur. „Gleichzeitig ist es wichtig, den ÖPNV in der Stadt und auf dem Land zu erhalten und auszubauen. Dafür braucht es mehr Geld von Bund und Land“, fordert Stoffels. Die Wirtschaft stehe hinter der Verkehrswende, betont Ocke Hamann, fachpolitischer Sprecher Verkehr der IHKs in NRW. Was fehle, seien die richtigen Weichenstellungen. „Unser kompliziertes Planungsrecht steht uns zu oft im Weg“. „Ein Weg aus der Vorschriftenfalle: mehr ausprobieren, nachsteuern und, wenn nötig, korrigieren.“

Güter nachhaltig zu transportieren, Betriebe erreichbar und Beschäftigte mobil zu halten, sei eine riesige Herausforderung. „Das Credo in unseren Leitlinien lautet deswegen: Anreize statt Verbote. Was einfach ist, wird auch genutzt. Wir haben zwölf Ideen vorgelegt, jetzt ist die Politik gefordert“, so Stoffels.

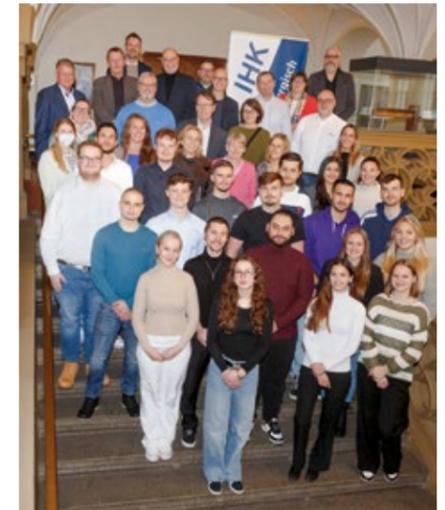
Auszubildende für Einsatz an Grundschulen geehrt

37 Auszubildende aus sieben Betrieben aus Remscheid sind Mitte Dezember im Remscheider Rathaus geehrt worden. Sie haben an dem Projekt „Azubis an Schulen“ teilgenommen und an acht Grundschulen geholfen, Schülerinnen und Schülern spielerisch erste digitale Kompetenzen zu vermitteln.

Bei einer Urkundenübergabe durch Remscheids Oberbürgermeister Burkhard Mast-Weisz, Carmen Bartl-Zorn, Geschäftsführerin Aus- und Weiterbildung der Bergischen IHK, sowie Prof. Martin Wortmann, Generalsekretär der Bildungsallianz des Bundesverbandes Mittelstand BVMW e.V., wurde das Engagement der Unternehmen, Auszubildenden und Schulen gewürdigt.

„Ihrer regen Teilnahme haben wir es zu verdanken, dass das Projekt in Remscheid ein voller Erfolg werden konnte. Neben den Schulkindern profitieren auch die Lehrerinnen und Lehrer von der Unterstützung durch die Auszubildenden. Die Auszubildenden können dadurch wiederum wichtige Social Skills sowie ihre Projektmanagement- und Präsentationsfähigkeiten ausbauen“, beschrieb Bartl-Zorn den Mehrwert für alle Beteiligten.

Das Projekt „Azubis an Schulen“ ist eine Initiative des gemeinnützigen Vereins Rockid.one, unterstützt von der Bildungsallianz des Bundesverbandes Mittelstand BVMW e.V. und der Bergischen IHK.



Ehrung durch den Oberbürgermeister: Die Auszubildenden und ihre Betriebe sind im Rathaus der Stadt Remscheid für ihr Engagement geehrt worden. Foto: Günter Lintl

Zwei Bergische Unternehmen als „Partner der Feuerwehr“ ausgezeichnet

Zwei Unternehmen aus dem bergischen Städtedreieck sind bei der vorgezogenen Jahresabschlussveranstaltung der Freiwilligen Feuerwehr Wuppertal im Gerätehaus des Löschzugs Langerfeld als „Partner der Feuerwehr“ ausgezeichnet worden.

Marcus Leyendecker von der Lleyendecker GmbH aus Wuppertal sowie Michael Hein von der Werkzeugfabrik G. Adolf Lemp &

Co. GmbH aus Remscheid erhielten den Preis aus den Händen des Wuppertaler Oberbürgermeisters Uwe Schneidewind. Die beiden Betriebe wurden geehrt, weil sie durch ihre außerordentliche Unterstützung und die großzügige Freistellung von Arbeitnehmern für Feuerwehreinsätze die Arbeit der Freiwilligen Feuerwehr vorbildlich unterstützt haben. Die ausgezeichneten Unternehmen wurden von einer Jury aus-

gewählt, der Mitglieder der Stadtverwaltung, der Handwerkskammer, des Deutschen Feuerwehrverbandes sowie der Bergischen IHK angehörten.

Die Freiwillige Feuerwehr besteht aus 1.193 Mitgliedern – einschließlich Jugendfeuerwehr und Ehrenmitgliedern, aufgeteilt in 14 Löschzüge und einen Zug für Umweltschutz. Im Rahmen der Nachwuchsförderung berichtete Daniel Rupp, Sprecher der Freiwilligen Feuerwehr, dass sich die Jugendfeuerwehr an einer wachsenden Zahl an Mitgliedern erfreuen könne.

ANZEIGE

Machen Sie mit!

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

REINSCHNUPPERN!

GEGEN NACHWUCHSSORGEN IN IHREM UNTERNEHMEN

Ihre Ansprechpartner

Wuppertal
Dominic Becker, T. 0202 2480734
becker@wf-wuppertal.de
Berit Uhlmann, T. 0202 2480717
uhlmann@wf-wuppertal.de
www.bfe.wuppertal.de

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

Remscheid
Angela Stubbe, T. 02191 163417
angela.stubbe@remscheid.de
www.berufsfelderkundung.remscheid.de



Die Feuerwehrleute dankten für die gute Unterstützung ihrer Arbeit. Foto: Freiwillige Feuerwehr Wuppertal

Bergische IHK unterstützt Studierende

Seit mehreren Jahren beteiligt sich die Bergische IHK an den Deutschlandstipendien, die an der Bergischen Universität vergeben werden. In den kommenden zwei Semestern erhält Dora Eileen Bötdecker, Bachelor-Studentin im Bereich Gesundheitsökonomie und Gesundheitsmanagement an der Bergischen Universität, die Förderung durch das Stipendienprogramm in Höhe von 300 Euro monatlich, wobei die Kosten zur Hälfte vom Bund und zur anderen Hälfte von der IHK getragen werden.

Insgesamt werden 245 Studierende der Bergischen Universität von 72 Förderern mit einem Deutschlandstipendium unterstützt. Für Unternehmen bietet sich dadurch die Möglichkeit, Kontakt zu talentierten Studierenden aufzubauen. Die Studierenden erhalten im Gegenzug durch die finanzielle Unterstützung mehr Freiraum, um sich auf ihr Studium konzentrieren zu können.

Weitere Stipendienggeber werden immer gesucht. Unternehmen, Vereine und Privatpersonen können als Förderer aktiv sein, Informationen erhalten Sie unter

www.stipendien.uni-wuppertal.de/de/deutschlandstipendium/stifterinnen



Die Stipendien-Vergabefeiernutzten Stipendiatin Dora Eileen Bötdecker und Ralph Oermann von der Bergischen IHK zum Austausch. Foto: @paco_calderon_foto

INSOLVENZEN

Über die Vermögen folgender Unternehmen wurden Insolvenzverfahren eröffnet:

19.10.2023 **Hasan Gökdemir**, Rosenhügeler Str. 114, 42859 Remscheid, An- und Verkauf von Kraftfahrzeugen und Transporte; Insolvenzverwalter: Rechtsanwalt Sven Bader, Remscheid

27.10.2023 **Atlacon Unternehmungsgesellschaft (haftungsbeschränkt)**, Wiescherstr. 13, Haus 4, 42277 Wuppertal; Insolvenzverwalter Rechtsanwalt Andreas Schoß, Wuppertal

27.10.2023 **Holger Gloszeit**, Burger Str. 226, 42859 Remscheid, Unternehmensberatung; Insolvenzverwalter: Rechtsanwalt Sven Bader, Remscheid

31.10.2023 **Mono-Pol Solarsysteme GmbH**, Kohlfurth Str. 14, 42651 Solingen; Insolvenzverwalter Rechtsanwalt Robert Fliegner, Solingen

02.11.2023 **Dywan Bauausführungen GmbH**, Buchenstr. 20, 42283 Wuppertal; Insolvenzverwalter Rechtsanwalt Tobias Rußwurm, Düsseldorf

06.11.2023 **Jessica Hagen**, Kurvenstr. 3, 42399 Wuppertal, Hausmeisterservice (unter Ausschl. erlaubnispflichtiger und zulassungspflichtiger handwerklicher Tätigkeiten); Insolvenzverwalterin Rechtsanwältin Magdalena Kanschalla, Wuppertal

23.11.2023 **INIMEX Maschinenhandel GmbH**, Westring 395, 42329 Wuppertal; Insolvenzverwalter: Rechtsanwalt Dr. Daniel Schwartz, Wuppertal

30.11.2023 **Amara Logistik GmbH**, Dycker Feld 24, 42653 Solingen; Insolvenzverwalter Rechtsanwalt Robert Fliegner, Solingen

30.11.2023 **Neue Arbeit Ittertall gemeinnützige GmbH**, Mittelitter 10, 42719 Solingen; Insolvenzverwalter Rechtsanwalt Robert Fliegner, Solingen

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

ANZEIGE

 **Thomas Kramer
IMMOBILIEN**

Vermittlung von
Wohnimmobilien zum Kauf

**GARANTIERT DISKRET,
KOMPETENT & ZUVERLÄSSIG!**

Westfalenweg 269
42111 Wuppertal

WIR FREUEN UNS AUF IHREN ANRUF
0202-272 76 299



**DRUCKEREI
HITZEGRAD**

Ihr Dienstleister seit vier Generationen

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

OFFSETDRUCK
DIGITALDRUCK
STANZEN/PRÄGEN
ETIKETTEN
DTP-SERVICE
VERSANDSERVICE
WERBEDRUCK

ANZEIGE

**BERGISCHE
KARTONAGENFABRIK
Fredy Maurer**

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

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



ANZEIGE

DANKE FÜR ALLES
sos-kinderdoerfer.de



**SOS
KINDERDÖRFER
WELTWEIT**

ANZEIGE

ANZEIGE

Was Küchen wollen

Bertha's

Sophienstraße 1 im Luisenviertel
berthasladen.de

ANZEIGE

WIR LIEBEN
KAFFEE



**CHI Rösterei
COFFEE**

Friedrich-Ebert-Straße 40, Wuppertal

KONJUNKTURELLE ENTWICKLUNG JANUAR 2024

Industriedaten ¹	Stadt Wuppertal	Stadt Solingen	Stadt Remscheid	IHK	NRW
Industrie-Umsatz (Änderungsraten in %)					
Jan. – Nov. '23 geg. Jan. – Nov. '22	+ 1,6	-4,6	+ 4,7	+ 1,6	-1,1
Nov. '23 geg. Nov. '22	-4,0	-4,8	-14,8	-8,7	-5,4
<i>Die Daten sind nicht preisbereinigt.</i>					
Exportumsatz der Industrie (Änderungsraten in %)					
Jan. – Nov. '23 geg. Jan. – Nov. '22	-0,6	-6,9	-2,7	-2,6	± 0,0
Exportquote Jan. – Nov. '23	58,9	49,5	52,1	54,2	46,8
Entwicklung der Industriezweige im IHK-Bezirk (Änderungsraten in %)					
Jan. – Nov. '23 geg. Jan. – Nov. '22					
a) Herstellung von Metallerezeugnissen:	+ 6,2		e) Chemieindustrie:		-5,6
b) Elektroindustrie	+ 14,0		f) Metallerezeugung:		-30,9
c) Maschinenbau	-10,0		g) Fahrzeugbau:		+ 3,9
d) Kunststoffindustrie:	+ 2,9		h) Nahrungsmittel:		+ 10,0
Arbeitsmarktdaten					
	Stadt Wuppertal	Stadt Solingen	Stadt Remscheid	IHK	NRW
Arbeitslosenquote² Dez. '23 (in %)					
Arbeitslose, Änderung	9,1	7,7	7,9	8,5	7,2
Dez. '23 geg. Vorjahresmonat (in %)					
darunter: Männer	+ 1,8	+ 6,1	+ 15,6	+ 4,9	+ 6,9
Frauen	-2,8	+ 2,9	+ 7,2	+ 0,1	+ 3,6
Dez. '23 geg. Vormonat					
darunter: Männer	+ 0,4	-1,2	+ 2,1	+ 0,3	+ 0,9
Frauen	-0,1	-1,1	-0,8	-0,5	-0,3
Verbraucherpreisindex für NRW					
Dezember 2023 gegenüber Vorjahresmonat (in %):					+3,5

¹⁾ Vorläufige Angaben; Daten beziehen sich auf Industriebetriebe mit mindestens 50 Beschäftigten;

²⁾ bezogen auf alle zivilen Erwerbspersonen

Quellen: Agentur für Arbeit Solingen-Wuppertal, Statistisches Landesamt IT.NRW, Statistisches Bundesamt, eigene Berechnungen; Konjunkturdaten finden Sie auch im Internet unter der Dokumenten-Nummer 5714422.

Umfrage: Mehrheit lehnt Vier-Tage-Woche ab

Insgesamt 59 Prozent der bergischen Unternehmen lehnen die Vier-Tage-Woche kategorisch ab. 13 Prozent bieten das Modell bereits an. Die restlichen Betriebe können es sich zumindest unter Umständen vorstellen. Das sind die Ergebnisse einer IHK-Blitzumfrage, an der sich insgesamt 409 Betriebe beteiligt haben.

Bei den Unternehmen mit Vier-Tage-Woche wurde vor allem auf die höhere Flexibilität für die Mitarbeiter hingewiesen, was zu höherer Zufriedenheit und besserer Mitarbeiterbindung führe. Die Gegner der Vier-Tage-Woche halten diese in ihrem Betrieb vor allem deshalb nicht für umsetzbar, weil es den Arbeitskräftemangel noch weiter verstärken würde. Viele wiesen darauf hin, dass mit einer Vier-Tage-Woche die Service-Ansprüche ihrer Kunden nicht mehr erfüllt werden könnten.

Bei den Betrieben, die sich eine Vier-Tage-Woche grundsätzlich vorstellen können, lehnen 80 Prozent einen vollen Lohnausgleich ab. Realistisch sei entweder eine unveränderte Wochenarbeitszeit oder eine Reduzierung ohne Lohnausgleich. Knapp die Hälfte der antwortenden Unternehmen bietet bereits flexible Arbeitszeitmodelle an. Am häufigsten genannt wurden dabei Teilzeit, Gleitzeit, Vertrauensarbeitszeit und eine Kombination aus Präsenzarbeit und Homeoffice.

Von den 409 teilnehmenden Unternehmen waren 41 Prozent aus dem Dienstleistungssektor, 30 Prozent aus der Industrie, 17 Prozent aus den Bereichen Groß- und Einzelhandel. Die restlichen zwölf Prozent teilen sich die Bereiche Banken und Versicherungen sowie das Verkehrs- und das Gastgewerbe.

IHK fordert verlässliche Politik für die Gastronomie

Die Vollversammlung der Bergischen IHK hat Ende 2023 mehrheitlich eine Resolution beschlossen, in der sie eine verlässliche Politik für die Gastronomie fordert. „Die Branche steht vor anhaltenden Herausforderungen, darunter steigende Energiekosten, höhere Lebensmittelpreise, gestiegene Personalkosten und vor allem einem Mangel an Fachkräften“, betonte die Vollversammlung. Insbesondere der Personalmangel führe dazu, dass Angebote und Öffnungszeiten reduziert werden müssten und die Umsätze weiter sinken.

Laut einer Blitzumfrage der IHK sorgen sich 82 Prozent der Gastronomiebetriebe mittlerweile um ihre Existenz, während zwei Drittel der Unternehmenskunden angeben, seltener gastronomische Einrichtungen aufzusuchen, wenn die Preise aufgrund eines höheren Mehrwertsteuersatzes steigen.

Die Vollversammlung erkenne an, dass es sich bei der befristeten Mehrwertsteuer-senkung um eine Subvention handelte, die anderen Dienstleistungsunternehmen nicht gewährt worden ist. Aufgrund der prekären Situation in der Branche sprach sich die Vollversammlung aber für eine befristete Verlängerung des ermäßigten Mehrwertsteuersatzes von einem Jahr aus.

„Eine verlässliche Wirtschaftspolitik bedeutet auch, dass ein Restaurantbesuch nicht so teuer werden darf, dass ihn sich nur noch wenige Menschen – in viel weniger Betrieben – leisten können. Hier sollte nach einem Jahr die Situation offen geprüft werden“, forderte die Vollversammlung abschließend.

ELEKTRISIERT IHRE FLOTTE



100 % ELEKTRISCH

FORD MUSTANG MACH-E CROSSOVER

Diebstahl-Alarmanlage, Frontscheibe heizbar, Sitzheizung, Ford Sync 4A, Keyless-Start, getönte Scheiben, Park-Pilot-System vorn und hinten, Rückfahrkamera mit Rückwärts-Einpark-Assistent, 2-Zonen-Klimaautomatik, Müdigkeitswarner, u.v.m.

Monatliche Ford Business Lease-Rate

€ 399,- netto^{1,2} (€ 474,81 brutto)

DAMIT KÖNNEN SIE RECHNEN:

Staatliche Zuschüsse, wie ein zu **0,25 %*** (Ford Mustang Mach-E) versteuerbarer geldwerter Vorteil bei privater Nutzung der Firmenfahrzeuge und bis zu **€ 6.000,-** Umweltbonus**.

* Bei einem Bruttolistenpreis bis € 60.000,-, darüber gilt eine 0,5 % Besteuerung. ** Staatlicher Umweltbonus, den Sie nach Anschaffung eines Ford Mustang Mach-E Neufahrzeuges beantragen können; mehr Informationen auf bafa.de. Die BAFA Prämie ist als Anzahlung eingeflossen und die Überführungskosten werden separat berechnet: Mustang Mach E € 1.260,- netto.



Kraftstoffverbrauch (in l/100 km nach § 2 Nrn. 5, 6, 6a Pkw-EnVKV in der jeweils geltenden Fassung) Ford Mustang Mach-E Crossover: (kombiniert); (innerorts: entfällt); (außerorts: entfällt); CO₂-Emissionen: 0 g/km (kombiniert); Stromverbrauch: 17,2 kWh/100 km (kombiniert).



Jungmann

Wuppertal-Barmen
Heckinghauser Straße 102
0202 . 962 22-2

Wülfrath
Wilhelmstraße 30
02058 . 90 79 10



Vonzumhoff

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

www.jungmann-vonzumhoff.de

Beispielfoto von Fahrzeugen der Baureihe. Die Ausstattungsmerkmale der abgebildeten Fahrzeuge sind nicht Bestandteil der Angebote.
¹ Ein Leasingangebot der Ford Lease, ALD AutoLeasing D GmbH, Nedderfeld 95, 22529 Hamburg, für Gewerbekunden (ausgeschlossen sind Großkunden mit Ford Rahmenabkommen sowie gewerbliche Sonderabnehmer wie z. B. Taxi, Fahrschulen, Behörden). Bitte sprechen Sie uns für weitere Details an. Ist der Leasingnehmer Verbraucher, besteht nach Vertragsschluss ein Widerrufsrecht. ² Gilt für einen Ford Mustang Mach-E 75,7 kWh Batterie Standard Range Elektromotor 198 kW (269 PS), Automatikgetriebe, 399,48 netto (€ 475,38 brutto) monatliche Leasingrate, € 6.000,- netto (€ 7140,- brutto) Leasing- Sonderzahlung, bei 36 Monaten Laufzeit und 30.000 km Gesamtlauflistung. Leasingrate auf Basis eines Fahrzeugpreises von € 39.411,76 netto (€ 46.900,- brutto), zzgl. € 1.260,- netto (€ 1499,40 brutto) Überführungskosten.

ANZEIGE

IMMER IM BLICKFELD BLEIBEN

BUCHEN SIE JETZT IHRE ANZEIGE!

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

ANZEIGE

Zu Ihrer eigenen Sicherheit

WEGO WEGOGMBH

0212 / 88 07 30-0

www.wegogmbh.de

Notdienst 0212 / 88 07 30-48

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

e-masters

ANZEIGE

Stahlhallenbau - seit 1984

ANDRE-MICHEL + CO.
STAHLBAU GMBH

02651 96200 Fax 43370

Andre-Michels.de

Interview

DIREKTE VERBINDUNG

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

Name: Jan Peter Coblenz

Position/Firma: Geschäftsführender Gesellschafter der Firma Brangs und Heinrich

Sie sind aktuell Vizepräsident der Bergischen IHK. Seit wann und wie sind Sie bei der IHK ehrenamtlich engagiert?

Ich bin seit 2005 in Mitglied der Vollversammlung der Bergischen IHK, also schon relativ lang. Vor mir war schon mein Vater bei der IHK engagiert, er war lange Zeit auch Vizepräsident. 2020 bin ich selbst ins Präsidium gewählt worden, als Nachfolger von Curt Mertens.

Warum ist das Engagement in der Kammer für Sie wichtig?

Meine Familie und ich waren der Kammer immer verbunden, weil wir Sinn darin sehen, uns dort zu beteiligen. Ich finde es wichtig, sich zu engagieren, aktiv zu sein und die Möglichkeit zu nutzen, seiner Stimme Gehör zu verschaffen. Wer etwas verändern will, muss eben auch etwas tun. Die IHK bringt die Räume und Kanäle zur Politik, um genau dort Kritik zu üben, wo etwas geändert werden kann. Diese Gestaltungsspielräume sollte man nutzen.

Was haben Sie mit der Kammer erreichen können? Haben Sie konkrete Ereignisse oder Entscheidungen, an die Sie sich besonders erinnern?

Es geht nicht so sehr um große Leuchtturmprojekte und einzelne Erfolge. Was wichtig ist, ist, dass wir durch die IHK nah an den Rathäusern und der Politik sind. Ich glaube, da haben wir durch die guten Kontakte und den steten Austausch auch immer Einfluss nehmen können. Gerade auch über die Arbeit der Ausschüsse – ich bin etwa im Bezirksausschuss Solingen, dem Ausschuss für Groß- und Außenhandel und dem Haushaltsausschuss aktiv – herrscht eine direkte Verbindung zwischen der Wirtschaft und den politischen Akteuren.

Wer etwas verändern will, muss eben auch etwas tun.

Jan Peter Coblenz

Auch wichtig dabei ist die Arbeit der Wirtschaftsunioren, bei denen ich auch zuvor schon lange Jahre engagiert war. Dort haben wir schon früher viel gestaltet und bewegt – Konferenzen veranstaltet, Bewerbungstrainings an Schulen angeboten und uns sozial engagiert. Die Wirtschaftsunioren von damals sind heute vielfach bei der IHK aktiv. Das



Jan Peter Coblenz ist Vizepräsident der Bergischen IHK.

Engagement bleibt also bestehen und die Kontakte damit auch. Und tendenziell kann sich die Kammer aus den jungen Unternehmerinnen und Unternehmern immer wieder verjüngen. Dass das eine neue Dynamik bringen kann, sieht man an der Wahl von Henner Pasch und dem aktuellen Präsidium. Ich glaube, einen 40-jährigen Präsidenten gewählt zu haben, das hat auch die Außenwahrnehmung der Kammer stark beeinflusst. Und dass sich auch nach innen etwas tut, spürt man etwa bei den Empfängen, die sich deutlich verändert haben. Neue Personenkonstellationen lockern festgefahrene Strukturen und das tut der Kammer gut – nach innen wie außen.

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

Ja, natürlich. Ich möchte sehr gerne auch gewählt werden und weiter aktiv sein im Präsidium. Aber ich finde es erst einmal gut, wenn viele gefragt werden, sich angesprochen fühlen, sich aufstellen und ich finde es auch prima, wenn neue Leute gewählt werden. So funktionieren demokratische Prozesse. Es ist dann auch in Ordnung, wenn man nicht gewählt wird.

Das Gespräch führte Eike Rüdebusch
Foto: Leon Sinowenka

WIRTSCHAFTSSATZUNG DER BERGISCHEN INDUSTRIE- UND HANDELSKAMMER WUPPERTAL-SOLINGEN-REMSCHIED FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2024

Die Vollversammlung der Bergischen Industrie- und Handelskammer Wuppertal-Solingen-Remscheid hat gemäß den §§ 3 und 4 des Gesetzes zur vorläufigen Regelung des Rechts der Industrie- und Handelskammern (IHKG) vom 18. Dezember 1956 (BGBl. I S. 920), zuletzt geändert durch Artikel 1 des Gesetzes vom 7. August 2021 (BGBl. I S.3306) und der Beitragsordnung vom 04. Dezember 2014 in ihrer Sitzung vom 29. November 2023 folgende Wirtschaftssatzung für das Geschäftsjahr 2024 (1. Januar bis 31. Dezember 2024) beschlossen:

I. Wirtschaftsplan

Der Wirtschaftsplan wird

1. im Erfolgsplan mit	
Erträgen in Höhe von	14.661.750 Euro
Aufwendungen in Höhe von	14.042.038 Euro
geplantem Vortrag in Höhe von	-15.450.206 Euro
Saldo der Rücklagenveränderung in Höhe von	0 Euro
2. im Finanzplan mit	
Investitionseinzahlungen in Höhe von	0 Euro
Investitionsauszahlungen in Höhe von	1.162.500 Euro

festgestellt.

II. Beitrag

1. Natürliche Personen und Personengesellschaften, die nicht in das Handelsregister eingetragen sind, und eingetragene Vereine, wenn nach Art oder Umfang ein in kaufmännischer Weise eingerichteter Geschäftsbetrieb nicht erforderlich ist, sind vom Beitrag freigestellt, soweit ihr Gewerbebeitrag nach dem Gewerbesteuergesetz oder soweit für das Bemessungsjahr ein Gewerbesteuermessbetrag nicht festgesetzt wird, ihr nach dem Einkommensteuergesetz ermittelter Gewinn aus Gewerbebetrieb 5.200 Euro nicht übersteigt.

Nicht im Handelsregister eingetragene natürlichen Personen, die ihr Gewerbe nach dem 31. Dezember 2003 angezeigt und in den letzten fünf Wirtschaftsjahren weder Einkünfte aus Land- und Forstwirtschaft, Gewerbebetrieb oder selbständiger Arbeit erzielt haben, noch an einer Kapitalgesellschaft mittelbar oder unmittelbar zu mehr als einem Zehntel beteiligt waren, sind für das Geschäftsjahr der IHK, in dem die Betriebsöffnung erfolgt und für das darauf folgende Jahr von der Umlage und vom Grundbeitrag sowie für das dritte und vierte Jahr von der Umlage befreit, wenn ihr Gewerbebeitrag hilfsweise Gewinn aus Gewerbebetrieb 25.000 Euro nicht übersteigt.

2. Als Grundbeiträge sind zu erheben von

2.1 IHK-Mitgliedern, die nicht im Handelsregister eingetragen sind und deren Gewerbebetrieb nach Art und Umfang einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb nicht erfordert, mit einem Gewerbebeitrag bzw. Gewinn aus Gewerbebetrieb über 5.200 Euro bis 24.500 Euro, soweit nicht die Befreiung nach Ziffer 1 eingreift 65,00 Euro

2.2 IHK-Mitgliedern, die nicht im Handelsregister eingetragen sind und deren Gewerbebetrieb nach Art

oder Umfang einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb nicht erfordert, mit einem Gewerbebeitrag bzw. Gewinn aus Gewerbebetrieb über 24.500 Euro bis 50.000 Euro, soweit nicht die Befreiung nach Ziffer 1 eingreift 260,00 Euro

2.3 IHK-Mitgliedern, die im Handelsregister eingetragen sind oder deren Gewerbebetrieb nach Art und Umfang einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb erfordert, mit Verlusten oder einem Gewerbebeitrag bzw. Gewinn aus Gewerbebetrieb bis 50.000 Euro 260,00 Euro

2.4 allen IHK-Zugehörigen mit einem Gewerbebeitrag bzw. Gewinn aus Gewerbebetrieb über 50.000 Euro bis 500.000 Euro 520,00 Euro

2.5 allen IHK-Zugehörigen mit einem Gewerbebeitrag bzw. Gewinn aus Gewerbebetrieb über 500.000 Euro bis 2.500.000 Euro 1.040,00 Euro

2.6 allen IHK-Zugehörigen mit einem Gewerbebeitrag bzw. Gewinn aus Gewerbebetrieb über 2.500.000 Euro 2.080,00 Euro

2.7 Für Kapitalgesellschaften, die nach Ziffer 2.3 zum Grundbeitrag veranlagt werden und deren gewerbliche Tätigkeit sich in der Funktion eines persönlich haftenden Gesellschafters in nicht mehr als einer ebenfalls der IHK zugehörigen Personenhandels-gesellschaft erschöpft, wird auf Antrag der zu veranlagende Grundbeitrag um 50 % ermäßigt.

3. Als Umlagen sind zu erheben 0,27 % des Gewerbebeitrages bzw. Gewinns aus Gewerbebetrieb. Bei natürlichen Personen und Personengesellschaften ist die Bemessungsgrundlage einmal um einen Freibetrag von 15.340 Euro für das Unternehmen zu kürzen.

4. Bemessungsjahr für Grundbeitrag und Umlage ist das Jahr 2024 (Geschäftsjahr).

5. Von den IHK-Zugehörigen, die der Eisen-, Stahl- und Metallwarenindustrie, der Gießereiindustrie, der Maschinenbauindustrie und der Elektroindustrie in der Stadt Solingen angehören und die im Handelsregister eingetragen sind oder deren Gewerbebetrieb nach Art und Umfang einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb erfordert, ist ein Sonderbeitrag zur Deckung der Kosten der Lehrwerkstatt Solingen in Höhe von 0,25 % des Gewerbebeitrages bzw. Gewinns aus Gewerbebetrieb des Jahres 2024 zu erheben.

6. Von den IHK-Zugehörigen, die der Eisen-, Metall- und Elektroindustrie der Stadt Remscheid angehören und im Handelsregister eingetragen sind oder deren Gewerbebetrieb nach Art und Umfang einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb erfordert, ist ein Sonderbeitrag zur Deckung der Kosten des Berufsbildungszentrums Remscheid in Höhe von 0,2 % des Gewerbebeitrages bzw. Gewinns aus Gewerbebetrieb des Jahres 2024 zu erheben.

7. Soweit ein Gewerbebeitrag bzw. Gewinn aus Gewerbebetrieb für das Bemessungsjahr nicht bekannt ist, wird eine Vorauszahlung des Grundbeitrages und der Umlage auf der Grundlage des letzten der IHK vorliegenden Gewerbebeitrages bzw. Gewinns aus Gewerbebetrieb erhoben.

7.1 Liegen bei IHK-Mitgliedern, die nicht im Handelsregister eingetragen sind oder deren Gewerbebetrieb nach Art und Umfang einen in kaufmännischer Weise

eingerichteten Geschäftsbetrieb nicht erfordert, noch keine Bemessungsgrundlagen aus dem Bemessungsjahr oder anderen Jahren vor und ist eine Anfrage der IHK nach der Höhe des Gewerbebeitrages bzw. Gewinns aus Gewerbebetrieb nicht beantwortet worden, werden die Bemessungsgrundlagen entsprechend § 162 Abgabenordnung geschätzt.

7.2 Liegen bei IHK-Mitgliedern, die im Handelsregister eingetragen sind oder deren Gewerbebetrieb nach Art und Umfang einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb erfordert, noch keine Bemessungsgrundlagen aus dem Bemessungsjahr oder anderen Jahren vor, wird nur eine Vorauszahlung des Grundbeitrages nach Ziffer 2.3 erhoben.

III. Kredite

1. Investitionskredite
Für Investitionen werden keine Kredite aufgenommen.

IV. Bewirtschaftungsvermerke
Die Personalaufwendungen und alle übrigen Aufwendungen werden gemäß Finanzstatut insgesamt für gegenseitig deckungsfähig erklärt. Davon ausgenommen wird der Präsidentenfonds.

Die Investitionen werden gemäß Finanzstatut für gegenseitig deckungsfähig erklärt.

Wuppertal, 29. November 2023

gez. im Original
Henner Pasch, Präsident

gez. im Original
Michael Wenge, Hauptgeschäftsführer

Die vorstehende Wirtschaftssatzung wird hiermit ausgefertigt und im Mitteilungsblatt „Bergische Wirtschaft“ veröffentlicht.

Wuppertal, 29. November 2023

gez. im Original
Henner Pasch, Präsident

gez. im Original
Michael Wenge, Hauptgeschäftsführer

WAHLEN ZUR VOLLVERSAMMLUNG 2021 – 2025

Wahlgruppe Industrie
Wahlbezirk: Solingen

Frau Jessica Beckmann, SS Schmitz GmbH, Solingen, ist mit sofortiger Wirkung als Mitglied der Vollversammlung ausgeschieden. Ihr Nachfolger ist das bisherige Ersatzmitglied Jens Kortenbach, Kortenbach GmbH, Solingen.

Anna Marquardt und Birgit König haben einige Ideen, was besser laufen könnte bei der Medikamentenversorgung.

Medikamentenmangel

NICHT AUF LAGER?

Rein in die Apotheke, Rezept vorlegen, das Medikament bekommen: das Idealszenario für Kunde, Apotheke und Arztpraxis. Doch immer öfter kommt es anders. Denn immer seltener sind Medikamente verfügbar. Warum ist das so und was würde Abhilfe schaffen?

2016 mussten mehr als die Hälfte aller Apotheken in Deutschland den Kunden ein- oder mehrmals „eine weniger geeignete Darreichungsform oder einen Arzneistoff zweiter Wahl geben“, heißt es in einer Analyse der ABDA – Bundesvereinigung Deutscher Apothekerverbände e.V. 2020 fehlten 16,7 Millionen Rabattarzneimittel, darunter Blutdrucksenker, Diabetesmittel, Säureblocker, Schmerzmittel. Mehr als zehn Prozent der Arbeitszeit investiert die Mehrheit der Apotheker hierzulande (62,2 Prozent), um bei Engpässen mit Ärzten, Großhändlern und Patienten Lösungen zu suchen. Im europäischen Mittel benötigen Apotheken 5,1 Stunden pro Woche für Lieferengpass-Management. Ein Lieferengpass ist eine über zwei Wochen hinausgehende Unterbrechung einer üblichen Auslieferung oder deutlich erhöhte, das Angebot übersteigende Nachfrage. Ohne gleichwertige Alternativarzneimittel liegt ein Versorgungengpass vor. Gegenwert für den Aufwand: 400 Millionen Euro. „Davon wurde noch kein Kunde bedient, kein Medikament verkauft. Das ist einfach Mehrarbeit“, sagt Henning Denkler. Der Inhaber der Remscheider Regenbogen-Apotheke im Kaufland ist einer der selbstständigen Apotheker (62,4 Prozent), die Lieferengpässe zu den größten Ärgernissen im Berufsalltag zählen.

Die Suche nach Alternativen

Der unterscheidet sich regional wie bundesweit kaum. Täglich suchen Mitarbeitende in Apotheken nach Alternativen für nicht verfügbare Arzneimittel. Lässt sich eine 100er-Packung durch zwei 50er ersetzen? Super. Ist weniger da und der Rest auf dem Weg? Okay. Ist nur eine Tablette in doppelter Wirkstärke da, kann der Patient sie auf zwei Einnahmen verteilen. Oder nimmt im umgekehrten Fall täglich die doppelte Menge ein. Oder es gibt eine andere Darreichungsform wie Spritze statt

Pille. Vielleicht hat eine andere Apotheke die gesuchte Ware auf Lager. Scheitern alle Optionen, muss der Arzt einen anderen Wirkstoff verschreiben, mitunter auf Empfehlung der Apotheke – zusätzlicher Aufwand für alle und suboptimal für den Patienten, der gerade bei chronischen Erkrankungen individuell auf „sein“ Medikament eingestellt ist. Und bei Antibiotika beispielsweise wächst das Risiko, dass sich Resistenzen gegen einen zu oft verschriebenen Wirkstoff bilden. Das vermindert auf Dauer den Heileffekt. Erzeugt ein Alternativ-Medikament Nebenwirkungen, müssen die zusätzlich behandelt werden.

Ausländische Hersteller exportieren wegen unserer niedrigen Preise nur geringste Mengen zu uns.

Henning Denkler

Die Ursachen für Lieferengpässe? Komplex. Themen für sich. Der Kostendruck im Gesundheitswesen steigt. Die Nachfrage nach Medikamenten ebenso, etwa wegen Corona und des Ukraine-Krieges. Wirkstoffe für den Weltmarkt werden in wenigen Betrieben in Fernost produziert – das ist günstiger als in der EU. Produktionen stoppen wegen nicht verfügbarer Zuliefererartikel oder defekter Anlagen. Neue Vorschriften wie der Einbau bestimmter Filter oder deren häufigerer Austausch bremsen Prozesse aus und verteuern sie. Verunreinigungen verhindern Chargen-Freigaben. Verpackungsmaterialien wie Flaschen für Nasensprays fehlen. Im Import- und Exportgeschäft existieren exklusive Arzneimittel-Rabattverträge –

Entwicklungen wie diese schränken die Vielfalt ein. Im Rahmen des Arzneimittelmarktneuordnungsgesetz (AMNOG) etwa, seit 2011 zur Preisregulierung innovativer Arzneimittel mit neuen Wirkstoffen in Deutschland in Kraft, müssen Pharmahersteller für diese mit dem Spitzenverband der Gesetzlichen Krankenkassen Erstattungsbeiträge verhandeln. Das erzeugt enormen Wettbewerbsdruck. Der Billigste gewinnt. „Veräußere ich Hustensaft in Deutschland, wo ich fünf Euro dafür bekomme, oder in den USA für 15 Euro? Natürlich exportiert ein ausländischer Hersteller zu uns nur geringste Mengen“, sagt Apotheker Henning Denkler. Die Abhängigkeit vom Auslandsmarkt sei politisch gewollt – und unnötig. „Deutschland hat nach wie vor tolle Pharmaunternehmen. Aber hier zu produzieren, lohnt sich nicht mehr.“ Das bestätigt Birgit König, eine der beiden Inhaberinnen der Wuppertaler Tannenberga-Apotheke. „Das ging nur gut, solange die Weltwirtschaft florierete.“ Während etwa bei bestimmten Kinderarzneien der Einkaufspreis hierzulande bei bis zu drei Euro pro Tablette liege, koste die in Asien produzierte Variante einen einstelligen Centbetrag.

Mehr bestellen als nötig

Um möglichst viele Medikamente vorzuhalten, bestellt die Tannenberga-Apotheke prophylaktisch mehr Arzneimittel. „Werden die nicht gekauft, bleiben wir im Zweifel auf mehreren Tausend Euro Ausgaben sitzen“, schildert Anna Marquardt, die zweite Inhaberin der Tannenberga-Apotheke, deren Lager gut 20.000 Arzneimittel umfasst. „Viele Kunden fragen nach Gründen für Lieferengpässe. Aber wir bekommen selten Infos vom Großhandel.“ Das erzeuge Hilflosigkeit und Frust. „Ärzte wissen auch nicht, was lieferbar ist. Es ist auch nicht ihr Job. Zudem arbeiten sie mit einer anderen Software

als wir. Es ist ein unglaubliches logistisches Problem.“ König ergänzt: „Wenn wir Medikamente importieren müssen, muss die gesetzliche Krankenkasse das erst genehmigen. Das kann drei Wochen dauern. Im Zweifel ist der Patient so lange nicht versorgt.“ Im Schnitt 3.000 Euro pro Apotheke beträgt König zufolge der monatliche Mehraufwand aufgrund von Nichtlieferfähigkeiten. Eine zusätzliche Belastung, für die Apotheken selbst aufkommen müssen. Sie können sie nicht weitergeben. „Zur Entlastung wurde die Lieferengpasspauschale von 50 Cent pro Rezept eingeführt. Das spiegelt aber in keiner Weise unserer tatsächlichen Arbeitsaufwand.“ Um unter diesen Umständen Personal zu halten, brauche es bessere Honorare. Mitarbeiter zu reduzieren sei keine Lösung. „Dann haben die verbliebenen noch mehr Druck.“



Henning Denkler sagt: „Gesundheit muss kosten dürfen“ und sollte keinem Spardiktat unterliegen.

Monatelange Wartezeit

„Es ist zunehmend anstrengend“, sagt Sajra Dzamastagic aus der St. Michael-Apotheke in Solingen, bei der bis Redaktionsschluss mehr als 600 Lagerartikel fehlten. Täglich versucht eine eigens dafür abgestellte

Mitarbeiterin, diese neu zu ordern. Reservierungen klappen bedingt, einige Medikamente sind nur tagesaktuell und in einem bestimmten Zeitfenster verfügbar. Manches vorgemerkte Produkt sei

nach sechs Tagen da, ein anderes nach Monaten. Begründungen gibt es selten. Dzamastagic würde „lieber zehn Minuten länger den Patienten zur Einnahme und Wirkung seines Medikaments bera-

ten, statt mich darum zu kümmern, überhaupt ein geeignetes Arzneimittel zu finden.“ Immer öfter müssten Apotheken Patienten unverrichteter Dinge wieder wegschicken, weil man nicht zu einem Ergebnis komme. „Sind Kunden nicht in der Lage, selbst aktiv zu werden, rufen wir in den Praxen an.“ Viele seien kooperativ und schickten ein neues Rezept ohne, dass der Patient erneut dort erscheinen müsse. „Unsere Kunden wissen das zu schätzen.“ Eine mittelfristige Besserung der Lage hält aber auch Dzamastagic für unwahrscheinlich. „Bis es Lösungen gibt, sind wir Apotheker und auch Ärzte gefragt, die Lage zu managen.“ Die fehlende Unterstützung seitens der Politik, die derzeit über notwendige Honorarerhöhungen streite, sei demotivierend. „Es ist Zeit, dass die Leistung der Apotheken vor Ort anerkannt wird.“ Zumindest untereinander herrsche ein kollegiales Miteinander. Im Sinne einer gerechten Versorgung versuche man, Medikamente gleichmäßig zu verteilen, statt zu konkurrieren. „Als Heilberufler wollen wir den Patienten helfen“, sagt Dzamastagic.

Wir sollten in Produktion und Neugründung von EU-Firmen investieren.

Birgit König

Lösungswege suchen

Alle Protagonisten schauen trotz wenig rosiger Aussichten auf Positives wie Zusammenhalt, Ausweich-Optionen und den gelebten Versorgungsauftrag. Langfristige Lösungsideen? „Bürokratische Strukturen straffen, Kosten umverteilen, in Produktion und Neugründung von EU-Firmen investieren“, sagt Birgit König. „Ausfüllen und Bearbeiten von Rezepten vereinfachen. Trotz freier Marktwirtschaft keine unnötigen Ressourcen verbrennen. Statt dem 20. Hersteller für ein Nachahmer-Präparat lieber andere Medikamente produzieren – die Gruppen sinnvoller aufteilen.“ Rabattverträge zwecks Planungssicherheit nicht nur für zwei Jahre zu schließen, hält Anna Marquardt für

wichtig. Henning Denkler wünscht sich eine Honorarerhöhung zum Erhalt der Apotheken. „2015 hatten wir noch 21.000 Apotheken, heute sind es 17.000.“ Noch überwiege Ohnmacht, aber die beiden bisherigen Apothekerstreiks hätten zumindest Aufmerksamkeit erzeugt. Sein Credo: „Was Staat und Regierung lenken, sollte nicht dem Diktat des Geldes unterstellt sein, schon gar nicht dem freien Markt. Gesundheit muss kosten dürfen.“ 2019 hatte der ABDA einen Acht-Punkte-Katalog gegen Lieferengpässe beschlossen. Dazu zählen unter anderem Einbindung sämtlicher Akteure in ein zentrales Informationssystem, Vorschrift für Mehrfachvergaben von Rabattverträgen mit mehreren Wirkstoffherstellern, verstärkte Wirkstoff- und Arzneimittel-Produktion in der EU, definierte Spielräume beim Lieferengpass-Management sowie Beschränkungen beim Export versorgungsrelevanter Arzneimittel bei Lieferengpässen.

Text: Tonia Sorrentino
Fotos: Jens Grossmann

ANZEIGE

Mit Betrieblicher Gesundheitsförderung (BGF)

... kicken Sie Fehltage und Demotivation vom Platz.



Jetzt Beratungs-anfrage starten!



Reiner Calmund, Fußballmanager-Legende: „Gesunde und motivierte Mitarbeitende sind Garanten für den Erfolg, auf und neben dem Platz. BGF hilft Ihnen dabei, die Gesundheit und Zufriedenheit in Ihrem Team zu verbessern. Dafür ist die BGF-Koordinierungsstelle NRW genau der richtige Partner.“

Kicken Sie jetzt ...
www.bgf-koordinierungsstelle.de/nrw

ANZEIGE

Die neue **Talwärme**

Jetzt auf die neue Talwärme umstellen – und schon ab Januar 2024 von stabilen und attraktiven Fernwärmepreisen profitieren.

- Nachhaltig.
- Planbar.
- Verlässlich.

wsw-online.de/talwaerme



Religion

ANKOMMEN ÜBER DEN TOD HINAUS

In Wuppertal soll ein Projekt mit Vorbildcharakter entstehen. Ein muslimischer Friedhof direkt neben einem christlichen und einem jüdischen. Das Projekt ist ins Stocken geraten, aber von großer Bedeutung.

Das Gelände ist wild bewachsen, es liegt Bauschutt auf einem Haufen, abgesperrt ist es mit einem Bauzaun. Dass hier an der Wuppertaler Krümmacherstraße ein Projekt mit deutschlandweiter Strahlkraft entstehen soll, erschließt sich dem Besucher nicht auf den ersten Blick. Aber, so die Hoffnung, in diesem Jahr soll es fertig werden. Nach langem Warten. Warten darf man hier in zweifacher Hinsicht verstehen. Einerseits langfristig. Denn seit Jahrzehnten leben viele Menschen muslimischen Glaubens in Deutschland, in Wuppertal und dem Städtedreieck – aktuell gehen Schätzungen etwa von rund 40.000 Menschen in Wuppertal oder rund 18.500 in Solingen aus. Während aber die Frage der Integration und des Zusammenlebens an Sprache, Arbeit, Bildung oder Beteiligung gemessen wird, ist die Frage nach der letzten Ruhestätte und einem Ort der Trauer für eingewanderte oder hier geborene Muslime und deren Angehörige bis heute vielfach nicht oder spärlich behandelt worden.

Weltweite Aufmerksamkeit

Um das zu ändern haben sich 2008/2009 zehn muslimische Gemeinden zusammengefunden, erklärt Samir Bouaissa, Vorsitzender des muslimischen Friedhofsträgervereins, der aus dem Treffen

hervorgegangen ist. Er heißt Muslimische Friedhöfe Wuppertal e.V. Der Verein habe sich dafür eingesetzt, das Friedhofsgesetz in NRW ändern zu lassen und anschließend ein Stück Friedhofserwartungsland gekauft. Das sei 2015 gewesen. Damals hat das Projekt des Drei-Religionen-Friedhofs weltweit Aufmerksamkeit erregt. Seitdem – hier das andererseits, das Kurzfristige – warten die Wuppertaler auf die Entstehung des Projekts. In Wuppertal gibt es bisher 230 Gräber für Muslime. In Ronsdorf. Dort ist das Grabfeld aber seit 2019 voll belegt. In Solingen gibt es Grabfelder für Muslime auf dem Waldfriedhof in Ohligs und auf dem Parkfriedhof in Gräfrath. Die Kapazitäten wurden und werden erweitert. Seit den 2000ern steige die Zahl der muslimischen Bestattungen, inzwischen geht die Stadt von rund 80 im Jahr aus – auf beiden Friedhöfen. In Remscheid gibt es auf dem Parkfriedhof Bliedinghausen etwa 200 Grabflächen – 160 davon sind belegt, Reserveflächen sind vorhanden, aber bis heute würden die meisten Menschen in die „alte Heimat“ überführt, so die Stadt Remscheid.

Dieses Vorgehen ist nicht ungewöhnlich: „Die erste Generation der Eingewanderten wurde regelmäßig in die ‚alte Heimat‘ überführt nach dem Tod“, so Bouaissa. Teilweise passiere das bis heute. „Deswegen war und ist der Bedarf bis heute gering.“ Mit einem größeren Angebot und einem eigenen Gelände soll sich das ändern, so die Erwartung. Bouaissa sagt, es gebe keinen Ort der Trauer, der nah am Lebensmittelpunkt liege. Das wolle man ändern. „2019/20 waren wir mit der Planung fertig“, erklärt Mohamed Abodahab, der im Beirat des Vereins aktiv ist und das Projekt von Beginn an begleitet hat. Das Gelände mit 19.000 Quadratmetern soll rund 1.000 Gräber bekommen. Dazu soll es eine Halle für das Totengebet geben und einen

Platz der Begegnung, auf dem alle drei Friedhöfe und Religionen.

Dann sind 2021 Erdfälle aufgetreten, die sich im Sommer 2023 verstärkt haben. So berichtet es die Stadt Wuppertal. „Wir haben das untersuchen lassen – mit Geo-Radartechnik wurde geprüft, ob das Gelände unterirdische Hohlräume hat“, so Abodahab. Für das Vorhaben wäre das eine Katastrophe gewesen. Letztlich habe sich herausgestellt, dass der Bach auf dem Gelände die Erdfälle verursacht habe, daher sei der Wupperverband jetzt auf der Suche nach einer Lösung. „Zur Zeit wird seitens des Wupperverbandes die Anlage eines Hochwasserschutzbeckens und eines Schluckbrunnens geprüft“, so die Stadt. Das Sorge aktuell für Verzögerungen.

Hoffnung auf Baubeginn

Abodahab und Bouaissa hoffen, dass 2024 eine Lösung gefunden wird und der erste Bauabschnitt beginnen kann. Bis dato fehlt aber noch Geld – da die bisherigen Spenden in die Untersuchung gesteckt werden mussten. Der Rat der Stadt hat 2023 auf Antrag von SPD, CDU und FDP eine Förderung von 200.000 Euro beschlossen und unterstützt das Vorhaben. Der Verein geht aber von Gesamtkosten von etwa einer Million Euro aus. Tendenz steigend – da Baukosten durchgehend ansteigen. „Die Verzögerungen halten die Menschen vom Spenden ab, die fehlenden Spenden sorgen für Verzögerungen“, beschreibt Abodahab das Dilemma. „Wir sind aber dennoch zuversichtlich, 2024 mit dem Bau zu beginnen und das Projekt zu verwirklichen. Gerade jetzt, in Zeiten des Krieges in Israel und dem Gazastreifen, ist doch ein gemeinsames Zeichen der Religionsgemeinschaften besonders wichtig“, so Abodahab.

Text: Eike Rüdibusch
Foto: Jens Grossmann

Samir Bouaissa und Mohamed Abodahab auf dem Gelände, das ein großer muslimischer Friedhof werden soll.

INFO

www.betterplace.org/de/projects/59220-muslimische-friedhoefe-wuppertal-e-v

Stephan Anpalagan ist Diplom-Theologe, Musiker, Journalist, Autor und Speaker. Im Interview spricht er über seinen Lebensweg, gesellschaftliche Zukunftsfragen und seine Heimat Wuppertal.



Vielfältige Wege

HEIMAT BIETEN

Herr Anpalagan, Ende September 2023 erschien Ihr Buch „Kampf & Sehnsucht in der Mitte der Gesellschaft“. Was hat Sie dazu bewegt, es zu schreiben?

Ich sehe eine Leerstelle in der deutschen Debatte um Heimat, Identität, Zugehörigkeit. Antworten auf die einfache Frage „Was ist deutsch?“ können meterlange Buchreihen füllen – und sind kompliziert. Doch es gibt noch nicht so viel dazu, wie sich die Themen aus der Perspektive von Menschen darstellen, die nicht schon immer hier leben. Menschen mit einer Identität, die daraus besteht, dass sie woanders weggegangen, aber an einem neuen Ort noch nicht vollständig angekommen sind.

Wie definieren Sie „Heimat“ für sich?

Heimat ist der Ort, an dem eine Schwebbahn fährt. Und wo man sich heimisch fühlt. Das klingt wie ein Schulwitz, aber es gibt keine Definition, die dieser pluralen Gesellschaft gerecht wird. Was wir bis heute vielleicht nicht anerkennen wollen: Es gibt verschlungene Lebenspfade. Menschen definieren Heimat unterschiedlich. Das Beste, was wir machen können: den Menschen, die dieses Land als Heimat verstehen, Heimat bieten.

Apropos verschlungene Pfade: Wie sind Sie von der Theologie über die alternative Rockband zum Speaker rund um Rechtsextremismus und Integrationsdebatte gelangt?

Ich habe mich als Teenager in meiner evangelischen Kirchengemeinde engagiert und lange, bevor es das Wort gab, in der Flüchtlingshilfe gearbeitet, bei Übersetzungen, Arztbesuchen oder Schreiben zur Abschiebungsverhinderung unterstützt. So kam ich in die Menschenrechtsarbeit. Dann studierte ich evangelische Theologie – ohne Exit-Szenario. Zur Finanzierung arbeitete ich bei Thyssenkrupp, machte parallel Musik mit der Band „Microclocks“. Wir waren auf Platz 1 der Alternative-Charts. Danach wählte ich die vergleichsweise langweiligste Karriereoption und ging in die Wirtschaft. Mit Anfang 30 beriet ich Unternehmen: vor allem dazu, wie sie Arbeitskräfte bekommen. Als ich erschrocken feststellte, mit welchem Durchmarsch Rechtsextreme

und Rechtsradikale in Deutschland Erfolge feiern, und dass wir dazu zu wenig hören und lesen, fing ich an, zu schreiben. Dann folgten Interviews, Talkshows, Zeitungsartikel und Rundfunk-Kommentare. Seit einiger Zeit bin ich zusätzlich Lehrbeauftragter an der Polizeihochschule, um angehende Polizistinnen und Polizisten gegen Extremismus im weitesten Sinn zu immunisieren.

Was sind Ihre nächsten Pläne?

Eine TV-Reportage zum Thema „Heimat in Deutschland“, zusammen mit einem Kollegen. Mein Verlag und ich haben uns auf ein zweites Buch verständigt. Ich werde die Themen Arbeitskräftemangel und Arbeitgeberattraktivität in Unternehmen verstärkt adressieren und dazu beraten. Wie erzielen wir eine Werbewirkung, so dass Menschen aus dem Ausland gern nach Deutschland kommen und mit uns große Aufgaben wie Pflege, Bildung und Infrastruktur bewältigen?

Was gefällt Ihnen im Bergischen besonders gut?

Es ist einfach wunderschön. Die für manche nicht ganz verständliche Architektur mit den Schieferfassaden und den grünen Fensterläden wärmt mein Herz. Jenseits vom Grafen vom Berg haben wir eine so unfassbar vielfältige, reichhaltige Geschichte. Elberfelder Weberaufstand, Friedrich Engels, Barmer Erklärung: Das alles wirkt sich meiner Meinung nach bis heute aus und verschafft den Menschen einen anderen Blick auf die Dinge. Ich finde es nur folgerichtig, dass „Die Zeit“ Wuppertal totales Potenzial zuschreibt. Auch das ist typisch bergisch: Wuppertal ist im Kommen. Seit 30 Jahren. Angekommen und damit gentrifiziert sind wir noch nicht. Gut so, denn so verschwindet niemand in der Anonymität oder fühlt sich abgehängt.

Ihr Geheimtipp im Bergischen?

Das Born Café in Vohwinkel inmitten der Grautöne von Wuppertal-Vohwinkel, die schon Lorient hinreichend beschrieben hat. Der Ort ist wirklich eine Oase, in dem ich das beste Hühnerfrikassee meines Lebens gegessen habe. Es ist einfach nett – und über einem fährt die Schwebbahn.

Stephan Anpalagan möchte mit vielfältigen Mitteln gegen rechtsradikale Ideen immunisieren.

Das Gespräch führte Tonia Sorrentino
Foto: Anna Schwartz

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



Marco Horn (v.l.), Prof. Peter Gust, Anne Gebuhr und Stephan A. Vogelskamp (beide BSW), Hans-Jürgen Alt, Geschäftsführer VDMA Nordrhein-Westfalen, und Dr. Andreas Groß, Geschäftsführer Heinz Berger Maschinenfabrik.

Zehn Jahre Maschinenbau Netzwerk

GUTE BILANZ

Was vor zehn Jahren mit einer Handvoll Unternehmen und der Bergischen Universität Wuppertal begann, ist mittlerweile zu einem wertvollen Kooperationsverbund gereift.

Austausch, Vertrauen, gegenseitige Unterstützung und gemeinsame Organisation von Wissensinput – das ist das, was immer mehr Maschinenbauer an dem Netzwerk schätzen – auch oder gerade in Krisenzeiten. Ende 2023 fanden viele der ersten und neuen Akteure des Netzwerkes bei einem Festakt in Solingen zusammen, um gemeinsam zu bilanzieren und nach vorne zu schauen.

2013 schlossen sich kleinere und größere Unternehmen zum Maschinenbau Netzwerk Bergisch Land zusammen. Vertreten sind seitdem in dem wachsenden Netzwerk Unternehmen des Maschinenbaus, des Sondermaschinenbaus und spezialisierte Zulieferer. Der Maschinenbau ist eine der wichtigsten Branchen im Städtedreieck: Gemessen an der Zahl der Beschäftigten in der Industrie macht der Maschinenbau über 13 Prozent aus. Von 446 Industriebetrieben widmen sich 65 dem Maschinenbau.

Austauschen, Synergien ausloten, sich gegenseitig stärken war schon 2013 erklär-

tes Ziel des Netzwerkes, in dem es keine Konkurrenz gibt, da jedes Unternehmen hoch spezialisiert ist. Im Gegenteil: Bei den Netzwerkabenden wird je einem Unternehmen ein Besuch abgestattet, es gibt Führungen, Abläufe und Produkte werden präsentiert und diskutiert. Das bedeutet für alle Seiten, voneinander zu lernen.

Vorlesung mit Unternehmen

Prof. Peter Gust, Prorektor für Third Mission und Internationales von der Bergischen Universität, schlägt die Brücke zur Wissenschaft und führt gemeinsam mit einigen Netzwerk-Mitgliedern seit 2016 eine Vorlesungsreihe zum Thema Sondermaschinenbau durch. Maschinenbauer aus der Region werden zu Dozenten und bieten praxisnahe Einblicke und Aufgabenstellungen in den Seminaren. Studierende und mögliche Arbeitgeber können einander auf diese Weise kennenlernen. Prof. Gust freute sich anlässlich des Jubiläums über viele treue Mitglieder. „Ich bin der festen Überzeugung, dass wir mit un-

serem Netzwerk den Mitgliedern noch sehr viel bieten können. Die Vielzahl der Herausforderungen und die Anzahl der Themen, bei denen ‚sich gegenseitig zu helfen‘ Sinn macht, nimmt zu.“

Das Netzwerk hat gerade in den letzten beiden Jahren viele neue Mitglieder dazugewonnen – trotz globaler Krisen und Herausforderungen. „In Zeiten großer Herausforderungen hilft vor allem gegenseitige Unterstützung“, beschreibt Stephan A. Vogelskamp, Geschäftsführer der Bergischen Gesellschaft, die das Netzwerk koordiniert, den Nutzen des Netzwerkes.

Das Netzwerk trägt sich durch Mitgliedsbeiträge, die der Unternehmensgröße angepasst sind. Den Mehrwert sehen die Maschinenbauer deutlich: „Es ist tatsächlich mehr als nur eine Kooperation: Gemeinsames Marketing, gemeinsam Informationsinput organisieren, sich um die Fachkräftesicherung kümmern, informeller Austausch, Personaltransfer in Spitzenzeiten, das haben wir schon alles umgesetzt. Besonders in Krisenzeiten hilft das“, so Marco Horn von MKW GmbH Digital Automation Wuppertal. Er hat das Netzwerk tatkräftig vorangebracht.

Dr. Andreas Groß, Geschäftsführer Heinz Berger Maschinenfabrik, und Hans-Jürgen Alt, Geschäftsführer vom Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau NRW, betonten auf dem Festakt die Bedeutung des Maschinenbaus als zentraler Industriezweig und attraktiver Arbeitgeber im Bergischen Land.

Text: Anette Kolkau / Foto: Simon Wierzba

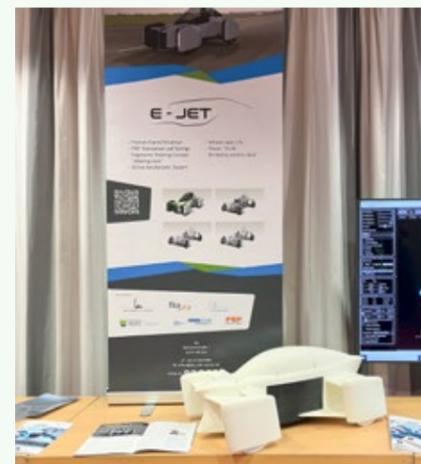
Schlüsseltechnologien im Zukunftsauto

Austausch der Cluster: „automotiveland.nrw“ und NMWP.NRW haben sich Ende letzten Jahres gemeinsam einer Vielzahl von Neuerungen und Entwicklungen zum Automobil der Zukunft gewidmet.

Hinter NMWP.NRW steht der Verein Nano-MikroWerkstoffePhotonik e.V. Er fördert die Entwicklung neuer Ideen und Projekte in den Bereichen Nanotechnologie, Mikrosystemtechnik, Werkstoffe und Materialien sowie Photonik und bewegt sich damit in einem Themenspektrum, das Berührungspunkte mit den Entwicklungen im Automobilsektor hat.

Um einige Beispiele innovativer Impulse für die Mobilitätswende und entsprechende Schlüsseltechnologien aufzuzeigen, hat der Cluster NMWP.NRW gemeinsam mit der Elmos Semiconductor SE, einem Hersteller und Vermarkter für Halbleiter in der Automobilindustrie, und automotiveland.nrw einen Themenabend durchgeführt.

Dabei ging es zum einen um neueste Entwicklungen im Bereich der Sensorik für Autos – dazu gehören Ultraschall, Laser, Radar bzw. Lidar – um Objekte in der Umgebung auch in Bewegung und Entfernung präziser zu erfassen und auszuwerten. Damit kann autonomes Fahren noch sicherer werden. Ebenso stellte sich die cylib GmbH vor. Das im Jahr 2022 gegründete Unternehmen zum ganzheitlichen Batterierecycling hat an der RWTH Aachen einen End-to-End Batterierecyclingprozess entwickelt, der die Rückgewinnung aller Rohstoffe innerhalb einer Batterie garantiert. Ein spannendes Projekt war der E-Jet



Das Modell eines Leichtbaufahrzeugs, entwickelt an der RWTH Aachen.



Stephan A. Vogelskamp bei der Vorstellung des Clusters „automotiveland.nrw“.

Prototyp, ein futuristisches, äußerst aerodynamisches Leichtbau-Fahrzeug mit Human-Hybrid-Antrieb, der das Bedienkonzept eines Fahrrads mit dem Antriebsstrang eines Elektro-PKW kombiniert. Entwickelt im Institut für Kraftfahrzeuge, RWTH Aachen kann es bequem bis zu 100 Stundenkilometer erreichen.

„Die Kooperation mit Clustern wie NMWP.NRW ist für uns sehr inspirierend. Wir können unsere Mitglieder mit neuesten Informationen versorgen“, so Stephan A. Vogelskamp, Geschäftsführer von automotiveland.nrw.

NMWP.NRW versteht sich als zentrale Plattform für Entscheidungsträger aus Wissenschaft und Wirtschaft. Er fördert den Dialog zwischen den einzelnen Akteuren, unterstützt die Umsetzung konkreter Projekte und Partnerschaften und berät bei der Beantragung von Fördermitteln aus Bund, Land oder Europäischer Union.

Text: Anette Kolkau / Fotos: NMWP.NRW

INFO

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



HARTMANN DAHLMANNS JANSEN

„Es ist anspruchsvoll und herausfordernd an dem Ausgleich widerstreitender Interessen und der Schaffung von Recht mitzuwirken.“

Oliver Schomberg
 Fachanwalt für Arbeitsrecht
 Fachanwalt für Verkehrsrecht

Arbeitgeber brauchen Fachkompetenz, Leistung und Loyalität. Arbeitnehmer erwarten faire Bedingungen und attraktive Perspektiven.

Wir entwickeln die rechtlichen Rahmenbedingungen für erfolgreiche Arbeitsverhältnisse.

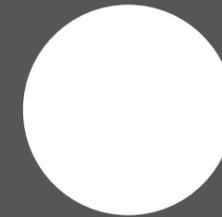
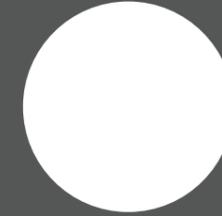
RECHTSANWÄLTE PartGmbH

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

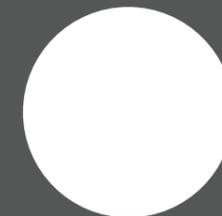
www.hd-anwalt.de



**Manchmal geht man Wege zusammen, manchmal geht man sie nacheinander -
Hauptsache, die Richtung stimmt.**



Design und Beratung
seit 2000 – wppt.de



Wir sind eine der führenden Designagenturen im Bergischen Land und bieten professionelle Lösungen für Unternehmen aus allen Branchen. Unser Leistungsspektrum: Gestaltung, Fotografie, Text, Websites, Magazine, Kampagnen, Broschüren, Logoentwicklung, Social Media und mehr.

Wo SMARTE LÖSUNGEN den Schalter umlegen,

da ist die Volksbank
im Bergischen Land.

Ein leuchtendes Beispiel für die Strahlkraft unserer Region: Das Familienunternehmen Gira bringt seit über 110 Jahren Licht in die ganze Welt. Und wo immer Innovationen auf bergischem Boden entstehen, ist die verwurzelte Genossenschaftsbank eine smarte Entscheidung.

