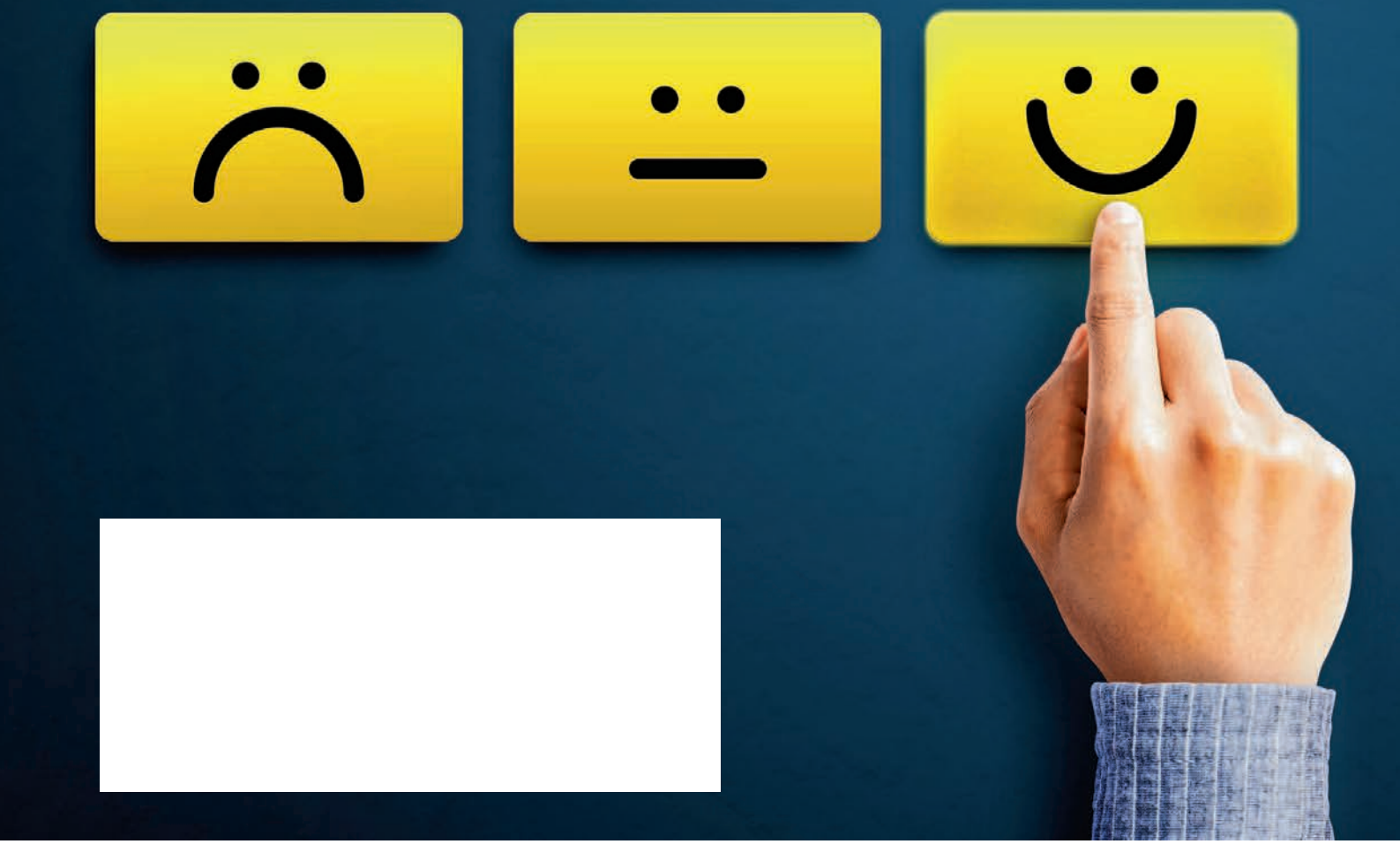
WIRTSCHAFTLICHE
NACHRICHTEN
der Industrie- und Handelskammer Aachen

Unter neuen Vorzeichen

Wie Dienstleister herausfinden, was Kunden wollen



06
Juni 2020
www.aachen.ihk.de

Schnell
5G-Technologie: NRW startet Förderwettbewerb
» Seite 6

Schonend
So werden Bauprojekte ressourceneffizient
» Seite 6

Schützend
Der Corona-Pandemie mit 3D-Druck begegnen
» Seite 49

Corona-Hilfe: Ansprechpartner bei der IHK Aachen

Die Ausbreitung des Corona-Virus' hat Folgen für die Unternehmen im IHK-Bezirk Aachen. Daraus ergeben sich Fragen. Zu Kurzarbeitergeld, Öffnungszeiten, Fördermitteln, Arbeitsrecht und Abschlussprüfungen – und zu vielem mehr. Wir als IHK Aachen sind gerne für Sie da und stehen unseren Mitgliedsunternehmen in dieser herausfordernden Situation zur Seite. Wir rufen daher dazu auf, sich bei Fragen rund um die wirtschaftlichen Folgen des Corona-Virus' bei uns zu melden. Nachfolgend eine Übersicht der Telefonnummern unter denen zu den verschiedenen Themenbereichen beraten wird.

Aktuelle Informationen über die Auswirkungen des Corona-Virus' auf die Wirtschaft und das Beratungsangebot der IHK Aachen gibt es online unter:

@ www.aachen.ihk.de

Themenbereich	Ansprechpartner
Arbeitsrecht, allgemeine rechtliche Fragen	0241 4460-261
Fördermittel	0241 4460-284
Außenwirtschaft, Europäische Union, Internationale Märkte, Zoll	0241 4460-296
Einzelhandel	0241 4460-102
Transport und Verkehr	0241 4460-103
Abschlussprüfungen Ausbildung	0241 4460-185

Foto: crazybear - stock.adobe.com

Flexibel, vielseitig und wichtiger denn je

In der aktuellen Situation mit ihren massiven Konsequenzen aus der Corona-Pandemie ist ein starkes Bündnis von Industrie und flexiblen Dienstleistern wichtiger denn je: Mit Vielfalt, Flexibilität und Tempo haben viele Betriebe auf die veränderten Rahmenbedingungen reagiert. So leisten etwa die IT-Dienstleister – die im Zuge der Digitalisierung bereits vor Corona in einem hohen Maße mit der Industrie vernetzt waren – einen wichtigen Beitrag, damit die Wirtschaft weiterläuft: Menschen nutzen IT-Lösungen im Home-Office, die Anwendung von Apps vereinfacht die Nachverfolgung von Infektionsketten und digitale Plattformen bringen sogar Produzenten, Einzelhändler und Kunden zusammen, die vorher nichts voneinander wussten.

Foto: IHK Aachen

Längst der größte Wirtschaftssektor

Mit dem technischen Fortschritt, der Steigerung der Arbeitsproduktivität und der zunehmenden Globalisierung hatte sich die Dienstleistungsbranche bereits vor der Corona-Pandemie zum größten Wirtschaftssektor in Deutschland entwickelt. Das Spektrum reicht von personenbezogenen Dienstleistungen des Gesundheitswesens über IT- und unternehmensnahe Dienstleistungen bis zu den Bereichen Handel und Verkehr.

In der Region Aachen, Düren, Euskirchen und Heinsberg liegen die Anteile des Dienstleistungssektors an der Gesamtwirtschaft mit mehr als 70 Prozent der Bruttowertschöpfung etwas über dem Bundesdurchschnitt (68 Prozent). Die große Bedeutung zeigt sich auch bei den Beschäftigtenzahlen: Über 320.000 Menschen – und damit drei Viertel aller Beschäftigten in der Region Aachen – arbeiten im tertiären Sektor.

Viele Dienstleister haben während der Corona-Pandemie innerhalb kürzester Zeit ihr Geschäftsmodell umgestellt oder erweitert. Während etwa Messebauer noch vor wenigen Wochen ausschließlich Messestände konzipierten, legten sie jetzt Konzepte für den Bau von temporäreren Krankenstationen vor oder unterstützten die Gastronomie, die Hotellerie oder den Einzelhandel bei der Umsetzung von Abstands- und Hygienevorgaben.

Viele gute Ansätze und positive Beispiele dürfen allerdings nicht darüber hinwegtäuschen, dass es zahlreiche Dienstleister gibt, die sich zwar als Krisenmanager beweisen, denen aber eine Perspektive fehlt. Dies betrifft insbesondere die Tourismus- und Veranstaltungsbranche, weiterhin aber auch die Gastronomie, die derzeit nur eingeschränkt öffnen darf.

Festzuhalten bleibt: Der breite Branchenmix im IHK-Bezirk mit seinen vielen mittelständischen Dienstleistern und Industriebetrieben kann in diesen schwierigen Zeiten zum Vorteil werden. Selbst die größte Kreativität im Umgang mit der aktuellen Situation läuft aber ins Leere, so lange den Unternehmen eine belastbare Perspektive fehlt. Wir brauchen jetzt politische Rahmenbedingungen, die innovative Ideen und Initiativen zum Umgang mit den geltenden Einschränkungen nicht ausbremsen.

Andreas Bauer,
Vizepräsident der Industrie- und
Handelskammer Aachen

Wunderbar wandelbar

TITELTHEMA • DIENSTLEISTUNGSUNTERNEHMEN

Foto: poravute - stock.adobe.com

Ist die schlechte Nachricht ein kaputtes Smartphone-Display, ist die gute, dass es bis zum entsprechenden Reparaturdienst nicht weit ist. Es gibt wohl kaum eine Innenstadt, in der sich nicht eines dieser Geschäfte findet. Vor ein paar Jahren sah das anders aus. Da wäre es auch ziemlich aussichtslos gewesen, sich als Big Data Scientist, Customer Experience Designer oder Social Media Manager zu bewerben. Solche Dienstleistungen gibt es noch nicht besonders lang. Der technische Fortschritt verändert Art und Möglichkeiten von Information und Produktion. Beide Bereiche sind Triebfedern der Veränderung, Innovationen werden dort nicht nur entwickelt, sondern auch implementiert. Der Dienstleistungsbranche fällt dagegen oft der Part zu, auf neue Entwicklungen zu reagieren. Das eigene Angebot anzupassen. Auszusortieren. Das kann schmerzhaft sein. Zugleich bietet es gerade den Dienstleistern gewaltige Chancen. Quasi über Nacht entstehen für sie völlig neue Nachfragen, Umsatzmöglichkeiten, Geschäftsmodelle. Wer hätte gedacht, dass sich mal Geld damit verdienen lässt, im Dienste eines Fußballers dessen Social-Media-Accounts zu betreuen?

Dienstleister können solche Entwicklungen nicht voraussagen. Aber sie können darauf schneller reagieren als andere (ab Seite 18) – Flexibilität ist einer der ureigenen Stärken der Branche (ab Seite 20). Bei aller Veränderung wirkt es beruhigend, dass eine bewährte Herangehensweise nach wie vor maßgebend für den Erfolg eines Dienstleistungsangebots ist: Die Frage zu stellen, was der Kunde will (ab Seite 26). Dies herauszufinden, dafür sind die Voraussetzungen besser denn je. Frei nach dem Motto: Angebot und nachfragen. In diesem Sinne,

Christoph Claßen

Die Wirtschaftlichen Nachrichten im Internet: www.aachen.ihk.de/wn

Foto: sichon - stock.adobe.com

03 KOMMENTAR

SPOTLIGHTS

06 5G Technologie: Land NRW startet Förderwettbewerb

06 Virtueller Besuch: Dürener Museen kommen ins Wohnzimmer

06 Ressourceneffizientes Bauen: ABE laden zum Austausch ein

07 Unternehmerinnen gesucht: Bewerbungen für ViSIONplus möglich

07 Produktion medizinischer Ausrüstung: DIN berät Unternehmen kostenfrei

IHK AKTUELL

08 IHKs in NRW fordern, das Kohleausstiegsgesetz nachzubessern

10 Deutsch-Niederländischer Sprechtag: IHK Aachen und Partner beraten

10 IHK lädt zur Infoveranstaltung „Zollbasics Import/Export" ein

10 Webinar: Richtig mit mexikanischen Geschäftspartnern kommunizieren

11 RÜCKSPIEGEL

FORUM

12 Ideen im Rampenlicht: Nominierte Gründer und Unternehmen der AC²-Wettbewerbe stehen fest

TITELTHEMA

17 Marken-Zeichen: Wandel gehört für Messebauer DISPLAY INTERNATIONAL seit jeher zum Geschäft

20 „Da kann man auch würfeln": FH-Professor Matthias Vieth über die Zukunft der Dienstleister

26 Mut, Moral und Menschenkenntnis: Wie Werbeexperte und Makler Marco Zimmermann sein Angebot beständig an die Nachfrage anpasst

30 Der Daten-Detektiv: Weshalb es Thomas Käfer mit seinem IT-Betrieb immer wieder gelingt, digitale Nischen aufzuspüren

Foto: rcfotostock – stock.adobe.com

Aussteigen

Folgenreiche Entscheidung in Berlin: Die Bundesregierung hat dem Entwurf des Kohleausstiegsgesetzes unverändert zugestimmt und damit wichtige Änderungsvorschläge des Bundesrates nicht berücksichtigt. Somit fehlen in dem geplanten Gesetz nach wie vor zentrale Empfehlungen der Kommission für Wachstum, Strukturwandel und Beschäftigung. In seiner jetzigen Form lässt das Gesetz zentrale Fragen unbeantwortet.

▸▸ *Seite 8*

Foto: Archivfoto GründerRegion Aachen/Carl Brunn

Auszeichnen

Auch oder gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten sind innovative Produkte, Dienstleistungen und Prozesse notwendig. Denn Neugründungen und Unternehmen mit Wachstumspotenzial haben maßgeblichen Anteil an der Entwicklung der Region. Um diese zu würdigen, zeichnet die GründerRegion Aachen auch in diesem Jahr die Sieger der AC²-Wettbewerbe aus. Die Preisverleihung wird im November und damit später als geplant stattfinden.

▸▸ *Seite 12*

Foto: Petra A. Killick

Ausbauen

Lernen von den Profis: Die IHK Aachen baut ihre im Mai gestarteten digitalen Angebote im Bereich Weiterbildung aus. Am Freitag, 5. Juni, beginnt die Webinar-Reihe „Ich bin dann mal Web" mit Kay-Sölve Richter und Christoph Münzner. Die ZDF-Moderatorin und der Führungskräfte-Coach vermitteln den Webinar-Teilnehmern, wie sie im Arbeitsalltag ihre Digitalkompetenz erweitern und Chancen des mobilen Arbeitens effizient nutzen können.

▸▸ *Seite 56*

37 Darf´s ein bisschen Meer sein? Wie sich das Angebot von Katrin Rychters Reisebüro in 30 Jahren verändert hat

40 „Hätten Sie mich vor Corona gefragt...": ...dann hätte FIR-Expertin Jana Frank ganz andere Prognosen zu Dienstleistungs-Trends abgegeben

INTERNATIONAL

44 Weltmusikwettbewerb verschoben

44 Festival „Cultura Nova" verlegt

44 Verviers forciert neues Verkehrskonzept

44 Die Wallonie vom Sofa aus erkunden

44 Neue Studie zeigt: Betriebe in Limburg sind wenig innovativ

45 Erwartungen der Betriebe: Ostbelgische Arbeitgeber fragen nach

45 Boom beim Frachtgeschäft: Mehr Flüge in Lüttich und Maastricht

45 Wegen der Corona-Pandemie: Ostbelgier passen Haushaltsplan an

45 Automobilfertigungswerk VDL Nedcar möchte sich vergrößern

45 Brightlands-Campus: Fokus soll stärker auf die Wissenschaft gerichtet werden

46 HOCHSCHULSPOTS

FIRMENREPORT

52 ROM Technik wird 100. Mitglied des AACHEN BUILDING EXPERTS e.V.

52 Software-Entwickler Topsystem aus Würselen baut in Aachen das „Tivoli Innovation Center"

52 Schöne Grüße: aachen tourist service startet Kommunikationskampagne für die Zeit nach der Corona-Pandemie

53 Dürener Cairful GmbH mit Gratis-App für das Gesundheitswesen

53 Klimaneutralität bescheinigt: Umweltschutz und Nachhaltigkeit wird bei CAE Elektronik „grün" geschrieben

53 Saint-Gobain Sekurit verlagert Produktion nach Herzogenrath

54 Im Ruhestand: Hans-Josef Neunfinger, Geschäftsführer von SpanSet

54 DigiCom Consulting gründet neuen Fortbildungsbereich DigiBizS Academy

55 Jülicher Rechenzentrum phi Medien Systeme bietet Projekt für digitales Lernen an Schulen

55 IHK-Vollversammlungsmitglied Dieter Claßen feierte 60. Geburtstag

55 Für alle gratis freigeschaltet: Eifel Tourismus GmbH unterstützt Betriebe mit E-Learning-Plattform

56 WEITERBILDUNG

60 SERVICE-BÖRSEN

62 VORSCHAU UND TV-TIPPS

62 IMPRESSUM

06

Juni 2020

www.aachen.ihk.de

Foto: Nikolay Batuev - stock.adobe.com

Mit „5G.NRW" ist ein Förderwettbewerb ins Leben gerufen worden, der dazu beitragen soll, dass das Bundesland zum Leitmarkt für Technologien rund um den neuen Mobilfunkstandard wird.

5G-Technologie: Land NRW startet Förderwettbewerb

Die nordrhein-westfälische Landesregierung hat einen Förderwettbewerb ins Leben gerufen, um NRW zum Leitmarkt für 5G-Technologie zu entwickeln. In dem Programm „5G.NRW" sind bis zu 90 Millionen Euro Förderung vorgesehen, die in zwei Runden vergeben werden. Bewerbungen für Projektförderungen können ab September in den folgenden Schwerpunkten eingereicht werden: 5G-Forschung und Entwicklung, 5G-Testzentren für Forschung und Entwicklung, 5G-Campusnetze für Prozess- und Organisationsinnovationen, Lokale und regionale 5G-Reallabore sowie Entwicklung von 5G-Anwendungen und -Geschäftsmodellen (inklusive Gründungen). Eine Informationsveranstaltung zu dem Förderprogramm findet am 30. September von 14 bis 17 Uhr in der IHK Aachen statt. Dabei werden auch die Modalitäten der Bewerbung und Förderung erklärt. Die Möglichkeit zur Anmeldung sowie weitere Informationen zum Wettbewerb gibt es im Internet. Darüber hinaus wird im September auch eine Matchmakingveranstaltung angeboten für diejenigen, die bereits eine konkrete Umsetzungsidee haben, aber noch einen Projektpartner suchen. Ein Termin dafür steht noch nicht fest, allerdings können sich Interessierte schon jetzt dafür registrieren.

@ https://www.5G-Wettbewerb.nrw

i IHK-Ansprechpartner:
Thomas Wendland
Tel.: 0241 4460-272
intus@aachen.ihk.de

ZAHL DES MONATS

Foto: Roman - stock.adobe.com

59,302

Tonnen Toilettenpapier wurden in fünf nordrhein-westfälischen Betrieben des verarbeitenden Gewerbes im März 2020 insgesamt hergestellt. Das war der höchste Monatsausstoß in den vergangenen zehn Jahren. Gegenüber dem Vormonat (Februar 2020) hat die Produktionsleistung um nahezu 50 Prozent zugenommen. Im Vergleich zum Vorjahr (März 2019) erhöhte sich die Produktion um 26 Prozent. Im Jahr 2019 wurden in NRW 546.849 Tonnen (+ 5,7 Prozent gegenüber 2018) Toilettenpapier hergestellt. In ganz Deutschland lag die Produktionsmenge bei 1.054228 Tonnen (+ 5,0 Prozent).

Quelle: IT-NRW

Virtueller Besuch: Dürener Museen kommen ins Wohnzimmer

Wenn die Menschen nicht mehr in Museen können, müssen die Museen zu den Menschen kommen: Die städtische Wirtschaftsförderung WIN.DN hat im Rahmen des „Düren.Digital Network" ein Aktionskonzept zur Darstellung der Dürener Museen im Internet gefördert. Auf diese Weise können auch in Zeiten von Kontaktsperren und Social Distancing kulturelle Angebote genutzt und die Neugier für einen zukünftigen Besuch geweckt werden. Das Dürener Stadtmuseum und das Dürener Papiermuseum präsentieren sich deshalb mit interaktiven 360-Grad-Touren im Internet. Die Touren bieten eine Vielzahl an Informationen zu Objekten und Hintergründen der Dauerausstellungen in den Museen. Die Realisierung der Touren erfolgt in Kooperation mit dem Dürener Startup VOTH 3D, einem Mitglied des Düren.Digital Network, in dem die WIN.DN digitale Gründer versammelt hat. Auch neue Besuchergruppen sollen durch die Darstellung im Internet angesprochen werden: Ein Museum in Ausschnitten virtuell von jedem beliebigen Ort aus erleben zu können, sei ein wichtiger Schritt in die Zukunft. Neben einer Darstellung auf den jeweiligen Internetseiten der Museen werden die 360-Grad-Touren auch über das Tourismusportal www.dueren-tourismus.de verlinkt.

Ressourceneffizientes Bauen: ABE laden zum Austausch ein

Im Rahmen der Auftaktveranstaltung zweier vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie geförderten Projekte lädt der Aachen Building Experts e. V. (ABE) Interessierte dazu ein, die Zukunftsentwicklung im Rheinischen Revier mit Fokus auf das Bauwesen aktiv mitzugestalten. Durch die Initiativen sollen Partner für ressourceneffizientes und kreislaufgerechtes Bauen in der Region zusammengebracht werden. Ein Projektziel ist die Initiierung eines Kompetenzzentrums, in dem verschiedene Aktivitäten zusammenlaufen, beispielsweise die Erstellung von Datenbanken. Die Auftaktveranstaltung findet am Montag, 22. Juni, ab 10 Uhr online statt und dauert etwa 90 Minuten. Sie richtet sich an Vertreter der Bauwirtschaft, Handwerker, Architekten, Planer, Bauschaffende, Politik und sonstige Interessierte. Die Teilnahme ist kostenfrei, eine Anmeldung per E-Mail an info@aachenbuildingexperts.de ist jedoch notwendig. Die Informationen zum Ablauf und zur Einwahl werden anschließend verschickt.

Unternehmerinnen gesucht: Bewerbungen für VISIONplus noch möglich

Gründerinnen und Unternehmerinnen aus der gesamten Wirtschaftsregion Aachen, Düren, Euskirchen und Heinsberg, die am Wettbewerb VISIONplus teilnehmen möchten, können sich noch bis Freitag, 12. Juni, bewerben. Gesucht werden Frauen, die ihre eigene Firma in den vergangenen Jahren mit innovativen Produkten und Dienstleistungen, frischen Ideen und Engagement aufgebaut oder als Nachfolgerin übernommen haben. Ausgeschrieben wird der Preis von der GründerRegion Aachen. Schirmherrin ist Gisela Kohl-Vogel, Präsidentin der IHK Aachen und Geschäftsführerin der Kohl Automobile GmbH. Von allen Bewerberinnen werden insgesamt sechs für die Auszeichnung nominiert. Alle Nominierten werden mit einem individuellen Film in Szene gesetzt und nehmen an einer exklusiven Netzwerkveranstaltung bei Schirmherrin Kohl-Vogel teil. Aus dem Kreis der Nominierten werden am Donnerstag, 24. September, ab 18 Uhr in den Räumen der IHK Aachen drei Gewinnerinnen geehrt. Mit der Auszeichnung sind Geldpreise in Höhe von 4.000, 2.000 und 1.000 Euro verbunden. Weitere Informationen zum Wettbewerb und zur Bewerbung bei VISIONplus gibt es im Internet:

@ www.gruenderregion.de/vision

Produktion medizinischer Ausrüstung: DIN bietet Unternehmen kostenfreie Beratung

DIN (Deutsches Institut für Normung) ergänzt sein umfangreiches Angebot an kostenlosen Normen für medizinische Ausrüstung um kostenfreie Beratungsangebote für Unternehmen, die ihre Produktlinien umstellen wollen, um die im Kampf gegen COVID-19 benötigten Produkte kurzfristig herzustellen. Der Einsatz von Normen kann dabei unterstützen, die Sicherheit von medizinischen Geräten und persönlicher Schutzausrüstung zu gewährleisten und gerade neuen Herstellern bei der Produktion praktische Hilfestellung geben. Auf der Dialogplattform DIN.ONE stehen Experten aus der Praxis, die an der Erstellung der Normen beteiligt waren, interessierten Unternehmen bei Fragestellungen zum Inhalt der Normen Rede und Antwort. Zudem startet DIN eine kostenlose Webinar-Reihe, in der die Anwendung ausgewählter Normen erläutert und Fragen an den Referenten gestellt werden können. Alle Angebote sind online finden:

Foto: afishman64 - stock.adobe.com

Was ist zu beachten? DIN, das Deutsche Institut für Normung, berät Unternehmen kostenfrei dazu, welche Vorgaben bei der Herstellung von Schutzausrüstung und medizinischem Gerät zu beachten sind.

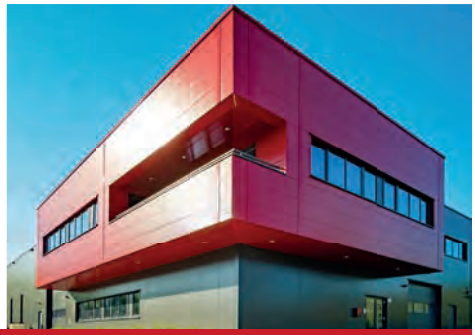
@ www.din.de/go/corona

VALERES
building your future

Wir machen es einfach!

Seit über 25 Jahren ist die VALERES Industriebau GmbH der Spezialist für die Erstellung von industriell sowie gewerblich genutzten **schlüsselfertigen Gebäuden** für klein- und mittelständische Unternehmen.

Von der ersten Entwurfsskizze bis zur Fertigstellung Ihrer Gewerbeimmobilie ist VALERES Ihr Ansprechpartner.



VALERES Industriebau GmbH ● Karl-Carstens-Straße 11 ● tel. +49 (0)2405-449 60 ● +49 Fax. (0)2405-938 23 ● info@valeres.de ● www.valeres.de

Foto: rcfotostock – stock.adobe.com

Konkrete Perspektive für die Zeit danach: Trotz Kohle-Ausstieg muss der Strompreis stabil und die Versorgungssicherheit gewährleistet sein. So fordern es die IHKs in NRW.

IHKs in NRW fordern, das Kohleausstiegsgesetz nachzubessern

Raphael Jonas, fachpolitischer Sprecher für Energie und Klimaschutz der IHKs in NRW, sieht zentrale Fragen unbeantwortet

Folgenreiche Entscheidung in Berlin: Die Bundesregierung hat dem Entwurf des Kohleausstiegsgesetzes unverändert zugestimmt und damit wichtige Änderungsvorschläge des Bundesrates nicht berücksichtigt. Somit fehlen in dem geplanten Gesetz nach wie vor zentrale Empfehlungen der Kommission für Wachstum, Strukturwandel und Beschäftigung. „Es ist richtig, dass die Bundesregierung die Energiewende mit dem Gesetz weiter vorantreibt. In seiner jetzigen Form bleiben allerdings zentrale Fragen unbeantwortet", kritisiert Raphael Jonas, Geschäftsführer Umwelt, Energie, Standort bei der IHK Aachen und fachpolitischer Sprecher für Energie und Klimaschutz der IHKs in NRW.

Aus Sicht aller 16 IHKs in Nordrhein-Westfalen sollte das Kohleausstiegsgesetz dringend nachgebessert werden. Es fehlen belastbare Aussagen zu den Themen Versorgungssicherheit, beschleunigter Ausbau der erneuerbaren Energien, schnellere Plan- und Genehmigungsverfahren sowie zur Regelung einer Kompensation des Strompreisanstiegs. „Dem Industrieland NRW dürfen durch die Energiewende keine Wettbewerbsnachteile entstehen", fordert Jonas. Gleiches gelte für das Strukturwandelgesetz, das sich derzeit ebenfalls noch im finalen Abstimmungsverfahren befindet und gemeinsam mit dem Gesetz zum Kohleausstieg auf den Weg gebracht werden soll. Grundsätzlich sei die Energiewende für das bevölkerungsreichste Bundesland Herausforderung und Chance zugleich, betont Jonas: „Für den Umbau der Energieversorgung können wir unsere Wettbewerbsvorteile im Maschinen- und Anlagenbau nutzen, um Technologien zur Erzeugung, Speicherung und Verteilung von erneuerbaren Energien zu entwickeln – ohne die Wettbewerbsfähigkeit

der industriell geprägten Branchen aufs Spiel zu setzen."

Dringenden Handlungsbedarf sehen die IHKs in NRW unter anderem bei folgenden Punkten:

- Versorgungssicherheit und Ersatzkapazitäten:
→ Die Wirtschaft muss sich auch in Zukunft jederzeit auf eine bedarfsgerechte Energieversorgung verlassen können.
→ Zügig Ersatz für den Wegfall der bislang gesicherten Kapazitäten aus der Kohleverstromung schaffen.

- Beschleunigter Ausbau der erneuerbaren Energien:
→ Ausbaukonzepte erarbeiten, um Chancen für den Strukturwandel zu nutzen, die sich durch einen beschleunigten Ausbau der erneuerbaren Energien ergeben.

- Schnellere Plan- und Genehmigungsverfahren:
→ Um Strukturwandel und Energiewende schnell voranzutreiben, sollten Bauleitverfahren und integrierte Zulassungsentscheidung für Gewerbe- und Industrieansiedlungen in einem Verfahren zusammengefasst werden.

- Regelungen zur Kompensation der Strompreisanstiege:
→ Ab 2023 Kompensation von mindestens zwei Milliarden Euro jährlich für alle Stromverbraucher.
→ Zusätzliche Entlastung von stromintensiven Betrieben.
→ Absenkung der Stromsteuer.

- Monitoring für Systemsicherheit und Ausbaufortschritt:
→ Regelmäßige Stresstests vor dem Hintergrund der Abschaltung konventioneller Kraftwerke.

IHK-Ansprechpartner:
Raphael Jonas
0241 4460-263
raphael.jonas@aachen.ihk.de

GEWERBEBAU
individuell schlüsselfertig zum Festpreis

Sie erhalten kostenlos:
Beratung Entwurfsidee Kostenschätzung
0 24 31 - 96 96 0
www.storms.de
STORMS.DE SCHLÜSSELFERTIG
STORMS.DE KREATIVPLANUNG
STORMS – IMMOBILIEN.DE

Deutsch-Niederländischer Sprechtag: IHK Aachen und Partner informieren und beraten Betriebe beim Schritt ins Nachbarland

Ist der Entschluss gefasst, die Vertriebstätigkeiten auf das Nachbarland auszuweiten und dort unternehmerisch tätig zu werden, steht man zunächst vor vielen Fragen. Gibt es für mein Produkt oder meine Dienstleistung in Deutschland oder in den Niederlanden überhaupt einen Markt? Bestehen Gesetze oder Vorschriften, die ich einhalten muss? Wie kann ich Geschäftsbeziehungen aufbauen und Kontakte zu Kunden herstellen? Dazu informiert und berät die IHK Aachen – gemeinsam mit Experten des Grenzinfopunktes Aachen-Eurode sowie des StartersCentrums Limburg – Existenzgründer und Unternehmer, die im Nachbarland tätig werden möchten. In 45-minütigen Einzelgesprächen können dabei individuelle Fragen gestellt werden. Zu den häufigsten Beratungsthemen zählen die Unternehmensgründung, die Erbringung von Dienstleistungen sowie Fragen zum deutschen und niederländischen Steuerrecht. Der Sprechtag findet am 23. Juni 2020 statt. Die Teilnahme ist kostenfrei, eine Anmeldung im Internet ist jedoch notwendig.

@ www.aachen.ihk.de (Dok.-Nr.: 101130881)

i IHK-Ansprechpartnerin:
Karin Sterk
Tel.: 0241 4460-297
karin.sterk@aachen.ihk.de

Die Außenwirtschaft richtig abwickeln: IHK lädt zur Infoveranstaltung „Zollbasics Import/Export“ ein

Um über die notwendigen Schritte der Zollabwicklung im Import- und Exportgeschäft zu informieren, bietet die IHK Aachen am 20. August die Informationsveranstaltung „Zollbasics Import/Export“ an. Dabei lernen die Teilnehmer systematisch und praxisnah die aktuelle zoll- und außenwirtschaftsrechtliche Exportabwicklung kennen. Zudem bekommen sie einen Überblick über die Regelungen beim innergemeinschaftlichen Warenverkehr. Weitere Inhalte der Veranstaltung sind außenwirtschaftliche Genehmigungsvorbehalte, Fragen aus dem Bereich Ursprung sowie Zahlungs- und Lieferbedingungen. Zielgruppe sind Mitarbeiter mit keinen oder wenigen Vorkenntnissen im Zollbereich. Die Veranstaltung findet am 20. August von 9.30 bis 12.30 Uhr im Technologiezentrum Jülich statt. Die Teilnahme ist kostenfrei, eine Online-Anmeldung bis zum 14. August ist jedoch notwendig.

@ www.aachen.ihk.de (Dok.-Nr.: 101127819)

i IHK-Ansprechpartnerin:
Karin Sterk
Tel.: 0241 4460-297
karin.sterk@aachen.ihk.de

Erfolgreich mit Geschäftspartnern in Mexiko kommunizieren: IHK lädt zum Webinar

Wer mit mexikanischen Geschäftspartnern zusammenarbeitet, ärgert sich hin und wieder über die sogenannte Mañana-Mentalität und interpretiert nicht eingehaltene Termine als Ausdruck von Unzuverlässigkeit. Was nach mangelndem Commitment auf mexikanischer Seite aussieht, ist jedoch meist mangelndes Verständnis auf deutscher Seite. Deutsche nehmen Aussagen wortwörtlich und verstehen nicht, dass gerade kritische Botschaften in Mexiko zwischen den Zeilen verpackt werden. Missverständnisse in der Kommunikation sind programmiert. Im kostenlosen Webinar „Was mañana wirklich bedeutet“ zeigt Alexandra Metzger, wie unterschiedliche Kommunikationsstile Ursache für diese Missverständnisse sind. Sie gibt Tipps und Empfehlungen für eine gelingende Kommunikation und den erfolgreichen Umgang mit mexikanischen Partnern. Referentin Metzger ist Inhaberin von alma hispano-dialog und Autorin des Ratgebers Geschäftskultur Mexiko kompakt. Seit 2007 berät sie deutsche Unternehmen in der Zusammenarbeit mit mexikanischen und lateinamerikanischen Geschäftspartnern. Sie hat in Mexiko gelebt und viele Jahre als Führungskraft in der Automobilindustrie gearbeitet. Anmeldung zum Webinar online:

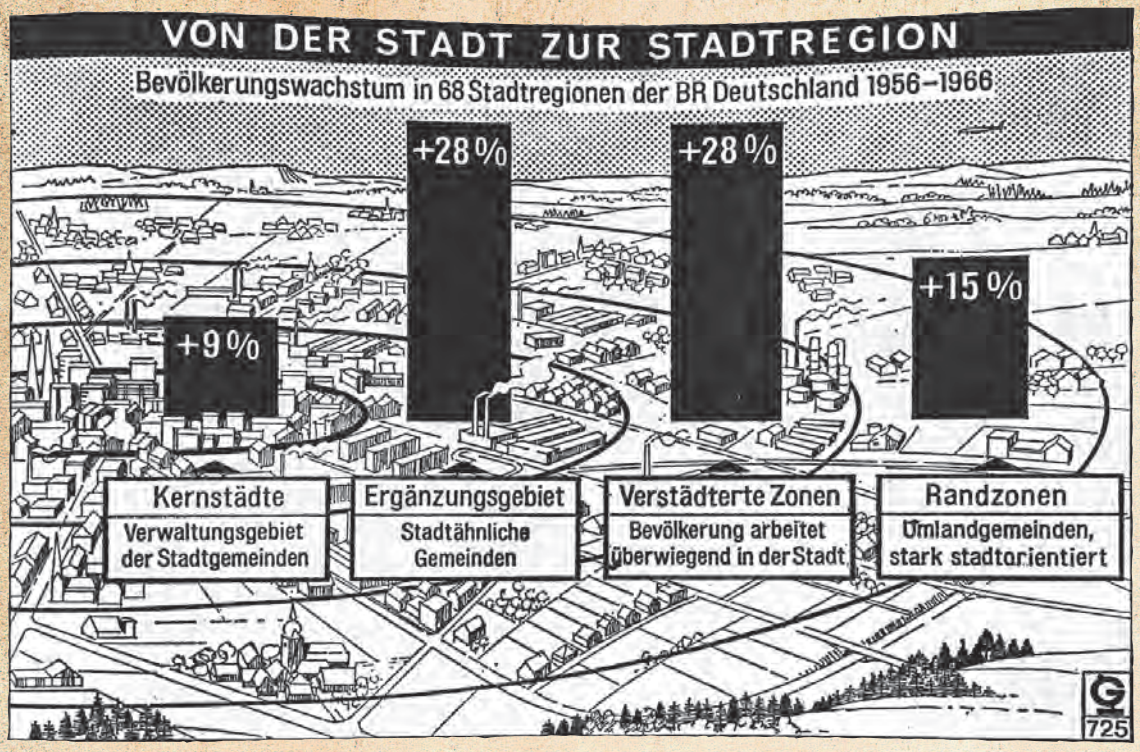
@ www.aachen.ihk.de (Dok.-Nr.: 101135143)

i IHK-Ansprechpartnerin:
Karin Sterk
Tel.: 0241 4460-297
karin.sterk@aachen.ihk.de

Ansprechpartner für redaktionelle Beiträge
IHK Aachen Christoph Claßen • Tel.: 0241 4460-232 • christoph.classen@aachen.ihk.de

Alt... hergebracht

Das stand vor 50 Jahren in den „Wirtschaftlichen Nachrichten“



Grafik: IHK Aachen

Der Staat setzt zu wenig Computer ein

„Immer wieder wurden in der Öffentlichkeit Fehlleistungen staatlicher Institutionen bekannt, die aufgrund fehlender Planungsgrundlagen in der Regel zu erheblichen Mehrinvestitionen bzw. sogar Fehlinvestitionen führten. Fachleute haben daher schon häufig die Frage aufgeworfen, warum sich wohl nicht entsprechend den Beispielen aus Industrie und Handel auch beim Staat die Planungsbasis verbessern ließe, warum Massen- und Routineaufgaben nach wie vor auf altväterliche Weise erledigt werden. [...]“

Elfenbeinküste – Errichtung von Produktionsbetrieben

„Die Außenwirtschaftsabteilung wurde von der Botschaft der Republik Elfenbeinküste auf die Möglichkeit der Fertigung von Erzeugnissen ausländischer Firmen in der Republik Elfenbeinküste unter Ausnutzung der dort gegebenen günstigen Lohnverhältnisse hingewiesen. Die entsprechenden Rohmaterialien oder Halbfabrikate können danach zoll- und steuerfrei eingeführt werden. Der Re-Export der Fertigprodukte ist ebenfalls zoll- und steuerfrei. [...]“

Archivfoto: GründerRegion Aachen/Carl Brunn

Es wird wieder angerichtet – wenn auch wahrscheinlich mit mehr Mindestabstand als im vergangenen Jahr: Die Siegerehrung der AC²-Wettbewerbe wird nicht wie ursprünglich geplant im Juni stattfinden, sondern in den November verschoben.

Ideen im Rampenlicht

Nominierte Gründer und Unternehmen der AC²-Wettbewerbe stehen fest

Auch oder gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten sind innovative Produkte, Dienstleistungen und Prozesse notwendig. Denn Neugründungen und Unternehmen mit Wachstumspotenzial haben maßgeblichen Anteil an der Entwicklung der Region Aachen. Um diese zu würdigen, zeichnet die GründerRegion Aachen auch in diesem Jahr innovative Betriebe, Erfolg versprechende Gründungen sowie wachstumsorientierte Unternehmen im Rahmen der AC²-Wettbewerbe aus. Die Preisverleihung wird jedoch nicht – wie ursprünglich geplant – am 9. Juni stattfinden, sondern in den November verschoben.

Bei „AC² – der Gründungswettbewerb" hieß es in der aktuellen Runde „Aus Ideen werden Unternehmen". Die 228 Teilnehmer mit 116 Gründungsprojekten haben dabei in Zusammenarbeit mit dem ehrenamtlichen AC²-Beraternetzwerk Businesspläne entwickelt und diese einer Jury vorgelegt. Die drei überzeugendsten Gründungsprojekte werden am Ende ausgezeichnet und mit Preisgeldern belohnt. Folgende Projekte haben es in die letzte Phase geschafft und sind jetzt für den Preis nominiert worden:

AES – Autonome Energiesysteme GmbH (Aachen)

Die Gründer der „AES – Autonome Energiesysteme GmbH" haben ein dezentrales Abfallverwertungsverfahren für Bio- und Kunststoffmüll entwickelt, durch das Entsorgungs-, Strom-, und Heizkosten reduziert werden können. Zielgruppe für die Startphase sind die Altenheime in Deutschland.

Aliforms CelluLeaf® (Aachen)

Aliforms CelluLeaf® ist ein innovatives medizinisches Gerät zur Behandlung von Cellulite. Das Low-Tech-Produkt ermögliche einen minimal-invasiven Eingriff, der kostengünstig, effektiv und einfach sein soll.

Cityscaper (Aachen)

„Cityscaper" soll Regierung, Stadtplaner und Einwohner an einen Tisch bringen: Als Plattform zum Austausch über städtebauliche Maßnahmen macht es Bauprojekte mittels Augmented Reality für alle Nutzer sichtbar. Ziel ist es, Ideen zur Stadtentwicklung mit Bürgern zu teilen, zu entwickeln und zu diskutieren.

FibreCoat GmbH (Aachen)

Die FibreCoat GmbH möchte vollständig Ther-

moplast-beschichtete Glasfasern (GT-Fasern) als preiswerte Lösung zur Herstellung hochwertiger Faserverbundbauteile anbieten.

Innovirtual Software (Kreis Euskirchen)

Innovirtual Software entwickelt eine funktionsreiche Software, die Entwicklern durch ein innovatives grafisches Inhaltsverzeichnis dabei hilft, übersichtlicher an Projekten zu arbeiten und schneller zu navigieren.

Lancé Inviting Places UG (Aachen)

Die Geschäftsidee von „Inviting Places" sind Erlebnis-Gestaltungen in Form von exklusiven Skulpturen und individuellen Möbelstücken mit dem Ziel der emotionalen Markenstärkung. Die Produkte werden individuell und passend für den jeweiligen Ort konzipiert.

Mindmotiv GmbH (Aachen)

Mindmotiv ist ein High-Tech-B2B-Softwareanbieter, der sich auf innovative Lösungen für die effiziente modellbasierte Entwicklung und den Test von Embedded-Software spezialisiert hat. Die Kunden und Auftraggeber sind Erstausrüster aus den Bereichen Automotive, Aerospace und Industrial Automation sowie deren Zulieferer.

Nutridawn (Aachen)

Das Gründerteam von Nutridawn hat eine digitale Lösung für Menschen mit Ernährungseinschränkungen aufgrund von Allergien und Unverträglichkeiten entwickelt. Eine App ermöglicht es den Anwendern, Rezepte von Websites zu importieren und an individuelle Bedürfnisse anzupassen. Dabei wird für jede Zutat eine intelligente Substitution vorgeschlagen.

Sie möchten einen Hilfskredit bei Ihrer Bank beantragen?
Wir bescheinigen Ihre gute Geschäftslage vor der Corona-Krise schnell und kostenfrei.

Creditreform Aachen • www.creditreform.de/aachen
Tel. 0241 96245-0 • info@aachen.creditreform.de

Creditreform

Projektitekt (Aachen)
Projektitekt soll Architektur- und Planungsbüros im Projektmanagement und bei der Optimierung interner Strukturen unterstützen. Damit können sich Büroinhaber besser an sich ändernde Anforderungen anpassen.

Ute Meiborg Burn-On (Kreis Heinsberg)
Gründerin Ute Meiborg coacht und begleitet Unternehmen und Arbeitnehmer im Bereich Gesundheit und Leistungsfähigkeit. Das Konzept bezieht die körperliche, mentale und emotionale Ebene in die Betrachtung ein.

Bei „AC² – die Wachstumsinitiative" lautete das Motto für die Teilnehmer dieses Mal „Aus Gedanken werden Strategien". In diesem Rahmen haben sich 24 Unternehmen intensiv mit

ihrem Wachstumspotenzial auseinandergesetzt und neue Strategien entwickelt. Auch hier werden die drei aussichtsreichsten Wachstumskonzepte am Ende mit einem Preisgeld geehrt. Die Nominierten dafür sind:

Conbility GmbH (Aachen)
Die Conbility GmbH entwickelt und vermarktet eine Software sowie Beratungsdienstleistungen zur Analyse und Optimierung von Produktionsprozessen sowie Maschinen- und Produktionssysteme für die Herstellung von Leichtbauteilen aus faserverstärkten Kunststoffen. Mit dem Wachstumsplan will das Unternehmen die Hürden im Vertriebsprozess ausräumen, indem der Fokus von der Kostenoptimierung hin zu nachhaltiger Produktion verlagert und die Beratung für dieses Themenfeld weiterentwickelt wird.

Dierk Hugo Menard (Zülpich)
Das Textilveredlungsunternehmen Paint & Print aus Zülpich möchte sich zukunftsfähig aufstellen und eine neue Prozessstruktur etablieren. In einem neuen Geschäftsbereich sollen zudem kostengünstige und nachhaltige Lebensmittel-Mehrwegverpackungen für den Handel angeboten werden. Das Unternehmen legt viel Wert auf eine nachhaltige und lokale Produktion sowie die Einbindung von sozialen Einrichtungen aus der Region.

ELZET ELEKTROTECHNIK GmbH (Hückelhoven)
Die ELZET ELEKTROTECHNIK GmbH, die 1990 als Herstellungsbetrieb kleiner elektronischer Geräte gegründet wurde, hat später die halbautomatische Blistermaschine „PharmaBox" entwickelt. Das patentierte Produkt soll künftig bekannter gemacht werden: Angestrebt wird die Marktführerschaft im Bereich der apothekeninternen patientenindividuellen Arzneimittelverblisterung.

Fahrschule Cornelia Schiefer GmbH (Aachen)
Die Fahrschule Cornelia Schiefer legt ihren Schwerpunkt auf die Fahrausbildung für Menschen mit einer Behinderung. Mit dem Wachstumsplan sollen künftig auch die Ausbildung der Klasse A (Motorrad) angeboten, der Bekanntheitsgrad gesteigert und neue Standorte eröffnet werden.

Fibrothelium GmbH (Aachen)
Die Fibrothelium GmbH aus Aachen ist im Bereich der Biotechnologie tätig und hat das Ziel, ihr Know-how für die Herstellung medizinischer Implantate auf Basis von natürlicher Seide einzusetzen. In drei Jahren soll das erste seidenbasierte Implantat auf den europäischen Markt gebracht werden.

Im.puls Team OR GmbH (Aachen)
Die Im.puls Team OR GmbH hat es sich zum Ziel gesetzt, größter Gesundheitsdienstleister in Aachen und darüber hinaus zu werden. Die Wachstumsidee besteht im Umzug in neue Geschäftsräume, dem Anbieten einer erweiterten ambulanten Physiotherapie sowie der Etablierung einer Akademie zur Aus- und Weiterbildung und der Errichtung eines Bewegungslabors.

Karin Plum (Geilenkirchen)
Karin Plum entwirft und produziert mit ihrer Firma Rosengarn Mode aus Naturkautschuk und Latex. Einen Großteil der Kautschukbahnen stellt sie selbst her. Neben dem Umbau ihres Online-Auftrittes und der Suche nach weiteren geeigneten Kanälen zur Vermarktung möchte sie ihre Kollektion auch auf verschiedenen Messen präsentieren.

Michael Junge JUNGEproducts (Aachen)
Michael Junge ist seit 15 Jahren in der Beratung sowie im Projektmanagement von technischen Textilien selbstständig. Nun hat er mit dem modularen Reiseweichgepäck „DEIN JUNGE" ein eigenes Produkt entwickelt. Dabei handelt es sich um eine Reisetasche, die aus fünf Modulen frei kombiniert werden kann.

Rolf Reinartz Café Morsbacher Hof (Schleiden)
Rolf und Christiane Reinartz haben 2012 ein Café in Morsbach eröffnet. Nun steht der Umzug in größere Räume an. Neben den bisherigen Bereichen Café und Feinkost/Geschenke soll zudem eine Kaffeerösterei als neues Geschäftsfeld etabliert werden.

Die Kandidaten für den AC²-Innovationspreis werden im Spätsommer bekanntgegeben. Sie werden neben den Gewinnern des Gründer- und Wachstumspreises ebenfalls im November im Rahmen der Preisverleihung ausgezeichnet. Ein neuer Termin dafür steht derzeit noch nicht fest.

@ www.gruenderregion.de

i IHK-Ansprechpartnerin:
Christina Jansen
Tel.: 0241 4460-362
christina.jansen@gruenderregion.de

Fortschritt ist einfach.

Weil unsere Experten Ihr Unternehmen mit der richtigen Finanzierung voranbringen.

Deutsche Leasing Die Landesbanken

sparkasse.de

Wenn's um Geld geht

Foto: Andreas Keller Fotografie

Fast nicht mehr als Messestand erkennbar: In der leeren
nationalen Mobilausstellung (IAA) in Frankfurt mit über
Mercedes Benz – hier im Jahr 2017. Alle drei Geschosse

Marken-Zeichen

Wandel gehört für das Messebau-Unternehmen DISPLAY INTERNATIONAL zum Geschäft – doch dann kam Corona

VON DANIEL BOSS

Dass Vorrichtungen mit der unappetitlichen Bezeichnung „Spuckschutz" einmal zum großen Thema in seiner Branche werden würden, hätte sich Klaus-Dieter Hakelberg noch vor wenigen Wochen nicht träumen lassen. Doch nun wendet sich der Einzelhandel, der in Zeiten der Corona-Pandemie im Kassenbereich dringend auf solche Konstruktionen angewiesen ist, verstärkt an Messebau-Spezialisten. Anfragen dieser Art erreichen deshalb auch die DISPLAY INTERNATIONAL Schwendinger GmbH & Co. KG, kurz DI, in Würselen. „Und wir helfen gerne", betont Prokurist Hakelberg, der unter anderem fürs Marketing zuständig ist. Die pandemiebedingten Verluste ließen sich durch solche „Kleinstaufträge" allerdings nicht einmal ansatzweise kompensieren.

Frankfurter Festhalle errichtete DISPLAY INTERNATIONAL auf der Inter-
16 Metern Bauhöhe den wohl höchsten Indoor-Messestand der Welt für
zählen zum Auftritt des Unternehmens.

Kein Wunder: Normalerweise kümmert sich das traditionsreiche, international bekannte Unternehmen um Messe-Auftritte von Konzernen wie Mercedes, Hapag-Lloyd oder Liebherr. „Messebau ist der Transfer einer Marke in den Raum", nennt Hakelberg das Credo des Gewerbes. Auch für den Euregio-Stand auf der Gewerbeimmobilien-Messe Expo Real, dessen Organisation die IHK Aachen jedes Jahr übernimmt, zeichnet der Betrieb verantwortlich. Mit rund 150 Mitarbeitern gehört DI zu den Größten in der Branche. Mammutprojekte, zum Beispiel mehrgeschossige, hundert Meter lange Gebäude, die nur wenige Tage stehen sollen, gehören zum Repertoire. Auf dem rund 50.000 Quadratmeter großen Firmengelände finden sich unter anderem eine Schreinerei, eine Schlosserei, eine Lackiererei und eine Werkstatt für alles Elektrische. Hinzu kommen Ateliers für Grafik und Design. Es gibt eine Niederlassung in Shanghai; Crew und Material reisen um die ganze Welt.

> *„Wenn uns Messen und Großveranstaltungen als ‚Butter-und-Brot-Geschäft' weltweit und gleich über mehrere Monate genommen werden, wird die Lage auch für uns sehr kritisch".*
>
> *Klaus-Dieter Hakelberg,*
> *Prokurist von DISPLAY INTERNATIONAL*

Doch in diesem Jahr ist alles anders. Die erste große „Corona-Absage" – betroffen war der „Mobile World Congress" – war ein Fanal für die gesamte Branche und auch für DI: „Seit Jahren bauen wir in Barcelona den Stand für den US-Konzern Cisco", erklärt Hakelberg. Nun trifft sich die Netzwerk-Welt erst wieder im kommenden Frühjahr in Spanien – voraussichtlich. Die letzte Messe vor der Absage-Welle, auf der DI noch tätig war, war die „ConExpo" in Las Vegas, eines der größten Baumaschinen-Events dieser Art. Die US-Behörden verkürzten es um einen Tag, weil die Bedrohung durch das Virus immer größer wurde. „Wir hatten Mühe, unsere Monteure wegen der Reisebeschränkungen wieder nach Hause zu holen", berichtet Hakelberg. Das sei abenteuerlich gewesen.

Viele Stornierungen und ein weiteres Standbein

Ab dann folgten nur noch Stornierungen: Eine Messe nach der anderen wurde abgesagt. Womöglich muss das komplette Rest-Jahr abgeschrieben werden. Die Auftragsbücher seien nahezu leer. Nach dem Abbau von Überstunden und Alt-Urlaub wurde in dem Würselener Betrieb auf Kurzarbeit umgestellt. Vor allem die Produktion sei betroffen. „Zwar sind wir ein gesundes, gut aufgestelltes Unternehmen, das in der Vergangenheit gewisse Rücklagen aufbauen konnte", sagt Hakelberg. „Aber wenn uns Messen und Großveranstaltungen als ‚Butter-und-Brot-Geschäft' weltweit und gleich über mehrere Monate genommen werden, wird die Lage auch für uns sehr kritisch".

Umso mehr rückt jetzt ein anderes wichtiges Standbein, das in den vergangenen Jahren erheblich an Bedeutung gewonnen hat, in den Fokus: der Innenausbau in gewerblich oder öffentlich genutzten Gebäuden, der Ausbau von Foyers und Showrooms, sogenannte Flagship Stores oder Museen. In diesem Segment kann die Belegschaft von DI ganz aktuell und trotz Corona zumindest drei Projekte in Berlin, Hamburg und München für kurze Zeit ausführen. Und dennoch: Das Gros des jährlichen Umsatzes – in guten Zeiten um die 50 Millionen Euro – wird auch in naher Zukunft das gewiss reduzierte Kerngeschäft Messe bringen müssen.

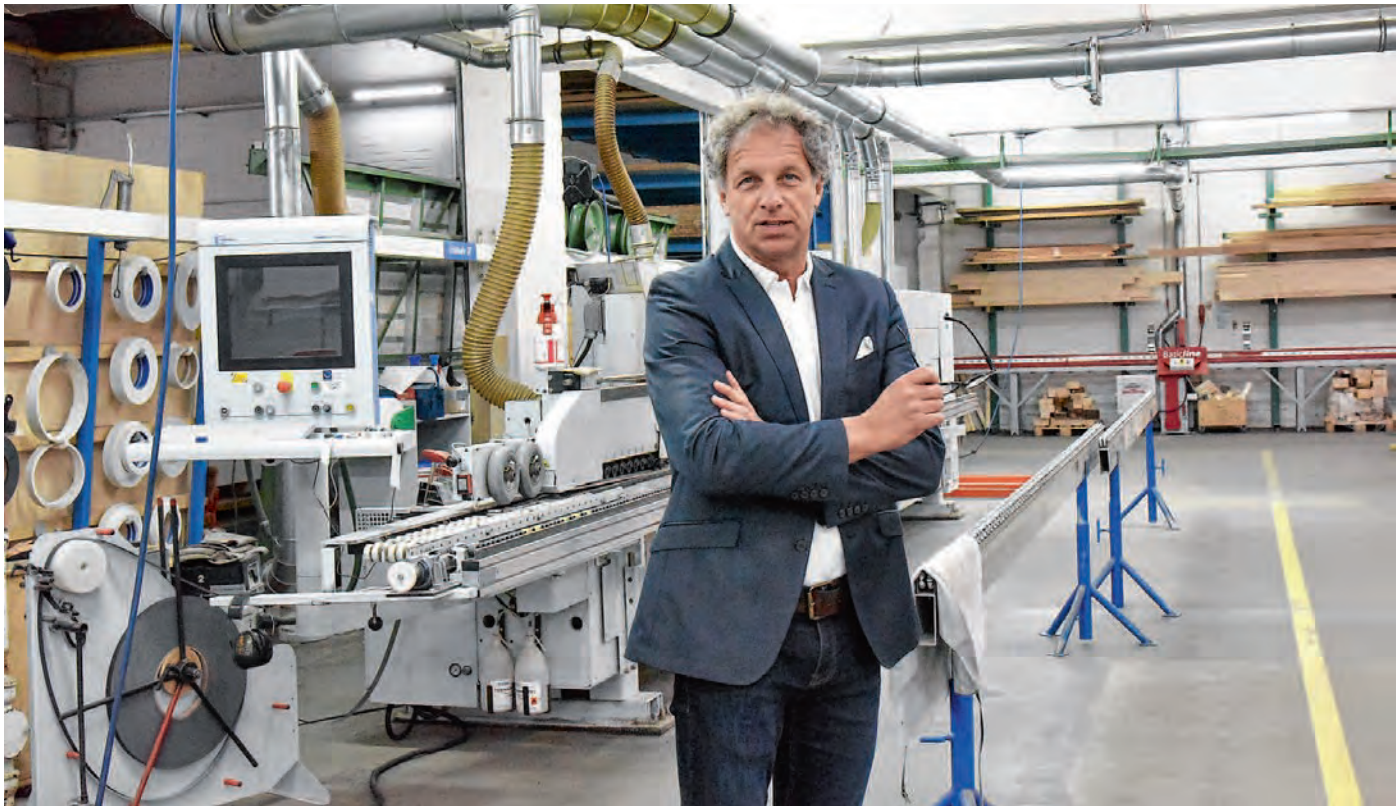


Foto: Andreas Herrmann

Eine Absage nach der anderen: Weil durch die Corona-Pandemie das Hauptgeschäft des Messebauers weggebrochen ist, musste Klaus-Dieter Hakelberg seine Mitarbeiter in Kurzarbeit schicken.

Deshalb wird es bei DI nun seit mehreren Wochen so gemacht, wie es auch schon seit mehr als 130 Jahren gang und gäbe ist: Man nimmt die Herausforderung an. Denn: Seine Wurzeln hat das Familienunternehmen, das von Klaus-Jürgen Schwendinger in vierter Generation und – operativ – von den weiteren Geschäftsführern Klaus Nock (Verwaltung/ Produktion) und Thomas Bürger (Vertrieb) geleitet wird, nicht vergessen. Ganz im Gegenteil: Auf seine Ursprünge Ende des 19. Jahrhunderts in Aachen ist der Betrieb stolz: Das „Reklameatelier Haupts", in das die Familie Schwendinger seinerzeit einheiratete, befasste sich damals zunächst mit Schildermalerei und Schaufenster-Displays. Anfang der 1930er-Jahre wurden die ersten Messestände gebaut. Etwa 25 Jahre später konstruierte das Unternehmen zur Weltausstellung in Brüssel die Pavillons für den IT-Giganten IBM sowie für die Länder Venezuela und USA.

In den vergangenen 20 Jahren waren es dann vor allem die Automobilhersteller, die für Umsatz sorgten. Ob in Detroit, Peking, Paris oder Frankfurt: Das DI-Team war dabei. Ein besonders spektakuläres Beispiel sei der Bau eines 16 Meter hohen Mercedes-Indoor-Messestandes zur IAA 2011 gewesen. „Dann kam 2015 die Diesel-Krise", erinnert sich Hakelberg. Und damit einhergegangen seien drastische Budget-Kürzungen. „Die Umsätze von damals wird es nicht mehr geben", ist sich der Prokurist sicher. Natürlich ist DI seit jeher auch in anderen Branchen vertreten, stößt dort aber auf deutlich niedrigere Standbau-Invests.

Virtual Reality statt Vitrinen

Eine weitere Zäsur erfuhr das Business durch den digitalen Wandel. „Modernste Präsentationsmodule machen uns Messebauern immer mehr den Platz streitig". Frei nach Loriot: Früher war mehr Holz. Heute ist mehr LED. Konventionelle Elemente wie Wände, Vitrinen und Podeste gibt es zwar nach wie vor, doch sie stehen nicht mehr allein im Raum. Hinzugekommen sind „Holo Screens", „Touch Tabels" oder Virtual-Reality-Brillen. Besonders augenfällig sind gigantische LED-Walls. Und längst liefert DI – über ein gezielt ausgewähltes Partner-Netzwerk – neben der Audio-Video-Hardware auch den so wichtigen „Content", jene Inhalte also, die über LED-Wände flimmern oder als virtuelle Realität hinter der Hightech-Brille erscheinen.

Foto: Sebastian Gündel

„Früher war mehr Holz": Heute stehen bei Messeauftritten beispielsweise LED-Wände und ein Erlebnis für den Besucher im Vordergrund, wie Klaus-Dieter Hakelberg berichtet.

Die Koordination verschiedenster Gewerke, auch bislang fremder, ist laut Klaus-Dieter Hakelberg die große Stärke des Unternehmens. „Im Schnitt produzieren wir 30 Prozent selbst, ansonsten treten wir als Generalunternehmer auf." Auch die Logistik wird von Würselen aus gesteuert – und ist dann nicht selten als tonnenschwere Fracht in Containern auf den Ozeanen unterwegs. Ein perfektes Zeit-Management, das nicht zuletzt Transport- und Zoll-Risiken mit einkalkulieren muss, sei dabei unerlässlich. Denn Messen und Aufbauzeiten lassen sich nicht einfach verschieben – zumindest vor Corona. „Das Virus traf zuerst China – und damit auch unsere Niederlassung in Shanghai nebst unserem Exklusiv-Messebaupartner für das so wichtige Asien-Geschäft. Hier wie dort setzen wir Ideen nicht nur baulich um, sondern entwickeln sie auch." Dabei sei es ein Segen, treue Stammkunden zu haben. „Auch, wenn wir uns oft genug für jedes Event mit kreativen Konzepten und knallhart kalkulierten Preisen in Pitches gegen Mitbewerber durchsetzen müssen", räumt Hakelberg ein.

Doch nun hofft das gesamte Team erst einmal, dass im Herbst die Planungen wieder starten können. „Spätestens im Frühjahr 2021 sollten die ersten Messe-Tore wieder öffnen." Andernfalls könnte es auch für DISPLAY INTERNATIONAL Schwendinger GmbH & Co. KG existenzbedrohend werden. ■

„Da kann ich auch würfeln“

FH-Professor Matthias Vieth spricht über Prognosen zum digitalen Wandel und die Zukunft der Dienstleister

Sind die Würfel gefallen? „Digital Business“-Experte und FH-Professor Dr. Matthias Vieth erkennt deutliche Trends in der Dienstleistungsbranche, steht konkreten Vorhersagen zur Digitalisierung aber skeptisch gegenüber.

VON MISCHA WYBORIS

Schneller Schnappschuss: Was haben Polaroid, Kodak und Nokia gemeinsam? Nicht nur Menschen mit fotografischem Gedächtnis könnten auf die Antwort kommen … Richtig: Ihre lange den Markt beherrschenden Produkte wurden durch neue digitale Technologien verdrängt. Die drei großen Player ignorierten die „disruptiven“ Innovationen, weil diese anfangs schlechter und nicht profitabel genug waren. „Sie hatten Angst, ihre bewährten Produkte zu kannibalisieren“, schreibt Blog-Autorin Miriam Barmettler auf der Internetseite der Hochschule Luzern. Trotz großer Budgets in der Forschung und Entwicklung, trotz hoher IT-Kompetenzen, trotz regelmäßiger Auswertung von Kunden-Feedbacks: „Sie haben sich durch ihre Größe in falscher Sicherheit gewiegt und es verpasst, ihr Geschäftsmodell rechtzeitig den digitalen Marktbedingungen anzupassen.“ Lehre Nummer eins: Auch Kamera-, Foto- und Handy-Anbieter können von der Bildfläche verschwinden. Lehre Nummer zwei: „Änderungen in den Bedürfnissen der Kunden schnell erkennen zu können und eine Unternehmenskultur aufzubauen, die Wandel zulässt, ist in der heutigen Zeit ein wesentlicher Erfolgsfaktor“, sagt Dr. Matthias Vieth, Professor für Betriebswirtschaftslehre mit Schwerpunkt „Digital Business“ an der FH Aachen. Im Interview mit den *Wirtschaftlichen Nachrichten* erzählt er von Internet-Riesen und den Chancen der „Kleinen“, von Berater-Weisheiten zu „Big Data“ und der Notwendigkeit, endlich nicht mehr über die Digitalisierung zu sprechen.

Foto: alexx_60 – stock.adobe.com

WN: Bei welchem Zweig des Dienstleistungssektors sind Sie am meisten davon überrascht, wie erfolgreich er sich in den vergangenen Jahren gewandelt hat?

Dr. Matthias Vieth: In der aktuellen Corona-Situation bin ich überrascht davon, wie schnell viele Dienstleistungsunternehmen es geschafft haben, einen großen Schritt in Richtung digitale Welt zu machen. Entweder lagen die Pläne schon in der Schublade, oder die Betriebe sind mutiger geworden – was bedeutet: Sie wollen nicht mehr unbedingt mit der eierlegenden Wollmilchsau an den Markt gehen, sondern sie sehen die Chance, aus einem bereits etablierten Marktangebot zu lernen und sich zu verbessern. Allein was Fitnesscenter in den vergangenen Wochen aus dem Hut gezaubert haben, hat mich überrascht. Dabei ist seit vielen Jahren klar, dass es den Trainierenden nicht primär darum geht, ihre Freizeit im Fitnesscenter zu verbringen und sich dort mit vollen Kursen oder besetzten Geräten herumzuschlagen, sondern im Wesentlichen darum, fit zu werden. Und das lässt sich in vielen Fällen mit einem Angebot zu Hause über YouTube genauso gut erreichen, wie im Fitnesscenter.

„Ich empfinde konkrete Aussagen darüber, wie viele Jobs in welchen Bereichen wegfallen oder neu entstehen werden, als fragwürdig. Um auf solche Werte zu kommen, kann ich auch würfeln."

Dr. Matthias Vieth,
Professor für Betriebswirtschaftslehre
an der FH Aachen

WN: Erwarten Sie, dass es in bestimmten Dienstleistungsbereichen demnächst zu einer deutlich höheren oder zu einer ganz neuartigen Nachfrage kommt?

Foto: Krakenimages.com – stock.adobe.com

Wer ist hier eigentlich König? Manche Unternehmen sind laut FH-Professor Dr. Matthias Vieth zu sehr mit sich und ihren Digitalisierungsideen beschäftigt als mit ihren Kunden.

Vieth: Einerseits denke ich, dass um das ganze Thema „Internet of Things" sehr viele Dienstleistungen entstehen werden. Die Sensoren in den verschiedenen Geräten sind dabei wohl eher der kleinere Bereich. Interessant wird es, wenn man die gesammelten Daten auch intelligent nutzt und daraus Leistungsangebote entstehen. Andererseits bin ich gespannt, wie sich der Bereich „Gesundheit und Pflege" entwickeln wird, natürlich auch vor dem Hintergrund des aktuellen Geschehens.

WN: So oder so stehen Dienstleistungsunternehmen in immer kürzerer Zeit unter immer höherem Druck. Bestimmt der Kunde – egal, ob Privatmensch oder Betrieb – durch seine schnell wechselnden Wünsche und Ansprüche heute mehr als je zuvor über die Zukunft ganzer Unternehmen?

Vieth: Ich will doch hoffen, dass der Kunde die Zukunft eines jeden Unternehmens bestimmt! (lacht) Leider gibt es immer noch zu viele Unternehmen, die sich zwar die Kundenzentrierung auf die Fahnen schreiben, diese Visionen oder Missionen dann aber gerahmt im Aufzug der Zentrale oder auf bunten Bildschirmschonern statt in den Köpfen der handelnden Personen unterbringen. Unternehmen hatten schon immer ein Problem, wenn sie nicht erkannt haben, dass der Kunde eben keine Bohrmaschine, sondern ein Loch in der Wand haben möchte – um mal mein Lieblingszitat aus dem Marketing zu bemühen. Nur wird dieses Problem in der heutigen Zeit schneller sichtbar, da Wechselbarrieren und Kundenloyalität so stark gesunken sind.

> ***„Amazon ist doch nicht ausschließlich so erfolgreich, weil die Internetseite das größte Sortiment anbietet, sondern weil das Unternehmen es schafft, Kundenbedürfnisse schnell zu erkennen und zu bedienen."***
>
> *Dr. Matthias Vieth,*
> *Professor für Betriebswirtschaftslehre*
> *an der FH Aachen*

WN: Sehen Sie derzeit allgemeine Trends, die die Geschäftsmodelle aller Dienstleister verändern?

Vieth: Es gibt so viele Trends – die aufzuzählen, würde 20 Seiten des IHK-Magazins füllen. (lacht) Abseits von vielzitierten Schlagwörtern wie „Digitalisierung", „Internet of Things" oder „Industrie 4.0" kann ich beispielhaft zwei Aspekte hervorheben. Erstens haben Service-Anbieter in vielen Fällen einzelne Schritte der Wertschöpfungskette des Kunden besetzt. Also zum Beispiel der Gründer von „OpenTable", der ein Geschäftsmodell um einen winzig kleinen Schritt eines Restaurantbesuchs gebaut hat, nämlich die Tischreservierung. Solche Aktivitäten machen den Kunden häufig keinen Spaß und kosten im schlimmsten Fall Zeit, Nerven oder Geld. Deshalb bietet sich dieser Schritt sehr gut für verbesserte digitale Dienstleistungen an. Zweitens fällt aus meiner Sicht generell auf, dass erfolgreiche Geschäftsmodelle im Dienstleistungssektor aus einem geänderten Kundenbedürfnis oder -verhalten hervorgegangen sind – und in den allerwenigsten Fällen aus einer Technologie selbst. Sie ist nur Enabler, aber kein Selbstzweck.

Der ursprüngliche Erfolg von „Airbnb" basiert somit einerseits auf dem Bedürfnis der Kunden, im Urlaub individuell und lokaltypisch zu übernachten und andererseits auf dem Trend zur „Sharing Economy". Die Technologie hat das Leistungsangebot dann bloß noch möglich gemacht.

WN: Sind Unternehmen aus dem Dienstleistungsbereich also in besonderer Weise von ihrer Wandlungsfähigkeit abhängig?

Vieth: Ja – und da sehe ich anstelle der Risiken sogar eher Chancen für Dienstleistungsunternehmen, da sie in vielen Fällen ja direkten Kundenkontakt haben und somit Änderungen in den Bedürfnissen schnell identifizieren können. Wichtig ist nur, das eben auch erkennen zu wollen und gleichzeitig eine Unternehmensstruktur und -kultur aufzubauen, die Wandel zulässt. Das ist leichter gesagt als getan, in der heutigen Zeit aber ein wesentlicher Erfolgsfaktor. Amazon ist doch auch nicht ausschließlich so erfolgreich, weil dort vielleicht das größte Sortiment angeboten wird, sondern weil das Unternehmen es schafft, Kundenbedürfnisse schnell zu erkennen und zu bedienen, unter anderem durch eine intelligente Auswertung der vorhandenen Daten. Das – zusammen mit der Fähigkeit, die technologische Infrastruktur zu managen – ist der eigentliche Grund für den Erfolg. Und so kann es dann kommen, dass man den Großteil des Gewinns nicht mit dem ursprünglichen Handelsgeschäft macht, sondern mit den Cloud-Dienstleistungen verdient.

„‚Big Data' ist eine weitere Digital-Sau, die auch von Beratern durchs Dorf getrieben wird. Sinngemäß heißt es, man müsse nur alle Daten auswerten, und schon springt einem die Lösung für sämtliche Probleme ins Gesicht."

Dr. Matthias Vieth,
Professor für Betriebswirtschaftslehre
an der FH Aachen

WN: Sie haben Amazon gerade selbst als Beispiel genannt. Ist die zunehmende Vormachtstellung von Konzernen und Internet-Riesen nicht ein gigantisches Problem für mittelständische Dienstleistungsbetriebe? Ist da nicht schon der unumgängliche Weg geebnet, dass nur noch wenige Mittelständler in ihrem jeweiligen Segment übrigbleiben?

Vieth: Die Internet-Riesen sind auf jeden Fall sehr gut darin, sich als Gatekeeper zwischen andere Unternehmen und den Kunden zu drängen. Man ist dann tatsächlich auf Gedeih und Verderb diesen Giganten ausgesetzt. Wenn Google beschließt, mehr Geld für die Suchmaschinen-Werbung zu verlangen, dann zahlen Sie als Kunde halt mehr Geld dafür, da die Alternativen begrenzt sind. Das funktioniert, weil es in diesen Plattform-Geschäftsmodellen das „Winner takes it all"-Prinzip gibt und am Ende in jedem Bereich nur ein oder zwei dominante Player als Quasi-Monopol übrigbleiben. Wenn man die Medien verfolgt, weiß man, dass daher gerade alle halbwegs großen Unternehmen versuchen, Plattformen beziehungsweise Marktplätze zu werden. Diese Option ist für Mittelständler meines Erachtens nur überschaubar geeignet, weil sie extrem viel Geld verbrennen müssen, um am Anfang Wachstum zu erzeugen. Derzeit gibt es sogar in der Start-up-Szene eine Abkehr vom „Wachstum um jeden Preis". Die zweite Digital-Sau, die gerne auch von Beratern durchs Dorf getrieben wird, ist „Big Data". Sinngemäß heißt es da, man müsse nur alle Daten auswerten, am besten mit künstlicher Intelligenz, und schon springt einem die Lösung für sämtliche Probleme ins Gesicht. Damit Sie mich nicht falsch verstehen: Sich um Datenauswertung zu kümmern, ist essenziell wichtig für jedes Unternehmen. Bloß haben die wenigsten Betriebe eine Ahnung, welche Frage sie überhaupt beantwortet haben wollen oder wo das Problem eigentlich liegt. Das bringt dann genauso wenig, wie ein maximal agiles Unternehmen, das nicht weiß, wo es hinwill. Wenn Mittelständler also versuchen, die Internet-Riesen mit deren eigenen Mitteln zu schlagen, werden sie verlieren. Wenn sie sich aber auf ihre eigenen Stärken und die Bedürfnisse ihrer Kunden besinnen, ist das der erfolgversprechendere Weg.

WN: Apropos Kunden: Konsumenten werden heute – begünstigt durch die Digitalisierung und das Internet – stellenweise selbst zu Produzenten. Erleben wir gerade eine Art Hoheits- und Machtverlust im Dienstleistungsbereich?

Vieth: Die Idee des „Prosumers" gibt es ja schon länger. Der Kunde ist also gleichzeitig Produzent und Konsument und kreiert dann zum Beispiel sein eigenes Müsli mit 53,4 Prozent Chia-Samen-Anteil oder Turnschuhe in lila-pink-gestreift. Das soll Kundenbindung schaffen. Der Kunde als Produzent kann aber gerade im Dienstleistungsbereich dazu führen, dass Erlösquellen abhandenkommen. Dann wird vielleicht nicht mehr der Handwerker oder die Online-Marketing-Agentur nachgefragt, sondern das Problem über ein YouTube-Tutorial gelöst.

WN: Welche Auswirkungen hat es auf die Dienstleistungsbranche, dass Kunden und Interessenten im Internet ohne großen Aufwand Bewertungen vornehmen oder das Image von Betrieben etwa in Social Media stärker beeinflussen können?

Vieth: Wenn die eigenen Kunden zufrieden sind und sie ihre Zufriedenheit auch in Form von Online-Bewertungen kundtun, kann man als Unternehmen extrem davon profitieren, da wir uns fast alle bei der Kaufentscheidung inzwischen sehr stark auf die Meinung und Bewertung von anderen Kunden verlassen.

Andererseits kann über gefälschte Bewertungen auch großer Schaden angerichtet werden. Sich dagegen zu schützen oder – wenn man betroffen ist – zu wehren, ist alles andere als einfach. Ich denke, da muss man darauf vertrauen, dass die Kunden erkennen, ob eine Bewertung ernst zu nehmen ist oder nicht.

STAHL HALLEN
Andre-Michels.de
02651.96200

ZERTIFIZIERUNG
Beratung beim Aufbau und der Pflege von Managementsystemen in den Bereichen:
QM-BERATUNG
Karl-Heinz Menten
• Qualität - ISO 9001 • Umwelt
• Arbeitssicherheit • Energie
• Fördermittelbeschaffung
QM-Beratung
Karl-Heinz Menten
An Gut Forensberg 39
52134 Herzogenrath
Tel.: 0 24 07 - 1 81 91
Fax: 0 24 07 - 91 61 19
info@qm-beratung-menten.de
www.qm-beratung-menten.de

Leider müssen die Kunden aber jene Bewertungen auch erst mal lesen und sich nicht davon abschrecken lassen, wenn ein Dienstleistungsanbieter nicht gerade 4,8 von 5 Sternen auf dem Konto hat.

WN: Wirtschaftsbeobachter resümieren, dass die wachsende Verflechtung von Industriebetrieben und unternehmensorientierten Dienstleistern immer stärker, immer enger wird. Ist das eine notwendige Entwicklung? Wie ist sie zu begründen?

Vieth: Als aktueller Trend lässt sich schon beobachten, dass Unternehmen versuchen, Ökosysteme mit anderen Anbietern zu bilden und gemeinsam die Kunden zu bedienen. Das hat natürlich auch mit enorm gestiegener Komplexität und Spezialisierung in vielen Bereichen zu tun. Dadurch kann man einfach nicht mehr alles selbst machen. Darüber hinaus verschwinden die Grenzen zwischen Gut und Böse, und das ermöglicht eine Zusammenarbeit auf ganz anderen Ebenen. Netflix nutzt beispielsweise die Server-Kapazitäten von „Amazon Web Services" – und das, obwohl Amazon mit seinem Prime-Angebot einer der wesentlichen Wettbewerber im Streaming-Markt ist. So etwas wäre in der „alten Welt" undenkbar gewesen. In jeder Form der Verflechtung und Zusammenarbeit sollte man aber beachten, dass man sich nicht zu spezialisiert in eine Abhängigkeit begibt und auch den Kundenzugang nicht komplett verliert.

WN: Worauf sollten Dienstleister bei der Veränderung ihres Angebots generell achten? Und wie können sie sich neue Geschäftsfelder erschließen?

Vieth: Ich rate Unternehmen immer, sich systematisch zwei Fragen zu stellen. Erstens: Welches „Problem" wollen meine Kunden eigentlich lösen? Ein gutes Beispiel dafür ist das Unternehmen Netflix, das in einem Aktionärsbrief im vergangenen Jahr herausgestellt hat, dass das Online-Spiel „Fortnite" ein größerer Konkurrent ist als HBO, also andere Streaming-Anbieter. Dahinter steht die Erkenntnis, dass es dem Kunden nicht primär darum geht, eine Serie zu gucken – sondern vielmehr darum, seine Freizeit attraktiv zu gestalten.

Und das kann ich eben mit einem Online-Spiel genauso gut wie mit einer Serie, vielleicht auch mit einem Buch oder einem Restaurantbesuch. Ich denke, diese essenzielle Erkenntnis fehlt vielen Unternehmen. Die zweite Frage ist: Welche Schritte müssen meine Kunden eigentlich durchlaufen, um das „Problem" zu lösen, und welche dieser Aktivitäten stiften Wert und welche vernichten ihn? Daraus ergeben sich vielfältige Ansatzpunkte, das eigene Leistungsangebot zu verbessern oder zu erweitern. Gleichzeitig erkennt man Schwachstellten und damit auch Einfallstore für andere Unternehmen. Optimieren Sie also lieber die Wertschöpfungskette Ihres Kunden statt bloß Ihre eigene!

WN: Bringt die Digitalisierung vermutlich mehr neue Dienstleistungsideen und -unternehmen hervor oder zwingt sie mehr dieser Betriebe in die Knie?

Vieth: So, wie durch die Digitalisierung neue Dienstleistungsideen und -betriebe entstehen, werden auch einige verschwinden. Das ist ja nicht erst seit der Digitalisierung so, der Wechsel vollzieht sich vielleicht nur schneller. Prognosen sind da wirklich schwierig, und ich empfinde sämtliche konkreten Aussagen zum Beispiel darüber, wie viele Jobs in welchen Bereichen wegfallen oder neu entstehen werden, als fragwürdig. Um auf solche Werte zu kommen, kann ich auch würfeln.

WN: Okay, dann würfeln Sie doch mal in anderer Hinsicht – oder nehmen Sie Ihre Glaskugel zu Hilfe: Welchen fundamentalen Wandel können Sie sich für die Dienstleistungsbranche fernab der aktuellen Herausforderungen vorstellen? Könnte es irgendwann wieder „Zurück auf Los" gehen, so dass längst digitalisierte Prozesse – möglicherweise notgedrungen – wieder zurückgefahren werden und man sich auf die „Basics von damals" besinnt?

Vieth: Ich bin gespannt auf die Zeit, wenn man sich an dem Digitalisierungsthema erst einmal inhaltlich abgearbeitet hat. Digitalisiert bin ich als Unternehmen ja erst, wenn ich das Wort „digital" nicht mehr in jedem zweiten Satz erwähnen muss – am besten zusammen mit „Disruption" und „Agilität"! (lacht) Derzeit muss in Unternehmen zwangsweise alles digital sein, und man lässt nicht zu, dass die Antwort auf ein dringendes Kundenproblem auch einmal nicht-digital sein kann. Unternehmen zu digitalisieren, ist ohne jeden Zweifel wahnsinnig wichtig; trotzdem habe ich das Gefühl, dass die Digitalisierung nicht als Mittel zum Zweck, sondern als Allheilmittel betrachtet wird. Sobald diese Phase endlich überwunden ist, bin ich gespannt, ob man den Kunden wieder stärker ins Visier nimmt. ■

ZUR PERSON

BWL-Professor mit „Geld-zurück-Garantie"

Dr. Matthias Vieth (46) ist seit September 2017 Professor für Betriebswirtschaftslehre (BWL) an der FH Aachen. Dabei ist er vor allem für den Bereich „Digital Business" verantwortlich. Zuvor war Vieth mehr als 15 Jahre lang in verschiedenen Unternehmen und als Berater tätig – zuletzt als Geschäftsführer von „MAGAZIN", einem Multi-Channel-Händler, und davor als Leiter der Unternehmensentwicklung bei „Manufactum" als Teil der „Otto Group". Nach seiner Ausbildung zum Bankkaufmann in Kiel studierte Vieth BWL in Münster und im schwedischen Lund. Anschließend promovierte Vieth am „Marketing Centrum Münster". Für seine Dissertation zum Thema „Geld-zurück-Garantien" wurde er mit dem Wissenschaftspreis des Deutschen Marketing-Verbandes ausgezeichnet.

Dr. Matthias Vieth, Professor für Betriebswirtschaftslehre mit Schwerpunkt „Digital Business" an der FH Aachen.

Foto: FH Aachen/Fachbereich Wirtschaftswissenschaften

vierpunkteins

Der Wirtschafts-Newsletter für die Region

Jetzt kostenlos anmelden

und jeden Donnerstag um 13 Uhr die regionalen Wirtschafts-Nachrichten per Mail erhalten.

E-Mail

JETZT ANMELDEN UNTER

aachener-zeitung.de/vierpunkteins
aachener-nachrichten.de/vierpunkteins

++ aktuelle Wirtschaft-Infos aus der Region +++ Terminhinweise +++ Rückblicke +++

Ein Produkt aus dem

MEDIENHAUS AACHEN

Mit Mut, Moral und Menschenkenntnis

Wie Werbeexperte und Immobilienmakler Marco Zimmermann sein Dienstleistungsangebot beständig an die Nachfrage am Markt anpasst

VON CAROLIN CREMER-KRUFF

Früher sagte er gerne: Ich war jung und brauchte das Geld. Heute sagt er: Meine Zwillinge brauchen etwas zu essen. Marco Zimmermann muss kurz lachen als er erzählt, warum und wie er eigentlich Unternehmer geworden ist. „Schließlich ist Geld ja nicht die einzige Motivation", ergänzt der 42-Jährige im selben Atemzug. Dabei hat er nie geplant, sich einmal selbstständig zu machen. Vielmehr ist er „da reingerutscht", wie er zugibt. 1995 startete Marco Zimmermann mit seiner Ausbildung zum Bürokaufmann bei einem Elektronikunternehmen in Merzenich. In der kleinen Gemeinde im Kreis Düren ist er auch aufgewachsen. Als Kind vom Dorf bezeichnet er sich selbst. Mittlerweile hat er eine eigene Familie gegründet, mit der er seit 2014 in Düren-Arnoldsweiler lebt. Seine Zwillinge werden in diesem Jahr sechs Jahre alt. Sein Unternehmen, die Werbeagentur „clever + smart kommunikation", 16 Jahre alt.

Auf Nachfrage: Weil die Werbeagentur von Marco Zimmermann für leerstehende Ladenlokale Schaufensterbeklebungen herstellte, hatte er immer einen guten Überblick, welche Objekte verfügbar sind – im nächsten Schritt machte er sich als Immobilienmakler für den gewerblichen Bereich selbstständig.

Foto: Andreas Schmitter

MON
04
MAY

Bereits während seiner Ausbildung hat Marco Zimmermann nebenberuflich Veranstaltungen organisiert und realisiert. Nach der Ausbildung folgte der Zivildienst. Zu dem Zeitpunkt hatte er sich in der Region schon einen Namen als freiberuflicher Veranstaltungstechniker gemacht. Viele Jahre lief alles sehr gut. Doch mit dem Jahrtausendwechsel spürte er, dass die Branche im Umbruch war, dass man von dem reinen Verleih von Licht-, Bild- und Tonequipment in Zukunft nicht mehr leben könne. Daher wagte er 2004 ein neues Abenteuer: Zusammen mit einem Kollegen gründete er „clever + smart kommunikation". Eine klassische Werbeagentur, über die sämtliche Leistungen für Messen, Veranstaltungen und Einkaufscenter angeboten wurden. Mittlerweile liegt der Fokus der Agentur auf Shoppingcentern. Sie machen 90 Prozent der Kundschaft aus, bei zehn Prozent handelt es sich um Industrie- und Firmenkunden.

Zwischen dickem Fisch und größtmöglicher Flexibilität

Zimmermann blickt zurück: Den Schritt in die Selbstständigkeit bereut er nicht, auch wenn er sagt, dass nicht immer alles reibungslos und einfach war. Man muss die Worte „selbst" und „ständig" verinnerlichen, sagt er und betont, dass er nun viel mehr Verantwortung trägt als noch als Freiberufler. Im Jahr 2014 konnte die Agentur einen „dicken Fisch" an Land ziehen: Die Markteinführung von zwei elektronischen Schließsystemen für den österreichischen Marktführer von Schließanlagen, die Firma EVVA. „Das war eine tolle Erfahrung", erinnert sich Zimmermann. „Insbesondere die von uns organisierte Roadshow, mit der wir in neun europäischen Ländern und 21 Städten unterwegs waren."

Daneben wurde der „Baukasten" für Shoppingcenter immer weiter ausgebaut. Zu klassischen Printprodukten wie Plakat, Flyer, Anzeigenwerbung und Schaufensterbeklebung gesellten sich mit der Zeit digitale Dienstleistungen wie die Webseitengestaltung oder die Betreuung von Social-Media-Kanälen. Selbst komplette Weihnachtsdekorationen und Illuminationskonzepte stellt seine Agentur für Shoppingcenter zur Verfügung, inklusive Auf- und Abbau. „Als sechsköpfiges Team sind wir groß genug, um gemeinsam mit zehn Freiberuflern eine sehr große Bandbreite aus einer Hand anbieten zu können. Wir sind aber auch klein genug, um flexibel auf Kundenwünsche reagieren zu können", erklärt Zimmermann. Das Stadtcenter in Düren war der erste Kunde – bis heute arbeitet man zusammen. Es folgten weitere Einkaufs-Center, zum Beispiel in Aachen, Köln oder im Ruhrgebiet, aber auch in der Nähe von Lübeck und Stuttgart.

2010 folgt ein weiterer Meilenstein: Der komplette Digitaldruck wird seitdem im eigenen Haus durchgeführt. „Im Grunde habe ich mich immer darauf konzentriert, was unsere Kunden wollen und was wir ihnen bieten können. Einem Unternehmer muss klar sein, dass er nicht sein Leben lang dieselben Produkte verkaufen wird. Manche verändern sich, manche fallen weg und manche kommen hinzu", sagt Zimmermann. Über den Tellerrand schauen lautet seine Devise. Auch in besonderen Zeiten wie während der Corona-Pandemie. „In der Zeit haben wir als Team auch noch einmal die Köpfe zusammengesteckt und spezielle Produkte für unsere Kunden entwickelt, zum Beispiel eine freistehende Hygiene-Stele, die an die individuellen Bedürfnisse unserer Kunden angepasst ist. Gerade jetzt – während der Corona-Pandemie – muss man umdenken und wandlungsfähig sein, wenn man als Unternehmen überleben möchte."

> *„Im Grunde habe ich mich immer darauf konzentriert, was unsere Kunden wollen und was wir ihnen bieten können. Einem Unternehmer muss klar sein, dass er nicht sein Leben lang dieselben Produkte verkaufen wird."*
>
> *Marco Zimmermann, Inhaber von „clever + smart kommunikation" und Immobilienkanzlei Zimmermann*

> *„Wenn man etwas verkauft, sollte man das mit gutem Gewissen machen und nichts versprechen, was man nicht halten kann."*
>
> *Marco Zimmermann, Inhaber von „clever + smart kommunikation" und Immobilienkanzlei Zimmermann*

Wie sich die Sache mit den Immobilien ergab

2013 machte sich Marco Zimmermann ein zweites Mal selbstständig. Zusätzlich zu seiner Werbeagentur gründete er die Immobilienkanzlei Zimmermann. Auf die Idee gebracht haben ihn genau die Schaufensterbeklebungen, die er und sein Team schon seit Jahren für leer stehende Ladenlokale in Shoppingcentern herstellen. So wusste er schon immer frühzeitig, wann und wo etwas frei wird. Dank seines großen Netzwerks wusste er außerdem immer, wer gerade etwas Entsprechendes sucht. Was lag da näher, als diese beiden Bereiche zusammenzubringen? Gesagt, getan. Betreut werden seitdem über das Maklerbüro ausschließlich Kunden und Immobilien im Bereich Gewerbe, Büro und Handel. Der ganze Privatsektor wurde bewusst ausgeklammert. Um sich zu 100 Prozent auf seine neue Aufgabe konzentrieren zu können, hat Zimmermann sich konsequent aus dem operativen Tagesgeschäft der Werbeagentur zurückgezogen. Seine Prokuristin Verena Woborzil, die bereits ihre Ausbildung bei „clever + smart kommunikation" absolviert hat, leitet diese nun.

Zimmermann ist ein Macher mit festen Vorstellungen. Er liebt kurze Wege, das direkte Gespräch. Sein Team bezeichnet er als eine Familie. Zu 80 bis 90 Prozent seiner Kunden pflege er ein fast freundschaftliches Verhältnis, sagt er selbst. Er weiß, wie deren Kinder heißen und wo der nächste Urlaub hingeht. „Mir ist es wichtig, zwischen all dem Geschäftlichen auch schon mal über Persönliches zu sprechen", betont Zimmermann. Seine größte Stärke? Zuhören. So hat er das meiste gelernt. Und so weiß er immer, was seine Kunden wirklich wollen. Keine Frage: Er ist ein gestandener Geschäftsmann. Aber auch ein Familienmensch. Haus und Büro liegen gerade einmal drei Kilometer voneinander entfernt. Er versucht, zum Mittagessen nach Hause zu fahren und früh genug Feierabend zu machen, dass er abends noch Zeit mit seinen Kindern verbringen kann. „Mir ist es wichtig, dass meine Kinder mich nicht nur aus dem Fotoalbum kennen", sagt Zimmermann.

Natürlich ist der Spagat zwischen Beruf und Familie nicht immer einfach. So kommt es des Öfteren vor, dass er sich noch einmal an den Schreibtisch setzt, wenn die Kinder im Bett sind. Auch in die Immobilienbranche musste Zimmermann erst einmal hineinwachsen. Das

kostet Zeit. Zeit, die er sich gerne nimmt. Denn auch hier folgt er seinem Prinzip, seinen Kunden mehr zu bieten als nur die reine Dienstleistung. Gewerbeobjekte vermietet er nicht um jeden Preis. Ihm ist es wichtig, den passenden Deckel zum Topf zu finden. „Unser erster Kunde wollte eine relativ große Lagerfläche von 8.000 Quadratmetern vermieten. Wir haben nicht gewartet, bis sich jemand gemeldet hat, sondern haben gezielt nach potenziellen Kandidaten gesucht und entsprechende Firmen in der Region kontaktiert." Das kam an.

Der Kundenstamm ist im Laufe der Jahre gewachsen. In Düren betreut die Immobilienkanzlei Zimmermann mittlerweile zwei größere Gewerbeparks, ebenfalls gehören Objekte von institutionellen und privaten Investoren in NRW und teilweise in ganz Deutschland zu den Kunden. Neben der Vermietung von Objekten ist auch der An- und Verkauf als Service hinzugekommen. Da ist manchmal auch Diskretion geboten, etwa wenn ein Unternehmer plant, seinen Betrieb zu schließen oder zu verkleinern und er dies noch nicht öffentlich gemacht hat. „Besonders spannend finde ich meinen Job, wenn ich sehe, wie aus etwas Altem etwas Neues entsteht oder wie etwas zusammenwächst", sagt Zimmermann. So wie vor zwei Jahren, als er versuchte, ein altes Industriegelände zu verkaufen. Eine schwierige Mission, denn es war zu Beginn alles andere als ein Vorzeigeobjekt. Zunächst mussten 100 Container Müll aus den Gebäuden herausgeholt und entsorgt werden. Danach wurde alles komplett saniert und renoviert. Heute ist daraus ein Gewerbepark mit mehreren Einheiten entstanden – und alles ist vermietet.

Foto: Andreas Schmitter

Neues Angebot: Mit seiner Werbeagentur hat Marco Zimmermann zuletzt eine freistehende Hygiene-Stele entwickelt – und ist damit seinem Credo treu geblieben, sich immer an den Bedürfnissen der Kunden zu orientieren.

Ein guter Berater namens Bauchgefühl

Für Zimmermann war es immer selbstverständlich, sein Unternehmensportfolio weiterzuentwickeln. Sein Motto: Man muss auf der einen Seite Chancen erkennen und auf der anderen Seite wissen, was man kann und was nicht. „Wenn man etwas verkauft, sollte man das mit gutem Gewissen machen und nichts versprechen, was man nicht halten kann." Das bedeutet auch mal, „Nein" zu sagen. Bei wichtigen Entscheidungen hat Zimmermann sowieso immer auf sein Bauchgefühl gehört. „Da waren auch Dinge dabei, wo es am Anfang nicht danach aussah, als würde sich das betriebswirtschaftlich lohnen. Hinterher haben sie sich allerdings ausgezahlt." Auch für sein Maklerbüro hat er bereits weitere Zukunftspläne geschmiedet. Mit einem Partner aus Wegberg, den er beim Juniorenkreis der IHK Aachen kennengelernt hat, möchte der Dürener Unternehmer seine Tätigkeit im Immobiliensektor nach Aachen ausdehnen. Auch spielt er mit dem Gedanken, in Zukunft einen Architekten einzustellen. So können für Kunden Vorschläge erarbeitet werden, was man aus einem Objekt machen oder wie man dieses nutzen kann.

Zimmermann betont, dass er nie am schnellen Geld interessiert war. „Ich nehme lieber zehn Aufträge an, mit denen ich weniger verdiene, wenn ich weiß, dass dabei eine langfristige Kundenbindung entsteht, als einen, bei dem ich viel verdiene", verrät er über seine Herangehensweise. Gleichzeitig betont er, dass man sich auch nicht von Kunden verrückt machen lassen dürfe. Anfangs habe er es akzeptiert, dass ihn Kunden noch um 21 Uhr anrufen. Dann saß er eine Stunde später am Schreibtisch und hat noch ein Angebot geschrieben. Das macht er heute nicht mehr. „Mit zunehmender Erfahrung spürt man einfach, wann es wirklich schnell gehen muss und wann nicht." Sich auch schon mal für etwas Zeit nehmen, das ist wichtig.

Zimmermann hat im vergangenen Jahr sogar noch einmal ein halbes Jahr lang die Schulbank gedrückt und hat sich von der Deutsche Gesellschaft für Immobilienbewertung e.V. – degib zum „Sachverständigen für die Bewertung von bebauten und unbebauten Grundstücken (degib)" ausbilden lassen. „Das war gar nicht so einfach in meinem Alter", schmunzelt er. „Aber ein wichtiger Schritt. Für mich und meine Kunden." ■

Der Daten-Detektiv

Wie IHK-Vollversammlungsmitglied Thomas Käfer mit seinem IT-Betrieb in drei Jahrzehnten immer wieder digitale Nischen aufgespürt hat

Foto: Andreas Schmitter

„Mir wird halt schnell langweilig": Der Würselener IT-Unternehmer Thomas Käfer erschließt sich immer wieder neue Geschäftsfelder und Tätigkeitsbereiche.

VON MISCHA WYBORIS

Diese Schlagzeile hätte schon eine gewisse Ironie: „IT-Unternehmen von Virus ausgeschaltet". Doch Thomas Käfer lässt sich und seinen Betrieb auch von der Corona-Krise nicht lahmlegen. Genaugenommen eröffnet sie ihm sogar neue Chancen – und das in mehreren Dimensionen. Hätte der Würselener Unternehmer sich nicht immer schon an wechselnde Umstände und „neue Zeiten" angepasst: Er hätte seinen Betrieb wohl längst dichtmachen müssen. Stattdessen behauptet er sich seit drei Jahrzehnten erfolgreich am Markt. Noch erfolgreicher wäre er wohl nur gewesen, wenn er einen eigenen Aprilscherz vor 27 Jahren ernstgenommen hätte …

„Ich habe damals nachweislich die IP-Telefonie und Skype erfunden", sagt Käfer stolz – und lacht: „Allerdings leider nur als Aprilscherz für meine IT-Kollegen." In einer von ihm erstellten Mitarbeiterzeitung ließ er den gesamten Betrieb wissen, wie es geht: einfach die Software starten, mit den Fingern die Rufnummer des Gesprächsteilnehmers auf die Bildschirmtastatur des Röhrenmonitors tippen und anschließend laut und deutlich in den Bildschirm sprechen. „Mann, was haben wir gelacht!", erinnert sich Käfer. Heute amüsiert sich niemand mehr darüber, Telefonnummern per Display einzugeben und mit anderen über einen Bildschirm zu kommunizieren. „Dumm gelaufen", sagt Käfer, „aber ich trage es mit Fassung."

Doch auch so hat Käfer sich damals keine großen Sorgen um seine unternehmerische Zukunft machen müssen. „Schon in der Schule war ich einer der wenigen Freaks, die was mit Computern machen wollen – heute ist man ein Freak, wenn man nichts mit Computern macht." Mit einer prallen Portion Pioniergeist prägte Käfer seinen beruflichen Werdegang: Aus dem anfänglichen Treiben als Werbegrafiker und freier Mitarbeiter als IT-Systemadministrator entstand über die Jahre hinweg ein eigenes IT-Systemhaus mit PC-Fertigung, Netzwerktechnik und IT-Service für vornehmlich professionell mit PCs arbeitenden Kunden. Die ersten Mitarbeiter kamen hinzu, und bald wurde „Käfer IT Systeme" zum Ausbildungsbetrieb. Käfer selbst wurde unterdessen zum öffentlich bestellten und vereidigten Sachverständigen für Systeme und Anwendungen der Informationsverarbeitung. „Da geht es dann nicht mehr darum, Computer zu reparieren oder ein PC-Problem zu lösen, sondern herauszufinden, warum es aufgetreten ist und wer es verursacht hat", erklärt der Unternehmer, der heute mit seinem Betrieb wieder gänzlich „auf eigene Faust" arbeitet.

Vom Werkzeug zum Treiber für neue Geschäftsmodelle

Vom Komponenten-Kenner zum Daten-Detektiv: Was wie eine evolutorische Selbstverständlichkeit wirkt, ist in Wahrheit eine Mischung aus Zufall, persönlichem Interesse und der Methodenkompetenz, sich schnell auf neue Themen einzustellen. Getreu dem unternehmerischen Motto „Get big or get specialized" versuchte Käfer, eine Nische zu besetzen. Personelles Wachstum war nie sein Ziel; er ist eher der Typ Einzelkämpfer. Dafür hat er sich heute sogar mehrere Spezialgebiete erschlossen, mehrere Geschäftsbereiche aufgebaut. „Mal funktioniert das eine besser, mal das andere", sagt Käfer, dessen Betrieb mit dem reinen Zusammenbauen von PCs schon seit mindestens einem Jahrzehnt nicht mehr überleben könnte. Das Geschäft haben längst Konzerne übernommen, und der Markt ist ohnehin geschrumpft. „Der PC ist halt schon lange kein erklärungsbedürftiges Produkt mehr", weiß Käfer. Eine gewisse Zeit lang habe er gut davon leben können, etwa Zahnarztpraxen mit EDV auszustatten, denn „die ältere Generation hatte dazu keinen Bezug und kaufte sich die Leistung ein", erklärt er. Aber heute? „Junge Zahnärzte müssen härter für ihr Geld arbeiten und sind den Umgang mit dem Laptop aus dem Studium gewohnt. Was soll ich denen noch beibringen?" Aber: IT sei deswegen kein Stück einfacher geworden. Sie entwickle sich nur immer weiter vom reinen Werkzeug zum Treiber für neue Geschäftsmodelle.

Zweitstudium als gestandener Unternehmer

Käfer bildete sich weiter, absolvierte mit 46 Jahren sogar noch ein weiteres Studium. Der erfahrene Diplom-Ingenieur der Elektrotechnik mit dem Schwerpunkt Informationsverarbeitung wurde zusätzlich zum „Master of Science" in „Digitaler Forensik" und gewann Kunden aus der Industrie und dem Automotive-Bereich, die er in Sachen Sicherheit berät. Er befasst sich mit der forensischen Auswertung von modernen Fahrzeugen und den IT-Systemen, die mit ihnen gekoppelt werden, kommt als Redner bei Veranstaltungen zu IT-Sicherheit und Datenschutz zum Einsatz und hält dazu Schulungen und Workshops für die Automobilindustrie, Zulieferer, Behörden und Verbände. Dabei bringt Käfer eine ebenso nüchterne wie ernüchternde Erkenntnis auf den Schirm: „Das Vertrauen in durchgängige IT-Sicherheit und Datenschutz in allen Lebenslagen ist meiner Erfahrung nach unbegründet." Auch im Rahmen seiner noch heute Tantieme bringenden Forschungsarbeit zu „Car-Forensics" habe er festgestellt, „wie anerkannte Regeln der IT-Technik gerade im Bereich Verschlüsselung und Absicherung von Systemen selbst von großen Anbietern missachtet werden". Geld- und Datenverlust? Schlimm genug, aber: „Wenn IT in Stromnetzen, Gesundheitssystemen, Autos und Industrieanlagen mit der gleichen Sorglosigkeit entwickelt werden, wie das bei klassischer Software der Fall ist, dann geht es am Ende auch um Gesundheit, Umweltschutz und Menschenleben."

> *„Ich habe damals nachweislich die IP-Telefonie und Skype erfunden – allerdings leider nur als Aprilscherz für meine IT-Kollegen."*
>
> *Thomas Käfer,*
> *Geschäftsführer Käfer IT Systeme e.K.*

Wenn der Computer auf dem Seziertisch liegt

Als digitaler Forensiker zieht Käfer gewisse Parallelen zu Gerichtsmediziner Boerne aus der Krimi-Serie „Tatort Münster": „Ich bin vielleicht nicht ganz so durchgeknallt wie er, aber im Prinzip mache ich das gleiche – bloß liegt auf meinem Seziertisch keine Leiche, sondern ein Computer." Käfer begibt sich auf digitale

Sitzt: Thomas Käfer in einem von ihm entwickelten virtuellen

Foto: Heike Lachmann

Cockpit-System, das er auch an Racing-Profis vertreibt.

Spurensuche, erhärtet oder widerlegt einen aufgekommenen Verdacht. Dabei sei höchste Sorgfalt und Vorsicht geboten, betont er, denn „davon kann in einem Zivilprozess viel Geld und im Strafprozess die Freiheit eines Menschen abhängig sein". Als Sachverständiger ist Käfer mitunter zu Angelegenheiten hinzugezogen worden, in denen die Steuerfahndung aktiv war.

Der 54-Jährige scheint selbst indes nach immer neuen Erfahrungen zu fahnden. Davon zeugt auch ein IT-Einsatz bei einem seiner Stammkunden in einer Prager Filiale vor gut zehn Jahren. Käfers Erinnerung liefert Stoff für einen Kriminalroman: Damals sei dem Neffen eines Geschäftsführers dort gekündigt worden, der bis dahin jedoch „die Hand auf der IT" gehabt hatte, das Passwort nicht herausgegeben und Käfers Auftraggeber damit erpresst habe. „Ich sollte für den Kunden dann die Kontrolle zurückerlangen. Das war spannend, skurril und eine echte Herausforderung – noch dazu in einem Sprachraum, in dem man mit Deutsch oder Englisch so gar nichts anfangen kann." Der Unternehmer aus Würselen hackte das Passwort, löste das Problem – und ließ auf den Druck ein Druckwerk folgen: Nur ein Jahr später war der Roman „Praha" fertig. Käfer einmal nicht als Fachbuchautor, sondern als Belletrist.

Gut im Rennen: Erfahrung im virtuellen Cockpit

Um als Unternehmer weiter im Rennen zu bleiben, machte Käfer auch eines seiner größten Hobbys zum Beruf: Vor vier Jahren startete er mit der Entwicklung und dem Vertrieb von Racing-Simulatoren durch. Käfer kommt entgegen, dass „E-Sport" immer mehr Fans verbucht – was auch für die Systeme seines neuen Labels „Force2Motion" gilt, die von ambitionierten Heimrennfahrern bis hin zu Racing-Profis gekauft werden. So habe ihm ein professioneller Rennfahrer noch vor kurzem attestiert, dass sich Käfers virtuelles Cockpit-System zu 95 Prozent an der Realität bewege.

Zur 100-prozentigen Realität entwickelte sich nahezu gleichzeitig ein Ereignis, dessen Ausmaße und Auswirkungen die Wirtschaft und sämtliche andere Lebensbereiche weltweit hart getroffen hat: die Corona-Pandemie und die zwischenzeitlich drastischen Auflagen der Kontaktbeschränkung. Geschäfte schlossen, Aufträge brachen ein. „Mit Viren haben wir schon lange zu kämpfen, aber Corona ist eine vollkommen neue Dimension, auch für die IT-Branche", betont Käfer. Dennoch: Die Krise eröffnet ihm altbekannte und ungeahnte Möglichkeiten. Zum einen kam sein Unternehmen in der ersten Phase gerade deshalb gut durch die „neue Zeit", weil Digitales essenziell wurde, als Corona weite Teile der Wirtschaft lahmlegte: Home-Office, VPN-Verbindungen zum Unternehmen, Videokonferenzlösungen und Fernwartungen waren plötzlich so gefragt wie das zum Mahnmal der Krise avancierte Toilettenpapier. Zum anderen hatte Käfer plötzlich mehr Zeit für neue Ideen. „Aktuell arbeite ich mit einem Berufsrennfahrer an einem Konzept, mit dem wir virtuell ▸

> *„Das Vertrauen in durchgängige IT-Sicherheit und Datenschutz in allen Lebenslagen ist meiner Erfahrung nach unbegründet."*
>
> *Thomas Käfer,*
> *Geschäftsführer Käfer IT Systeme e.K.*

professionelle Fahrertrainings anbieten können", erklärt Käfer. Möglicherweise bahnt sich also die Ausweitung eines seiner Geschäftsfelder an.

Tracing-App? Ein Aachener Konzept mit Sicherheit und Datenschutz

Und mehr noch: Als Mitglied der „Fokusgruppe Cybersecurity" im digitalHUB Aachen machte Käfer sich mit anderen IT-Experten vor kurzem daran, die von der Bundesregierung ins Spiel gebrachte und von Datenschützern scharf kritisierte Idee einer „Tracing-App" zur Eindämmung der Corona-Pandemie zu beleuchten. „Als ich zum ersten Mal in den Nachrichten von diesen Plänen hörte, war meine Reaktion ‚Finger weg von meinem Smartphone!'", erinnert sich der IT-Unternehmer. Noch in derselben Nacht sei in ihm der Gedanke gereift, dass es mit Bluetooth und dem richtigen Einsatz von Sicherheitsmechanismen auch anonym funktionieren kann. Am nächsten Morgen schrieb Käfer ein 14 Seiten langes Konzept zusammen, stellte es in der Fokusgruppe zur Diskussion und ließ es mit seinen Kollegen innerhalb von zwei Wochen zu einem mehr als 50 Seiten starken Dokument optimieren. Der nächste Schritt: die Kontakte unter anderem zur IHK Aachen nutzen und Vertreter der Landes- und der Bundespolitik auf das Aachener Konzept aufmerksam machen.

Aufmerksamkeit: Das ist es, was Käfer in drei Jahrzehnten Selbstständigkeit weitergebracht hat. In diesen 30 Jahren hat er vieles erlebt. Dass man Telefonnummern einmal auf Bildschirmen eingeben wird, zum Beispiel. Dass die Datenübertragung im Internet einmal um das 40.000-fache schneller sein wird. Und dass man mit einem flachen, kleinen kabellosen Kasten einmal alles machen wird, wozu man früher mehrere große Geräte gebraucht hat. „Computer gehen nie wieder weg" – das hat Käfer früh geahnt. Er hat den rasanten Fortschritt in einer der schnelllebigsten Branchen immer wieder mitgemacht, sich mit eigenen Ideen spezialisiert, sich neue Felder erschlossen. Corona, Digitalisierung, Strukturwandel: Auch ein ideenreicher IT-ler wie Käfer kann nicht wissen, was genau kommen wird. In einem ist er sich aber ziemlich sicher: „Als ich vor 30 Jahren den Gewerbeschein bekam: Das waren die besten 20 Mark, die ich je in meinem Leben investiert habe." ■

@ https://bit.ly/3dB70xC

ZUR PERSON

Daten-Detektiv mit Geschwindigkeits-Gen

Foto: Andreas Schmitter

Thomas Käfer, Geschäftsführer Käfer IT Systeme e.K. und Mitglied der IHK-Vollversammlung

Thomas Käfer ist seit 30 Jahren Unternehmer mit einem IT-Systemhaus in Würselen. Sein 1990 gegründeter Betrieb bietet heute Consulting-Leistungen zur IT-Sicherheit unter anderem im Automotive-Sektor sowie virtuelle Renncockpit-Systeme im Profi-Bereich. Der 54-Jährige arbeitet zudem als öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger für Systeme und Anwendungen der Informationsverarbeitung, als IT-Consultant sowie als Fachautor und beschäftigt sich vor allem mit Fragen der IT-Sicherheit, dem Datenschutz und dem Bereich der digitalen Forensik. Darüber hinaus war er von 2014 bis 2019 als Handelsrichter am Landgericht Aachen tätig. Ebenfalls seit 2014 engagiert er sich ehrenamtlich als Mitglied der IHK-Vollversammlung. Daneben bringt er sich auch in die Ausschüsse „Industrie und Technologie", „Außenhandel" und „Berufsbildung" der IHK sowie in die „Fokusgruppe Cybersecurity" im digitalHUB Aachen ein, wo er zuletzt an einem Konzept für eine datenschutzkompatible Corona-Warn-App mitgewirkt hat.

Deutscher Roter Helfer

WIR BRAUCHEN DICH, UM ÜBERALL HELFEN ZU KÖNNEN.

SETZE EIN ZEICHEN UND WERDE FÖRDERMITGLIED.

DRK.DE

Deutsches Rotes Kreuz

Alles Wissenswerte schnell zur Hand

AZ|AN [+]

Testen Sie vorab **4 Wochen kostenlos!**

Voller Zugriff auf die Newsportale und die News-App:

- Die wichtigsten Nachrichten immer aktuell
- Videos, Bildergalerien, Kommentarfunktion
- Kostenlose App für Android und iOS

9,99 €/Monat

Alle Infos und Bestellung unter:
www.aachener-zeitung.de/angebote
www.aachener-nachrichten.de/angebote

AZ/AN-News

Über den Google Play-Store auf Ihrem Android-Gerät oder dem App-Store auf Ihrem iOS-Gerät laden Sie die praktische „AZ/AN-News-App“ kostenlos herunter.

JETZT BEI Google Play | Laden im App Store

Ein Produkt aus dem MEDIENHAUS AACHEN

Immer neue Ziele setzen: Katrin Rychter eröffnete 1997 ihr Reisebüro in Aachen – und passt ihr Angebot seitdem erfolgreich an sich verändernde Kundenwünsche und neue Technologien an.

Foto: Andreas Herrmann

Darf's ein bisschen Meer sein?

Arbeiten, wo andere Urlaub buchen: Wie sich das Angebot von Katrin Rychters Reisebüro in 30 Jahren verändert hat

VON SABINE ROTHER

Weißer Strand, türkisfarbenes Meer und schäumende Brandung, bei loderndem Lagerfeuer den Sonnenuntergang erleben oder die Wunder der Bergwelt entdecken: Wer Koffer oder Rucksack packt, ist auf der Suche nach Entspannung, Abenteuer, Romantik, nach neuen Horizonten, oft nach sich selbst. Der ideale Urlaub? „Wenn sich ein Traum erfüllt", sagt Katrin Rychter (49). „Bei uns geht es um die Emotionen der Menschen. Wir sorgen dafür, dass unsere Kunden nicht enttäuscht werden. Und eine gelungene Reise beginnt genau hier im Reisebüro, im intensiven Gespräch."

Man muss Ziele haben im Leben: Die Vorlieben bei Reisen sind so individuell wie die Menschen, die sie buchen.

Foto: stock.adobe.com / olezzo

Seit rund 30 Jahren ist die gelernte Tourismuskauffrau im Beruf. Seit 1997 hat sie ihr eigenes Reisebüro Reisefieber in Aachen und arbeitet zusammen mit den sechs Mitarbeitern daran, die facettenreichen Reisewünsche ihrer Kunden umzusetzen. Ob Dienst-, Hochzeits- oder Urlaubsreise – stets heißt es für sie und ihr Team: genau hinhören, nachfragen, beraten, recherchieren, planen, betreuen, begleiten. Läuft alles gut bei einem sorgfältig geschnürten Reisepaket aus Flügen, Hotel, Mietwagen und Ausflügen, sind nicht nur die Kunden glücklich; im Reisebüro ist man es auch. Gibt es Probleme, kümmert sich das Reisebüro um professionelle Hilfen. „Wir sind stets erreichbar, hier verhungert niemand in einer Hotline", versichert Rychter. „Muss umgebucht werden, sitzen wir am Telefon und regeln das, suchen nach Lösungen, bringen Ruhe in die Aufregung." Naturkatastrophen, Turbulenzen bei den Airlines oder Veranstaltern, politische Umwälzungen in einem Land – all das kann passieren. Und die Sicherheit der Reisenden geht vor, das beweist man selbst jetzt in der Corona-Krise mit ihren Reisebeschränkungen.

„Zum Glück haben wir in den vergangenen Jahren gut gewirtschaftet. Unsere Existenz ist noch nicht bedroht, aber wir mussten trotzdem alle Mitarbeiter in Kurzarbeit schicken."

Katrin Rychter, Reisebüro-Inhaberin

Im Fall des Falles für den Kunden da sein

Wer im Internet gebucht hat, kann oft nicht auf derartige Dienstleistungen zurückgreifen und findet im Ernstfall nur mit Mühe Ansprechpartner. Sind die Reisen dort billiger? „Nein", sagt Rychter. „Es herrscht bei angebotenen Reisen stets die Preisgleichheit." Nicht selten, so ihre Erfahrungen, vertrauen arglose Kunden jedoch auf Airlines und Veranstalter, die in der Branche nicht den besten Ruf haben oder sogar zu den „Wackelkandidaten" gehören, bei denen schnell mal etwas schiefgehen kann – etwa durch eine Pleite. Das kann teuer werden. „Wer zum Beispiel einen Umsteige-

flug mit zwei Tickets bucht, kann nicht einfach umbuchen, wenn ein Flug davon ausfällt", nennt Rychter ein Beispiel. Zudem könne der Kunde oft nicht erkennen, ob ein Anbieter überhaupt seinen Sitz in Deutschland hat. Häufig stehe man im Krisenfall dann alleine da oder erhalte nur eine automatisierte E-Mail als Antwort.

Regelmäßige Fortbildungen, unter anderem zum internationalen Reiserecht, sorgen neben den eigenen Touren dafür, dass man kompetent beraten kann. Und noch ein Service ist Alltag: Kunden können vorab Ziele und Wünsche nennen, dann erhalten sie einen Gesprächstermin und werden von der Beraterin bereits mit individuellen Vorschlägen empfangen. Verlässt der Kunde das Reisebüro, beginnt die zielgerichtete Arbeit der Planer, die sich freuen, wenn sie später ein Echo hören. War alles okay? Haben die Reisenden vielleicht sogar einen Tipp für andere, weil sie vor Ort etwas Besonderes entdeckt haben? Gibt es Kritik? Falls ja: welche? All das wandert in die elektronische Akte zum jeweiligen Reiseziel oder -land. Fernreisen waren vor Beginn der Corona–Pandemie begehrt, Afrika und Asien gehörten zu den Favoriten, Reisen in die USA waren rückläufig und in vielen Ländern gab es unerwartete Einreisebedingungen. Das betrifft nicht nur Impfungen, Geldsummen oder Medikamente. Wer etwa nach Kenia fliegt, darf keine einzige Plastiktüte im Gepäck haben – im Reisebüro wird auf so etwas hingewiesen. Täglich verfolgt das Team von Reisefieber zudem Warnungen und Hinweise zur Reisesicherheit.

Die Corona-Pandemie sorgt auch bei Reisefieber für harte Einschnitte. „Das betrifft ja nicht erst die Einnahmen seit März, wir müssen die Provision aller abgesagten Reisen zurückzahlen und haben auf längere Sicht kein Neugeschäft", sagt Rychter. „Zum Glück haben wir in den vergangenen Jahren gut gewirtschaftet. Unsere Existenz ist aktuell noch nicht bedroht, aber wir mussten trotzdem alle Mitarbeiter in Kurzarbeit schicken." Das bedeutet nicht, dass der Kundenkontakt abbricht. Gerührt ist die Unternehmerin von zahlreichen besorgten Anrufen, guten Wünschen und der Hoffnung, dass man bald wieder miteinander planen kann. So manches Brautpaar ist unter denen, die nicht ins Flugzeug steigen können. Da sind Tränen geflossen, wurden Hochzeitsreisen verschoben oder sogar abgesagt – samt Candle-Light-Dinner und Luxus-Suite mit Whirlpool.

„Da will kaum noch jemand nur einen Flug von A nach B. Hotels und andere Dinge kommen hinzu, ausgewählte Plätze im Flugzeug, Zimmer mit einer besonderen Lage und manches mehr. Ein Brautpaar hat sich sogar getrennte Betten gewünscht."

Katrin Rychter, Reisebüro-Inhaberin

Die wichtige Frage, was da in der Luft liegt

Hat sich das Reiseverhalten ihrer Kunden im Laufe der Jahre verändert? Rychter nickt. „Da will kaum noch jemand nur einen Flug von A nach B. Hotels und andere Dinge kommen hinzu, ausgewählte Plätze im Flugzeug, Zimmer mit einer besonderen Lage und manches mehr. Ein Brautpaar hat sich sogar getrennte Betten gewünscht."

Mehrmals im Jahr sind sie und ihre Team-Mitglieder irgendwo in der Welt ganz real unterwegs, um vor Ort kostbare Informationen und Eindrücke zu sammeln. Kann man ein Hotel wirklich empfehlen? Das weiß Rychter bereits, wenn sie eine Lobby oder das Restaurant des Hauses betritt. Was liegt in der Luft? Wie ist die Atmosphäre? Das verraten ihr auch die Gesichter der übrigen Gäste. Was die Tourismuskauffrau immer wieder fasziniert: „Das sind die Menschen, sie interessieren mich. Vielfach entdeckt man hinter den Reisewünschen Schicksale", sagt sie. Manche Kunden kennt sie seit 20 Jahren – damals Studierende, die trotz magerer Finanzen mit dem Rucksack die Welt erkunden wollten, heute Mütter oder Väter, die mit ihren Kindern auf Reisen gehen. Packt selbst die Expertin noch das Reisefieber? „Ja, unbedingt", versichert sie. Südafrika, Australien – persönliche Traumziele. Auch noch nach so vielen Jahren. ■

Foto: Andreas Herrmann

Vier Sterne? Der ideale Urlaub sei es doch, wenn sich der Reisende einen Traum erfüllt, sagt Katrin Rychter – Blick in das Schaufenster ihres Reisebüros.

„Hätten Sie mich vor Corona gefragt…"

…dann hätte FIR-Expertin Jana Frank ganz andere Prognosen zu Dienstleistungs-Trends abgegeben. Fragen und Antworten zum Management einer bewegten Branche

Foto: Andreas Steindl

Leerbild: Dienstleister stehen nicht erst seit dem Lockdown durch die Corona-Krise, sondern auch wegen des permanenten Wandels der Kundenbedürfnisse unter Druck.

von Mischa Wyboris

Vorhersagen sind in diesen Tagen ein gefragtes Gut. Und weil es viele Quellen gibt, sind Prognosen keine Mangelware. Hätte jemand den richtigen Riecher dafür, wie es in der Corona-Pandemie weitergeht: Er würde sich eine goldene Schnupfnase verdienen. Dass Wirtschaft und Gesellschaft aber auch jenseits der Pandemie in turbulenten Zeiten leben, gerät beinahe in Vergessenheit. Die soziale Distanzierung hat vor allem zahlreiche Dienstleistungsbetriebe hart getroffen und gezeigt, wie sehr die Bedeutung von Dienstleistern in den vergangenen Jahrzehnten gestiegen ist – und damit auch der Druck, so schnell und gut wie möglich „abliefern" zu müssen. Wissenschaftler sprechen gerne von einem Tertiarisierungsprozess, in dem die industrielle Beschäftigung abnimmt und gleichzeitig die Zahl der Arbeitsplätze in den Handels- und Dienstleistungsbranchen steigt. Auch Jana Frank blickt wissenschaftlich auf die Sache. „Wir bekommen heute viel mehr mit, was der Kunde möchte, und dass seine Ansprüche sich ändern. Das ist eine riesige Chance, die noch die wenigsten Unternehmen nutzen", sagt die Leiterin des Bereichs „Dienstleistungsmanagement" am Forschungsinstitut für Rationalisierung (FIR) an der RWTH Aachen. Ein Gespräch über Veränderung und Veränderungsbereitschaft.

WN: Bei welchem Zweig des Dienstleistungssektors sind Sie am meisten davon überrascht, wie erfolgreich er sich in den vergangenen Jahren gewandelt hat?

Jana Frank: Für mich ist das gerade der Bereich industrieller Dienstleistungen. Wir beobachten, dass produzierende Unternehmen immer mehr – auch digitale – Dienstleistungen rund um ihr Produkt anbieten, also etwa für ihre Maschinen oder Anlagen. Das erweitert ihr Kerngeschäft und macht mittlerweile einen immer größeren Anteil an ihrem Umsatz aus.

WN: Sind Unternehmen aus dem Dienstleistungssektor in besonderer Weise von ihrer Wandlungsfähigkeit abhängig? Und gibt es allgemeine Trends, die die Geschäftsmodelle sämtlicher Dienstleister verändern?

Frank: Wandlungsfähigkeit ist eine der zentralen Eigenschaften, die Unternehmen generell haben müssen. Ich denke aber nicht, dass ein Dienstleister dabei aktiver sein muss als etwa ein produzierender Betrieb. Was potenzielle Trends betrifft: In meinem Bereich – dem Dienstleistungsmanagement produzierender Unternehmen – sehen wir eine zunehmende Tendenz, dass Letztere sich verstärkt als Lösungsanbieter positionieren wollen. Sie verkaufen also nicht mehr ein einzelnes Produkt, eine einzelne Dienstleistung, einen einzelnen Digital-Service, sondern eine Kombination aus alldem als Lösung für das Kundenproblem. Dabei spielt die Digitalisierung natürlich eine entscheidende Rolle. Es geht immer mehr darum, innerhalb eines Angebotes auch digitale Leistungen mitzuliefern – mit allem, was dazugehört.

WN: Dienstleistungsunternehmen stehen in immer kürzerer Zeit unter immer höherem Druck. Bestimmt tatsächlich der Kunde – ob Privatmensch oder Betrieb – durch seine rasant wechselnden Wünsche und Ansprüche heute mehr als je zuvor über die Zukunft ganzer Unternehmen?

Frank: Ich glaube nicht, dass das ein „Zeichen der Neuzeit" ist. Ich denke, der Kunde hat schon immer bestimmt: Wenn ich als Unternehmen nicht das anbiete, was der Kunde will, dann kann ich nicht erfolgreich sein. Aber: Wir bekommen heute viel mehr mit, was der Kunde eigentlich möchte, und dass seine Ansprüche sich ändern. Das ist eine riesige Chance, die noch die wenigsten Unternehmen nutzen. Eine strukturierte Datensammlung – etwa dazu, wie der Kunde ein Produkt nutzt, wie er mit mir als Unternehmen interagiert, welche Anfragen er stellt – liefert doch heute sämtliche Informationen darüber, was mein Kunde genau haben möchte. Als Unternehmen muss ich in der Lage sein, das zu verstehen und umzusetzen.

> *„Wir bekommen heute viel mehr mit, was der Kunde eigentlich möchte, und dass seine Ansprüche sich ändern. Das ist eine riesige Chance, die noch die wenigsten Unternehmen nutzen."*
>
> *Jana Frank, Bereichsleiterin Dienstleistungsmanagement am FIR an der RWTH Aachen*

WN: Wie zufrieden der Kunde mit dem Geleisteten ist, kann er heute einfacher einem breiten Publikum kundtun. Welche Auswirkungen hat es auf die Dienstleistungsbranche, dass Konsumenten und Interessenten im Internet Bewertungen vornehmen oder das Image von Betrieben etwa in Social Media stärker beeinflussen können?

Frank: Das ist auf jeden Fall ein bedeutsamer Faktor geworden, weil viele Kunden solchen Bewertungen in gewissem Maße vertrauen und das Geschäft dadurch stark beeinflusst wird. Heutzutage ist vor allem der Zugang zu sämtlichen Informationen deutlich einfacher geworden, so dass Unternehmen auch hier aktives Management betreiben müssen – zum Beispiel, wenn es eben um Social Media geht. Auch verhältnismäßig neue Kanäle lassen sich ja positiv nutzen.

WN: Kunden und Konsumenten werden heute – ebenfalls begünstigt durch die Digitalisierung und das Internet – stellenweise auch selbst zu Produzenten. Erleben wir gerade eine Art Hoheits- und Machtverlust im Dienstleistungsbereich?

Frank: Das ist eigentlich das klassische IKEA-Prinzip: Der Kunde übernimmt einen Teil der Wertschöpfung. Ist das schlimm? Ich glaube, nicht. Wir müssen nur verinnerlichen, dass Dienstleister ihre Geschäftsmodelle anpassen müssen, weil diese teilweise althergebrachten Modelle in Zeiten von Digitalisierung und Plattformen anderen Marktmechanismen unterliegen. Und das ist das Problem: Die Erkenntnis und die Anpassung gehen meist zu langsam vonstatten – und da sind wir wieder beim Thema „Wandlungsfähigkeit".

WN: Gewisse Trends, aber auch ganz aktuelle Ereignisse zwingen oft zum Umdenken. Wir erleben gerade eine Gemengelage aus Digitalisierung, Energiewende, Klimawandel und

Foto: Michael v Aichberger – stock.adobe.com

Goldstandard der Vergangenheit: „Es gibt immer noch Dienstleister, bei denen man eine Rechnung nicht mit Karte bezahlen kann – da muss was passieren, sonst wird es richtig eng", sagt FIR-Bereichsleiterin Jana Frank.

Corona-Pandemie. Bieten diese Entwicklungen Dienstleistungsbetrieben wertvolle Chancen oder sind das schlichtweg zu viele Herausforderungen auf einmal?

Frank: Das lässt sich kaum pauschal beantworten, denn da gibt es sicherlich große Unterschiede in den verschiedenen Branchen. Ich denke, man fährt auch als Unternehmen immer gut, die Entwicklungen um sich herum als Chance zu verstehen. Aber dafür muss man sein Geschäftsmodell hinterfragen. Was möchte mein Kunde? Was beeinflusst meinen Kunden? Was beeinflusst mich als Unternehmen? Wie möchte ich nachhaltig Geschäfte machen? Diese Fragen sollte man sich immer wieder stellen und sich daraufhin anpassen. Das klingt definitiv einfacher als es ist. Aber anstatt vor Corona und anderen Widrigkeiten zu kapitulieren, sollte jeder Betrieb sich fragen: Was brauchen meine Kunden jetzt am nötigsten – und welchen Beitrag kann ich dazu leisten?

WN: Bringt die Digitalisierung dabei vermutlich mehr neue Dienstleistungsideen und -unternehmen hervor oder zwingt sie mehr dieser Betriebe in die Knie?

Frank: Ich denke, der Reifegrad der Digitalisierung ist noch deutlich ausbaufähig. Was mich aber immer wieder überrascht, ist, dass eigentlich das obere und das untere Ende der Pyramide schon gut definiert sind. Wir haben produzierende Unternehmen, Handwerksbetriebe und Gastronomiebereiche, in denen alles vollständig digital abläuft und Prozesse sich dadurch optimal steuern lassen. Und dann gibt es andere, die immer noch papierbasiert ihre Aufträge abwickeln und bei denen man nicht in der Lage ist, eine Rechnung etwa mit Karte zu bezahlen. Da muss was passieren, sonst wird es dort bald richtig eng.

WN: In welchen Dienstleistungsbereichen ist zu erwarten, dass eine zunehmende oder gänzlich neue Nachfrage entsteht?

Frank: Hätten Sie mich vor Corona gefragt, hätte ich gesagt: „Reisen gehen immer. Urlaub wird nie zurückgehen." Jetzt sieht das ganz anders aus. Da hätte ich besser auf Netflix und Lieferdienste gesetzt. Sie sehen: Das kann sich sehr schnell ändern.

WN: Stichwort Netflix: Eine weitere große Bewährungsprobe für mittelständische Dienstleistungsbetriebe dürfte die zunehmende Vormachtstellung von Konzernen und Internet-Riesen sein. Ist da nicht bereits der unumgängliche Weg geebnet, dass nur noch wenige Mittelständler übrigbleiben?

Frank: Für mich ist das immer eine Verlegenheitserklärung. Die „Großen" kommen, ich habe keine Chance mehr, und die anderen sind schuld. Die Frage ist doch auch hier wieder: Wie kann ich mich positionieren – und was kann ich, was die „Großen" nicht können?

WN: Also ist gutes Management gefordert. Was muss ein Dienstleister bei seinem Management denn besonders beachten – im Vergleich etwa zu einem produzierenden Unternehmen?

Frank: Dienstleistungen haben spezielle Charakteristika. Da wird es jetzt etwas wissenschaftlich: Die „Integration des externen Faktors" ist ein zentrales Thema. Das bedeutet: Ich habe immer jemanden Externen, den ich zur Leistungserstellung benötige, der also in diesen Prozess involviert ist und das Ergebnis mehr oder weniger beeinflusst und es subjektiv bewertet. Als Dienstleister muss ich das bei der Erstellung meines Angebots berücksichtigen – ein produzierendes Unternehmen braucht das zur Herstellung seines Produktes nicht in dieser Art. Als Dienstleister muss ich also nicht nur wissen, was mein Kunde möchte, sondern auch, wie er mit mir im Rahmen der Dienstleistungserbringung interagiert und wie ich diese Interaktion bestmöglich ausgestalte, so dass ein positives Erlebnis zurückbleibt.

WN: Sind Dienstleistungsbetriebe im Vergleich zur Industrie vielleicht generell eher etwas träge, was Veränderungs- und Innovationsprozesse betrifft?

Frank: Darauf habe ich keine pauschale Antwort – andernfalls wäre das auch schade. Natürlich gibt es innovative und nicht ganz so innovative Dienstleister. Letztere werden es schwer haben, sich durchzusetzen – aber das war in den vergangenen Jahrhunderten nie anders. Vielleicht haben sich bloß die Zeiten verkürzt, in denen eine Veränderung notwendig ist.

WN: Apropos Veränderung: Zeit für die Glaskugel: Welchen fundamentalen Wandel können Sie sich für die Dienstleistungsbranche fernab der aktuellen Herausforderungen vorstellen? Könnte es irgendwann sein, dass längst digitalisierte Prozesse – möglicherweise notgedrungen – wieder zurückgefahren werden und man sich auf die „Basics von damals" besinnt?

Frank: Ich hoffe, nicht. Das wäre ganz schlimm. Ich setze da eher auf das genaue Gegenteil. Ich glaube, aus freien Stücken brauchen wir gar keinen fundamentalen Wandel – man muss sich nur auf den Kern seines Geschäfts fokussieren. Dienstleister befinden sich naturgemäß sehr nah am Kunden. Diese Chance müssen sie nutzen, indem sie ihr Geschäftsmodell mit genau diesem Wissen und großer Aufmerksamkeit für die Bedürfnisse ihrer Kunden weiterentwickeln. Wenn ich als Unternehmen dazu in der Lage bin, kann eigentlich nichts mehr schiefgehen. ■

ZUR PERSON

FIR-miert unter Dienstleistungsmanagement

Foto: FIR e.V./Jan Grüger

Jana Frank, Bereichsleiterin Dienstleistungsmanagement am FIR an der RWTH Aachen

Jana Frank (29) studierte Wirtschaftsingenieurwesen an der RWTH Aachen und ist seit 2011 im Forschungsinstitut für Rationalisierung (FIR) e.V. an der RWTH Aachen tätig. Am FIR verantwortet sie den Bereich Dienstleistungsmanagement. Das Team rund um Jana Frank unterstützt produzierende Unternehmen bei der Professionalisierung und Weiterentwicklung ihres Service- und Instandhaltungsgeschäftes.

Weltmusikwettbewerb ins Jahr 2022 verschoben

Der Weltmusikwettbewerb „Wereld Muziek Concours" (WMC), der alle vier Jahr in Kerkrade stattfindet, wird auf das Jahr 2022 verschoben. Eigentlich war das Musikfestival für den Zeitraum vom 8. Juli bis 1. August 2021 geplant. Aufgrund der Auswirkungen der Corona-Pandemie könne die Organisation bis dahin nun aber nicht mehr gewährleistet werden. Der WMC bringt alle vier Jahre etwa 20.000 Musiker und 350.000 Besucher zusammen.

Veranstalter verschieben Heerlener Festival „Cultura Nova"

Die Veranstalter des Heerlener Festivals „Cultura Nova" haben bekanntgegeben, die Veranstaltung von Ende August auf Ende Dezember 2020 zu verschieben. Diese Entscheidung sei in Absprache zwischen der Festivalleitung und dem Aufsichtsrat der Stiftung getroffen worden.

Verviers forciert neues Verkehrskonzept

Vor dem Hintergrund, dass in Zeiten der Corona-Pandemie weniger Menschen den Öffentlichen Nahverkehr nutzen, plant die wallonische Stadt Verviers ihr neues Verkehrskonzept. Ein Mehreinsatz von zusätzlichen Bussen sei nicht geplant. Stattdessen soll der Radverkehr stärker gefördert, die Geschwindigkeit im Zentrum auf 30 Stundenkilometer gesenkt und vereinzelt Straßen zu Einbahnstraßen erklärt werden, damit neue Fahrradrouten geschaffen werden können.

kurz & bündig

NACHRICHTEN AUS DER EUREGIO

Foto: WBT – David Samyn

Virtuelles Erlebnis: In der Wallonie lassen sich viele Orte derzeit digital erkunden – beispielsweise die Stiftskirche von Huy.

Digitales Erlebnis: Die Wallonie vom Sofa aus erkunden

Aufgrund der Einschränkungen rund um das Reisen stellt auch die Wallonie digitale Angebote zur Verfügung, mit denen die Region erkundet werden kann. So kann in Namur, einer Station auf dem Jakobsweg, von der Höhe der Zitadelle aus weit über die wallonische Hauptstadt geschaut werden. Darüber hinaus gibt es virtuelle Besichtigungen der Sehenswürdigkeiten – etwa der Kathedrale Saint-Aubain, des Museums für Alte Kunst oder der Kirche Saint-Loup – zur Auswahl. Auch in den Straßen von Dinant werden virtuelle Besucher mithilfe von Google Street View und Audiokommentaren durch die Stadt geführt. Dabei können sie unter anderem die Charles-de-Gaulle-Brücke, die charmanten Gassen und das berühmten belgischen Gebäck Couques de Dinant kennenlernen. Ein ähnliches Angebot gibt es auch für die Stadt Lüttich, wo das prinzbischöflichen Palais, farbenfrohe Straßenkunst und der Bahnhof Guillemins zur Panoramatour gehören. Und schließlich bietet auch die Stiftskirche Notre-Dame in Huy ein digitales Erlebnis. Dort können etwa die 1.000-jährige Krypta und die darin enthaltenen Schätze entdeckt werden. Einen Überblick über die Angebote gibt es im Internet.

@ www.belgien-tourismus-wallonie.de

Studie zeigt: Betriebe in Limburg sind wenig innovativ

Nur drei Prozent der Limburger Unternehmen sehen in Krisenzeiten wirtschaftliche Chancen; in den gesamten Niederlanden sind es 40 Prozent. Das geht aus einer Studie des Bildungsinstituts „Zuyd Hogeschool" hervor. Die Innovation in der Provinz bleibt demnach hinter dem Rest der Niederlande zurück. Laut der Studie liegt das zum Teil in der Zusammensetzung der Geschäftswelt begründet: Vielen kleinen Unternehmen fehle das Geld oder die Zeit für Innovationen. Auch in einer Wahl der 100 innovativsten Betriebe der Niederlande schaffte es nur ein Unternehmen aus Limburg in dieses Ranking.

Erwartungen der Betriebe: Ostbelgischer Arbeitgeberverband fragt nach

Eine Umfrage des Arbeitgeberverbandes der Deutschsprachigen Gemeinschaft (Aved) bei ostbelgischen Unternehmen zu den wirtschaftlichen Folgen der Corona-Pandemie hat zu überwiegend negativen Ergebnissen geführt. Demnach rechnen fast 50 Prozent der Betriebe mit Entlassungen. Zwar seien sie bereit zu arbeiten, jedoch habe sich die Auftragslage derart verschlechtert, dass die Arbeit nicht mehr vorhanden ist. An der Umfrage nahmen 50 Prozent der Verbandsmitglieder teil.

Mehr Frachtflüge in Lüttich und Maastricht

Während die Passagierflugzeuge weitestgehend am Boden bleiben, boomt in Maastricht und Lüttich derzeit das Frachtgeschäft. Wegen der möglichen Nachtflüge ist das Frachtaufkommen in Lüttich mit 900.000 Tonnen ungleich höher als die 120.000 Tonnen beweglicher Güter in Maastricht. Darüber hinaus war Lüttich wegen seiner zentralen Lage von der Weltgesundheitsorganisation WHO als einziges Corona-Drehkreuz in Europa für die Anlieferung von medizinischen Hilfsgütern auserwählt worden. Beide Flughäfen verzeichnen derzeit eindeutig mehr Frachtflüge als im Jahresschnitt üblich.

Ostbelgier passen Haushaltsplan an

Die Regierung der Deutschsprachigen Gemeinschaft hat ihre Finanzplanung aufgrund der Corona-Pandemie angepasst. Ministerpräsident Oliver Paasch stellte den veränderten Haushalt für das Jahr 2020 im ostbelgischen Parlament vor. Demnach werden Mindereinnahmen in Höhe von fast 28 Millionen Euro erwartet. Trotzdem möchte die Regierung an den vorgesehenen Erhöhungen in den Bereichen Bildung, Soziales, Gesundheit und Beschäftigung festhalten. Zusätzlich sehe sie eine Reihe von Hilfspaketen vor, beispielsweise den Corona-Hilfsfonds in Höhe von 10 Millionen Euro. Außerdem sollen Einrichtungen oder Organisationen, bei denen viele Veranstaltungen und Projekte abgesagt werden mussten, mit einer Zuschussgarantie unterstützt werden.

VDL Nedcar möchte sich vergrößern

Das Automobilfertigungswerk „VDL Nedcar", das seinen Sitz in der Gemeinde Sittard-Geleen hat, möchte seine Produktion erweitern. Mit der Vergrößerung des Werksgeländes sollen neue Kunden gewonnen werden. Da das Unternehmen ein wichtiger Wirtschaftsmotor in Südlimburg ist und damit die Beschäftigungszahlen erheblich angekurbelt werden könne, wolle sich die limburgische Landesregierung an der Erweiterung beteiligen. Die Vergrößerung des Werksgeländes muss nun zunächst gesetzlich geregelt werden.

Brightlands-Campus: Stärkerer Fokus auf Wissenschaft

Der Brightlands-Campus, der die Standorte Heerlen, Maastricht, Sittard-Geleen und Venlo vereinigt, möchte seine Kontakte zu den nahe gelegenen Universitäten in Eindhoven, Leuven, Aachen und Lüttich ausbauen. Auf dem Campus arbeiten Studierende, Unternehmer und Forscher zusammen. Die Provinz Limburg engagiert sich als Investor, Lobbyist und Vermittler in Brightlands mit dem Ziel, bestehende große und multinationale Betriebe an die Region zu binden.

Energie-Analyse: JARA belegt Boom von stationären Batteriespeichern

Neben der Zahl der Elektro-Autos und E-Bikes ist in den vergangenen Jahren bundesweit auch die Menge der stationär verbauten Batteriespeicher stark gestiegen. Das offenbart eine umfassende Analyse von „JARA Energy", dem gemeinsamen Energieforschungsverbund von RWTH Aachen und Forschungszentrum Jülich (FZJ). Die meisten stationären Batterien wurden demzufolge privat als Stromspeicher für Photovoltaikanlagen angeschafft. Zusammen kamen sie mit etwa 930 Megawattstunden im Jahr 2018 auf eine Kapazität, die der eines mittelgroßen Pumpspeicherkraftwerks entspricht. Eine deutliche Zunahme gab es auch bei stationären Großbatteriespeichern, deren Kapazität im Jahr 2018 bei rund 550 Megawattstunden lag und die vorrangig zur Stabilisierung der Stromnetze eingesetzt werden. Laut „JARA Energy" war die Datenlage zu stationären Batteriespeichern bislang lückenhaft. Die nun aus verschiedenen Studien und Datenbanken vereinten Zahlen sollen jährlich auf den neuesten Stand gebracht werden. Den Angaben von FZJ und RWTH zufolge hat deutschlandweit keine andere stationäre Speichertechnologie zuletzt mehr Umsatz erwirtschaftet: 2018 übertrafen die Umsätze erstmals diejenigen im Bereich der Pumpspeicherkraftwerke, wobei beide Technologien zusammen etwa 75 Prozent des gesamten Marktes für stationäre Energiespeicher abdecken. In den vergangenen fünf Jahren des Beobachtungszeitraums hatten sich die Kapazitäten der Solarstromspeicher-Neuinstallationen nahezu verzehnfacht. Für die Zukunft sehen die Forschungspartner großes Potenzial für stationäre Batterien in „Smart Grids" von Unternehmen, die verstärkt auf eine autarke Energieversorgung setzen, und in Form von Pufferspeichern für die Schnellladung von Elektro-Autos.

Foto: RWTH Aachen/Peter Winandy

Bei Lichte betrachtet: Photovoltaikanlagen sind für eine sprunghafte Zunahme von stationären Batteriespeichern in Deutschland verantwortlich.

Forschungsgemeinschaft: FZJ ist an neuer Batteriegeneration beteiligt

Neue, noch leistungsstärkere elektrochemische Energiespeichersysteme sollen künftig der Elektromobilität einen Schub verleihen. Zusammen mit 16 Partnern aus neun europäischen Ländern arbeitet das Helmholtz-Institut Münster des Forschungszentrums Jülich (FZJ) in der Initiative „BATTERY 2030+" daran, eine neue Batteriegeneration zu entwickeln. Sie soll überragende Leistungsfähigkeit, Nachhaltigkeit, Sicherheit und Wirtschaftlichkeit vereinen. Das Konsortium hat jetzt eine „Roadmap" mit drei tragenden Säulen vorgestellt, mit deren Hilfe die Batterie der Zukunft entwickelt und zur Marktreife gebracht werden soll. Die Europäische Kommission hatte das entsprechende Programm im vergangenen Jahr an den Start gebracht. Die gesamte Forschungsinitiative ist auf zehn Jahre angelegt.

@ www.battery2030.eu/research/roadmap

Neuankömmling: „Fraunhofer-Zentrum Digitale Energie" entsteht an der RWTH

Das Bundesforschungsministerium fördert den Aufbau des neuen Fraunhofer-Zentrums „Digitale Energie" an der RWTH Aachen im Rahmen eines Sofortprogramms mit 5,1 Millionen Euro. Ziel der Einrichtung soll es sein, Grundlagen für technisch zuverlässige, vor Hacker-Angriffen sichere und wirtschaftlich attraktive digitalisierte Energie-Infrastrukturen im Rheinischen Revier zu legen und in die Realität umzusetzen. An dem neuen Zentrum sollen künftig rund 100 Arbeitsplätze entstehen. Die Einrichtung soll die Expertise von renommierten RWTH-Lehrstühlen der Energietechnik und Informatik mit tiefem Wissen über Digitalisierung und deren Finanzmanagement sowie IT-Sicherheit bündeln.

Behelfsvisier: „Aachen Shield" für Medizinpersonal erreicht Serienreife

Im Rahmen der Aachener Initiative „fightcorona.ac" hat es die Anfertigung eines Behelfsvisiers für medizinisches Personal mit intensivem Patientenkontakt im Rekordtempo zur Serienreife gebracht. Inzwischen könnten pro Tag bis zu 1.500 „Faceshields" an der RWTH Aachen produziert werden. Die an der Initiative beteiligten Unternehmen der Region Aachen, die Wissenschaftler der RWTH und weitere Engagierte wollten bewusst nicht 3-D-Designs aus dem Internet nachdrucken, da diese möglicherweise nicht den Anforderungen des medizinischen Personals genügten. Sie hatten daher im Vorfeld den Dialog mit Ärzten der Uniklinik RWTH Aachen und des Luisenhospitals gesucht. Vor allem durch das Engagement der beiden Aachener Start-up-Betriebe „Laserkatze" und „nevisQ" sei das „Aachen Shield" innerhalb von zwei Wochen testreif gewesen. Das RWTH-Institut für Kunststoffverarbeitung habe anschließend in nur wenigen Tagen eine Serienfertigung in Spritzguss ermöglicht. Mittlerweile seien neben der Uniklinik auch viele andere Krankenhäuser sowie Arztpraxen und Rettungsdienste der Region mit dem Faceshield versorgt worden.

@ www.fightcorona.ac

Neutrino-Detektor: RWTH-Physiker an Entdeckung zu Antimaterie beteiligt

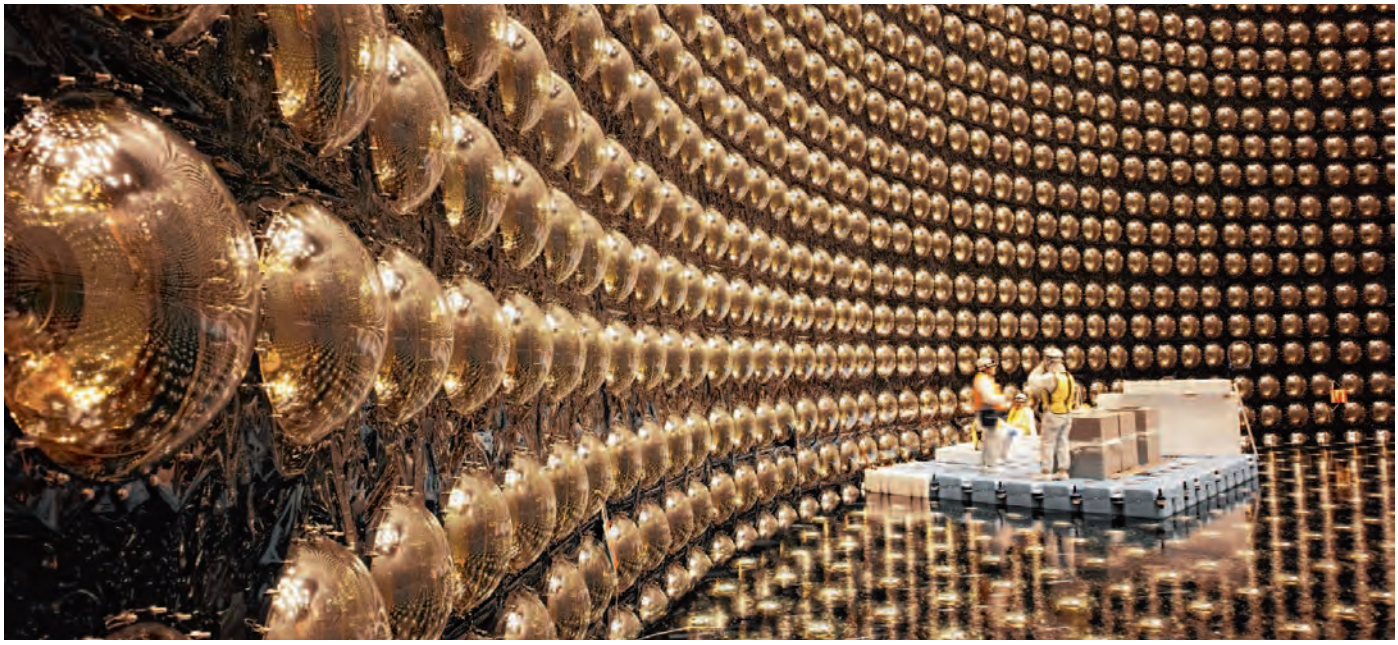


Foto: Kamioka Observatory, ICRR, University of Tokyo

Großartig kleinteilig: Physiker der RWTH Aachen haben mit dem Aufbau eines Experiments am Neutrino-Detektor in Japan einen entscheidenden Anteil am bahnbrechenden T2K-Experiment.

Die RWTH Aachen ist an einem internationalen Großprojekt zur Erforschung der Asymmetrie von Materie und Antimaterie beteiligt. Dem entsprechenden Team mit mehr als 500 Physikern von 60 Universitäten und Forschungsinstituten gelang es im Rahmen des „T2K"-Experiments in Japan, einen Unterschied zwischen Materie und Antimaterie nachzuweisen. Die Messung wurde in der Fachzeitschrift „nature" veröffentlicht, die dafür ihre Titelseite mit der Schlagzeile „The mirror crack'd" – sinngemäß: „Der Spiegel ist zerbrochen" – reservierte und damit auf die verletzte Spiegelsymmetrie zwischen Materie und Antimaterie verwies. Die Forschungsergebnisse könnten ein Problem in unserem Verständnis des Universums lösen: Das Weltall sollte zu gleichen Teilen aus Materie und Antimaterie bestehen, die beide beim Urknall vor etwa 14 Milliarden Jahren erzeugt wurden. Allerdings ist Antimaterie im Universum kaum zu finden. Die T2K-Forscher untersuchten nun einen physikalischen Prozess, in dem die sonst herrschende Symmetrie zwischen Materie und Antimaterie eine der beiden Seiten bevorzugt und damit das Fehlen der Antimaterie erklären kann. Die dabei eingesetzten Neutrinos sind die am häufigsten vorkommenden Elementarteilchen im Universum, aber die noch immer am wenigsten verstandenen – weil sie kaum messbar sind. So können sie beispielsweise die ganze Erde ungestört durchfliegen, ohne sich gegenseitig zu beeinflussen. Der Projektname „Tokai-to-Kamioka" (T2K) leitet sich aus dem Ort des japanischen Forschungszentrums und dem einen Kilometer unter der Erde liegenden, 50.000 Tonnen schweren Neutrino-Detektor „Super-Kamiokande" ab. Nach einer Analyse der Daten aus neun Jahren Betrieb konnte die Verletzung der Symmetrie zwischen Materie und Antimaterie mit 95-prozentiger Sicherheit nachgewiesen werden. Für die nächsten Jahre sind weitere Messungen geplant, um das Ergebnis zu bestätigen. Das Team der RWTH Aachen ist seit 2007 an der Planung und am Bau des T2K-Experiments beteiligt.

Grafik: www.nature.com

Natürlich den Spiegel vorgehalten: Das weltweit renommierte Wissenschaftsmagazin „nature" titelt mit der Entdeckung beim T2K-Experiment.

Beatmungsgeräte-Bau: Luisenhospital und RWTH unterstützen Viessmann

Die RWTH Aachen und das Luisenhospital helfen dem Unternehmen Viessmann bei der Entwicklung eines einfachen Beatmungsgerätes. Eine Produktion sei kurzfristig in großer Stückzahl möglich, da man auf die bewährte Technik von Gas-Brennwertthermen zurückgegriffen habe. Der 1917 gegründete Familienbetrieb mit Sitz im nordhessischen Allendorf – eigentlich Entwickler und Hersteller von Heiztechnikprodukten sowie Industrie- und Kühlsystemen – hatte sich vor kurzem dazu entschlossen, ein mobil einsetzbares Gerät für die Notbeatmung von Patienten in weniger gut versorgten Ländern zu konzipieren. Die Entwicklung wurde von einem Team des „E.ON Energy Research Centers" der RWTH intensiv unterstützt und erfolgt in enger Abstimmung mit Medizinern des Luisenhospitals und weiterer Krankenhäuser. Für die kürzlich gestartete Sonderzulassung arbeitet Viessmann, unterstützt durch das Bundesgesundheitsministerium, mit dem Bundesamt für Arzneimittel und Medizintechnik zusammen.

Zeppelin-Messflüge: FZJ untersucht Luftqualität nach Lockdown-Phase

Foto: Michael Häfner

Datensammler: Das Forschungszentrum Jülich hat den Zeppelin NT wieder steigen lassen, um die Luftqualität infolge des Lockdowns zur Corona-Krisenzeit zu untersuchen.

Das Institut für Troposphäre am Forschungszentrum Jülich (FZJ) hat eine Messkampagne zur Untersuchung der aktuellen Luftqualität im Rheinland gestartet. Mit Hilfe des vom FZJ häufig eingesetzten Zeppelin NT soll die Frage geklärt werden, wie sich der Lockdown als Folge der Corona-Pandemie auf die regionale Luftzusammensetzung auswirkt. Startpunkt war im Mai der Flughafen Bonn-Hangelar. Bei mehreren sechsstündigen Flügen in bis zu 1.000 Metern Höhe auf verschiedenen Routen sollen Spurengase und Feinstaub über Städten und Gebieten wie Köln, Düsseldorf, Mönchengladbach, Jülich und der Eifel gemessen werden. Den Ausgangsbeschränkungen, der teilweise stillgelegten Wirtschaft und dem Stopp im Reiseverkehr wurde bereits nachgesagt, mitunter gravierend positive Auswirkungen auf die Luftqualität zu haben. Indes sei schon vor der Corona-Krise geplant gewesen, die Forschungsinstrumente mehrmals bei Passagierflügen mit dem Zeppelin im Rheinland einzusetzen und Veränderungen der Luftqualität während des Strukturwandels in der gesamten Region zu erfassen. Die Jülicher Troposphärenforscher nutzen den Zeppelin NT, der seinen Heimathafen in Friedrichshafen am Bodensee hat, seit 2007 als Messplattform.

Hochschul-Rankings: FH und RWTH überzeugen in mehreren Vergleichen

Die FH Aachen hat beim diesjährigen Hochschul-Ranking des Magazins „WirtschaftsWoche" ihre Spitzenposition gehalten. In der bundesweiten „WiWo"-Bestenliste belegte die FH in den Fächern Elektrotechnik und Maschinenbau erneut jeweils den ersten Platz und im Fach Informatik den zweiten Rang – einen Platz besser als im Vorjahr. Das Hochschul-Ranking der „WirtschaftsWoche" basiert auf einer Befragung von 590 Personalverantwortlichen von deutschen Unternehmen. Grundlage für die Bewertung bildete die Frage, von welchen Universitäten und Hochschulen sie am liebsten Mitarbeiter rekrutieren. Die Ergebnisse sollen Studieninteressenten als Anhaltspunkt bei der Auswahl von Studienfächern und -orten dienen. Unterdessen haben die FH Aachen und die RWTH Aachen im von der Wochenzeitung „Die ZEIT" veröffentlichten CHE-Ranking ebenfalls Spitzenplätze erreicht. An der RWTH untersuchte das „Centrum für Hochschulentwicklung" (CHE) die Studiengänge „Betriebswirtschaftslehre" und „Wirtschaftsingenieurwesen". in den vier Fachrichtungen „Bauingenieurwesen", „Elektrische Energietechnik", „Maschinenbau" sowie „Werkstoff- und Prozesstechnik". Die RWTH erhielt zu sämtlichen Aspekten Schulnoten zwischen 1,8 und 2,1. Die FH Aachen erzielte indes sehr gute Ergebnisse im Bereich „Wirtschaftswissenschaften": Die Studiengänge „Betriebswirtschaft/Business Studies", „BWL Praxis Plus", „International Business Studies" sowie „Global Business and Economics" erreichten in allen Kategorien, die im CHE-Ranking von Studierenden bewertet werden, den ersten Platz. Der Studiengang „Wirtschaftsrecht" erhielt in elf von zwölf Kategorien Bestnoten. Die Studierenden bewerteten unter anderem den Praxisbezug, das Lehrangebot und die Unterstützung im Studium. Das CHE-Ranking ist mit rund 120.000 befragten Studierenden und mehr als 300 untersuchten Universitäten und Hochschulen für angewandte Wissenschaften/Fachhochschulen sowie Dualen Hochschulen und Berufsakademien der umfassendste und detaillierteste Hochschulvergleich im deutschsprachigen Raum.

@ www.che.de/ranking-deutschland

Unternehmenspartnerschaft: RWTH kooperiert fünffach mit Saint-Gobain

Die RWTH Aachen hat mit der weltweit agierenden Unternehmensgruppe Saint-Gobain einen Kooperationsvertrag für Forschungs- und Entwicklungsprojekte geschlossen. Die Zusammenarbeit mit dem Konzern, der auch in der Region Aachen vertreten ist, gilt für zunächst ein Jahr und fünf Unternehmen der Gruppe: die Saint-Gobain Weber GmbH, die Saint-Gobain Isover G+H AG, die Saint-Gobain Rigips GmbH sowie „Nova by Saint-Gobain" und „Saint-Gobain Research Germany". Die Partnerschaft soll drei Bereiche betreffen. Im Sektor „Forschung und Entwicklung" (F&E) möchte das Unternehmen technische Herausforderungen mit Hilfe der RWTH-Expertise lösen; außerdem sollen Start-up-Betriebe aus dem Umfeld der RWTH mit Saint-Gobain zusammengebracht werden, das darüber hinaus auf „Open Innovation"-Formate mit Talenten der RWTH setzt. Gemeinsame F&E-Projekte sollen sich Fragestellungen etwa zur künftigen Mobilität, zu neuartigen Baustoffen, zu Recycling von Baustoffen und zur Simulation von Bauphysik widmen. Vor der Kooperationsvereinbarung hat es bereits eine Zusammenarbeit der RWTH mit Saint-Gobain im Rahmen verschiedener Projekte gegeben. Die neue gegründete Partnerschaft soll die bestehende Kooperation vertiefen. Die RWTH Innovation GmbH betreut das Unternehmen als zentrale, hochschulübergreifende Forschungstransfereinheit. Saint-Gobain mit Hauptsitz in Paris und 171.000 Mitarbeitern in 68 Ländern entwickelt, produziert und vertreibt Werkstoffe, die in Gebäuden, Transportmitteln, Infrastrukturen und zahlreichen industriellen Anwendungen vorkommen.

3D-Druck-Konzepte gegen Corona-Krise: Fraunhofer-ILT hilft Betrieben

Das in Aachen ansässige Fraunhofer-Institut für Lasertechnik (ILT) unterstützt im EU-Projekt „AMable" gemeinsam mit Institutionen aus ganz Europa Betriebe bei der Umsetzung von 3D-Druck-Ideen. Entsprechende Konzepte sollen dabei helfen, Material-Engpässe im Zuge der Corona-Krise zu überwinden. Im Rahmen der Initiative stehen 350.000 Euro bereit, um mit Hilfe additiver Fertigung beispielsweise Ausrüstungsgegenstände herzustellen. Nach der bereits erfolgten Identifizierung benötigter Produkte sind jetzt vor allem kleine und mittelständische Unternehmen dazu aufgerufen, Lösungsvorschläge einzureichen, mit denen sie an der Förderung beteiligt werden können. Die „AMable"-Partner wollen sämtliche Themenvorschläge im Zeichen völliger Transparenz direkt über alle gängigen Social-Media-Kanäle, Verbände und die Presse kommunizieren, um geeignete Partner zu finden. Im Idealfall soll so für jede Lösung eine frei zugängliche Konstruktionsdatei inklusive einer Dokumentation mit der genauen Beschreibung des Verfahrens entstehen. Sie soll die Anwender in die Lage versetzen, auf Knopfdruck additiv und prozesssicher Bauteile herzustellen. Es soll sich dabei aber auch um eine Lösung handeln, die jeder für seinen Bedarf vor Ort weiterentwickeln und anpassen kann. Ideen und Lösungskonzepte können online eingereicht werden.

@ www.amable.eu/covid-19

Versorgungssicherheit: RWTH-Studie beleuchtet Kernkraft-/Kohle-Ausstieg

Wissenschaftler der RWTH Aachen haben in einer kürzlich veröffentlichten Studie die Auswirkungen des deutschen Kernenergie- und Kohleausstiegs auf die deutsche Stromversorgung untersucht. Die in der internationalen Fachzeitschrift „Applied Energy" vorgestellten Ergebnisse zeigen, dass mit Blick auf die Versorgungssicherheit keine akute Notwendigkeit besteht, vom geplanten Kernenergie- und Kohleausstieg abzuweichen. Das Niveau der Versorgungssicherheit werde zwar mittelfristig abnehmen, ein Abweichen von den Ausstiegsplänen sei aber aus ökonomischen Gründen nicht notwendig. „Die gesellschaftlichen Kosten von Maßnahmen zur Aufrechterhaltung des bisherigen Versorgungssicherheitsniveaus würden den damit verbundenen volkswirtschaftlichen Nutzen übersteigen", erläutert der Autor der Studie, Professor Aaron Praktiknjo, und fügt einschränkend hinzu: „Der Ausbau der Stromnetze und der Zubau der erneuerbaren Energien dürfen sich allerdings nicht wesentlich verzögern." Vor allem die Windenergie müsse in den nächsten fünf Jahren im geplanten Umfang ausgebaut werden. „Über die aktuellen Ausstiegspläne hinaus sollten allerdings vorerst keine weiteren Kraftwerke stillgelegt werden", betont der Energieforscher.

Ansprechpartner Anzeigenberatung
Michael Eichelmann
Telefon: 0241 5101-254, Fax: -253, wirtsch.nachrichten@medienhausaachen.de

Weniger griffig: DCC entwickelt Kunststoffhilfe für handloses Türöffnen

Ziehen statt Drücken: Das Digital Capability Center (DCC) am Institut für Textiltechnik der RWTH Aachen leistet einen Beitrag zur Bekämpfung der Corona-Pandemie. Um die Ausbreitung des Covid19-Virus' zu bremsen, haben die Fachleute für 3D-Druck eine simple, aber effektive Kunststoffhilfe entwickelt, mit deren Hilfe sich Türen ohne Handkontakt öffnen lassen. Türgriffe gehören zu den am stärksten keimbelasteten Objekten in Büros, Fabriken, Krankenhäusern und Altenheimen. Der so genannte „stay[cly:n]"-Armgriff wird auf einem 3D-Drucker erzeugt. Das Material Polylactid (PLA) ist ein biobasierter Kunststoff auf Zuckerbasis. Der Armgriff passt auf alle üblichen Türklinken bis zu einem Durchmesser von etwa 20 Millimetern und ist schnell montiert. Für je zehn verkaufte Armgriffe spendet das DCC Aachen ein Exemplar an ein benachbartes Alten- und Pflegeheim in der Städteregion Aachen.

Foto: ITA Academy

Arm dran: Die Kunststoffhilfe für das handlose öffnen von Türen im Einsatz.

Millionen für Machbarkeitsstudie: Jülicher Brainergy Park wird vom Land NRW gefördert

Das Land Nordrhein-Westfalen fördert mit 3,4 Millionen Euro eine Machbarkeitsstudie für den Brainergy Park Jülich: Im Zentrum des Rheinischen Braunkohlereviers soll ein möglichst klimaneutraler, aus regenerativen Energiequellen versorgter Gewerbepark entstehen, der als dauerhaftes Reallabor für neue Entwicklungen im Bereich Energie, Digitalisierung und Bioökonomie dienen soll. Die Kölner Regierungspräsidentin Gisela Walsken übergab im Beisein von Wirtschaftsstaatssekretär Christoph Dammermann sowie der Bürgermeister von Jülich, Titz und Niederzier den Förderbescheid an den Geschäftsführer des Projekts Professor Bernhard Hoffschmidt und den Aufsichtsratsvorsitzenden Peter Capellmann. Auf dem 52 Hektar großen ehemaligen Areal der Deutschen Welle in Jülich wollen die drei Gesellschafterkommunen Jülich, Titz und Niederzier in den kommenden Jahren den an Nachhaltigkeitsgrundsätzen orientierten Brainergy Park Jülich als interkommunales Gewerbegebiet realisieren. Die jetzt bewilligte Machbarkeitsstudie wird sich insbesondere mit Fragen der Energieversorgung des Brainergy Parks sowie mit seinem Zentralgebäude und der städtebaulichen Raumplanung im Umfeld des Geländes befassen.

Energiewende-Umgebung: RWTH ist an Reallabor beteiligt

Im vergangenen Mai hat das zweite„Reallabor der Energiewende" seinen Betrieb aufgenommen. Unter Leitung der E.ON Energy Solutions GmbH ist die RWTH Aachen mit drei Professoren des „E.ON Energy Research Centers" daran beteiligt, Innovationen zur Energiewende in die Praxis umzusetzen. Der entsprechende Projektantrag „TransUrban.NRW" gehört zu den 20 Gewinnern eines Ideenwettbewerbs, den das Bundeswirtschaftsministerium Anfang 2019 ausgerufen hatte. Das Projektvolumen des Programms liegt bei 35 Millionen Euro. In den „Reallaboren der Energiewende" sollen im industriellen Maßstab neue Technologien in einem realgetreuen Umfeld zusammengebracht und erprobt werden. Ziel ist es, die klassische Fernwärmeversorgung über Hochtemperatur- und Dampfnetze in ein CO_2-armes Versorgungssystem zu verwandeln. So lasse sich etwa erneuerbare Energie aus Geothermie, Abwasser und niedrig temperierter Abwärme in großem Umfang in die Versorgung einbeziehen.

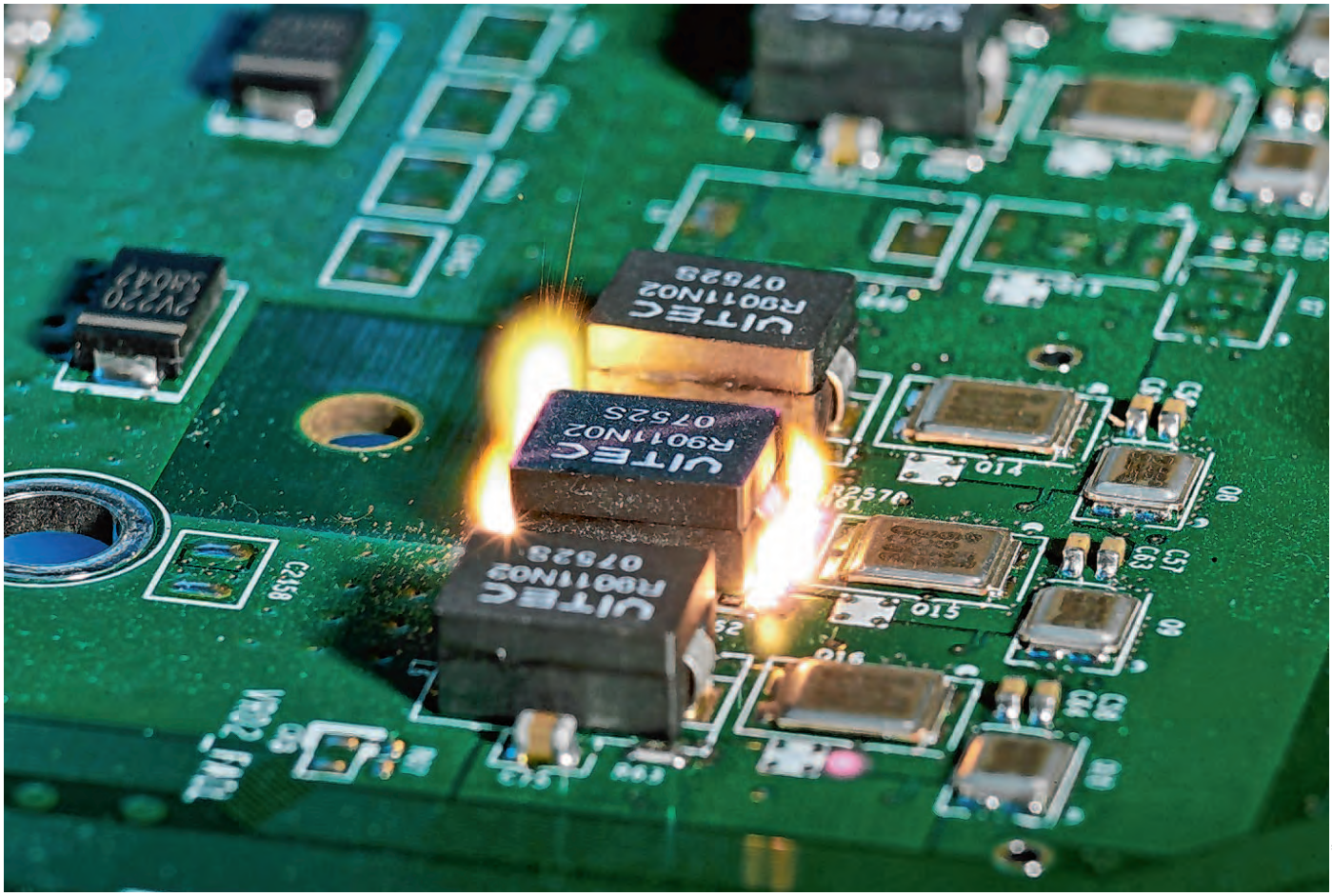
Datenspeicherkonzept: FZ Jülich beweist die Existenz vorteilhafter Fehler

Bei der Produktion nanoelektronischer Bauteile sind Materialdefekte normalerweise unerwünscht. Dass solche Fehler jedoch auch nützlich sein können, haben neue Computersimulationen eines Teams von Physikern des Forschungszentrums (FZ) Jülich gezeigt. Ihren Untersuchungen zufolge könnten gezielt eingebrachte Materialdefekte die Leistung einer bestimmten Klasse von Datenspeichern verbessern. Die Wissenschaftler fanden heraus, dass einzelne atomare Defekte in Metallfilmen zu deutlich stärkeren Signalen beim Auslesen von winzigen Magnetwirbeln führen können. Dies sei insofern auch für komplizierte mehrschichtige Aufbauten nützlich, als dass dies eine weitere Miniaturisierung von Speicherchips ermögliche. Die Forscher planen nun weitere Untersuchungen dazu, wie sich komplexere Materialdefekte auswirken und ob eine Detektion statt auf elektrischem Weg auch auf optischem möglich ist.

Wertstoff-Gewinnung: Fraunhofer-ILT erschafft neues Recycling-System

Das Fraunhofer-Institut für Lasertechnik (ILT) aus Aachen und acht Projektpartner aus drei Ländern haben in den vergangenen vier Jahren eine neue Recycling-Methode entwickelt. Bei dem Verfahren soll automatisiert Elektronik zerlegt und aus den Einzelteilen wertvolle Stoffe zurückgewonnen werden. Ziel des EU-Projekts „Automated Disassembly, Separation and Recovery of Valuable Materials From Electronic Equipment" (ADIR) sei es, die Ressourcenabhängigkeit der Europäischen Union und kostenaufwendige Materialimporte zu verringern sowie neue Technologien für die inverse Produktion zu demonstrieren. Besonderes Augenmerk des Recyclingkonzepts liegt auf den Elementen Tantal, Neodym, Wolfram, Kobalt und Gallium – diese Metalle stecken heutzutage in nahezu jeder Elektronik und waren bislang kaum kosteneffizient zu recyceln. Bei der neuen Methode arbeiten Laser-Technik, Robotik, Visionssysteme und Informationstechnologie in einer Demontage-Anlage zusammen. Die Laser identifizieren dabei die Inhaltsstoffe und trennen die Bauelemente berührungslos. Bei einem Versuch mit rund 1.000 Mobiltelefonen und mehr als 800 großen Computerplatinen habe sich beispielsweise Tantal zu 96 bis 98 Prozent zurückgewinnen lassen.

@ www.adir.eu



www.adir.eu

Trennungsgrund: Das Fraunhofer-ILT hat mit zahlreichen Partnern ein effizientes Recycling-Verfahren zur Rückgewinnung von Wertstoffen in Elektro-Geräten ins Leben gerufen.

JUBILÄEN 25 JAHRE

- ALTIUS VERLAG GMBH, Erkelenz
- BRADEMANN Maschinenbau GmbH & Co. KG, Erkelenz
- Hans-Willi Tellers, Waldfeucht
- imatec Beratende Ingenieure GmbH, Nörvenich
- Kerstin Eleonore Felder, Eschweiler
- Leonhard Mohné Verwaltungs-GmbH, Aachen
- Neffetal-Apotheke, Nörvenich
- Stefan Guido Heinrich Krifft LVM Versicherungsbüro, Heinsberg
- Teamsport Plum e.K ,Langerwehe
- Wilhelm Hermanns, Langerwehe

ROM Technik GMBH wird 100. Mitglied des AACHEN BUILDING EXPERTS e.V.

Aachen. Die ROM Technik GmbH & Co. KG, ein deutschlandweit führendes Unternehmen für das Planen, Bauen und Instandhalten von Technischer Gebäudeausrüstung (TGA) ist als 100. Mitglied dem AACHEN BUILDING EXPERTS e.V. (ABE) beigetreten. Damit hat das überregionale Kompetenznetzwerk für innovatives Bauen entlang der gesamten Wertschöpfungskette Bau die Zahl seiner Mitglieder in den ersten drei Jahren seines Bestehens bereits verdreifacht. Der ABE erfährt zunehmend auch überregionale Aufmerksamkeit durch die Initiierung und Organisation neuer Angebote. Die Vernetzungsmöglichkeiten sowie die Wissens- und Technologietransfer-Formate speziell für die Bau- und Immobilienwirtschaft werden in der Branche positiv wahrgenommen und aufgegriffen. Dafür würden die hohen Anmeldezahlen sprechen. Die letzten Beitritte – der Marktführer im Bereich Elektroinstallation, Busch-Jaeger, das international bekannte Büro HPP Architekten sowie die alle TGA-Gewerke bundesweit abbildende Calvias-Gruppe – zeigen die Entwicklung zu mehr überregionalen Mitgliedern.

Software-Entwickler Topsystem aus Würselen baut „Tivoli Innovation Center" in Aachen

Aachen/Würselen. Das Software-Unternehmen Topsystem aus Würselen plant, seine neue Firmenzentrale am Aachener Tivoli zu errichten. Wo vor einiger Zeit noch ein Gebäude für einen Jugendgeschäftsstelle von Alemannia Aachen vorgesehen war, soll nach Angaben der Aachener Zeitung nun das „Tivoli Innovation Center" – kurz: TIC – entstehen. In einem vierstöckigen Bürogebäude mit insgesamt 4.700 Quadratmetern Mietfläche wird die Topsystem Systemhaus GmbH als Hauptmieter einziehen. Der Software-Entwickler, IT-Lösungen für die Prozessoptimierung in den Branchen Aviation und Logistik erstellt, plane, dort 200 Arbeitsplätze zu nutzen. Die übrige Fläche soll an externe Firmen vermietet werden – vorzugsweise an innovative Hightech- und IT-Unternehmen. In Würselen beschäftige Topsystem derzeit bereits 120 Mitarbeiter. Mit dem Standort in Aachen sollen es insgesamt 200 werden. Im Frühjahr 2021 soll das Gebäude fertiggestellt werden.

Schöne Grüße: aachen tourist service startet Kommunikationskampagne für die Zeit nach Corona

Aachen. Wie wirbt man für ein Reiseziel, wenn das Reisen derzeit einem Blick in die Kristallkugel gleicht? Mit dem Versand von rund 450 Postkarten startet der aachen tourist service (ats) eine Kommunikationskampagne, um Aachen als beliebtes Städteziel in den Köpfen der Urlauber zu behalten. Die Aktion richtet sich zunächst an Gäste, die ihre Reise aufgrund der Auswirkungen der Corona-Pandemie stornieren mussten. Mit dem Versand von Postkarten möchte ats einen Gruß aus Aachen senden und gleichzeitig den Kontakt zu den Gästen wachhalten. Alle Karten wurden handschriftlich mit einem persönlichen Text versehen. Begleitet wird die Aktion auf den Social-Media- und Online-Kanälen des ats. Unter dem Hashtag #visitaachenlater ist jeder, der eine Postkarte erhalten hat, aufgerufen, dem ats eine Nachricht zu schicken oder ein Bild mit seiner Karte zu posten. Doch die Grüße aus Aachen sind nur der Auftakt weiterer Kommunikationsmaßnahmen. Unter dem Motto „Wir versenden eure Grüße" verschickt der ats Postkarten auch im Namen anderer. Ziel der verschiedenen Aktionen ist es, positive Impulse zu setzen und Vorfreude zu wecken bis ein regulärer, uneingeschränkter Reisebetrieb wieder möglich ist.

Foto: ats

Die Postkarten mit dem Aachen-Motiv werden in ganz unterschiedliche Länder verschickt, darunter auch Japan oder sogar Australien. Mit dem Gruß soll potenziellen Gästen weiterhin Lust auf Aachen gemacht werden, damit sie ihre Reise nachholen, sobald das wieder möglich ist.

Dürener Cairful GmbH mit Gratis-App für Akteure in Altenpflege und Gesundheitswesen

Düren. Die Corona-Pandemie lässt uns trotz aller Abstandsgebote und Vorsichtsmaßnahmen als Gesellschaft enger zusammenrücken. Viele ehrenamtliche Helfer stehen bereit, um dort einzuspringen, wo sich in der Begleitung und Versorgung hilfsbedürftiger Menschen Lücken auftun. Als Entwicklerin prozesssteuernder Software für die Altenpflege möchte die Dürener Cairful GmbH, ein Tochterunternehmen der gepe Gebäudedienste PETERHOFF GmbH, Träger und Akteure aus der Altenpflege und dem Gesundheitswesen dabei unterstützen, dass Hilfe schnell und unbürokratisch dort ankommt, wo sie benötigt wird. „HELFEN!" ist eine kostenlose Hilfsaktion, die Einrichtungen, Verbände oder auch Kommunen unterstützt, Helfer entsprechend ihrer Standorte und Qualifikationen dahin zu vermitteln, wo sie gebraucht werden. „HELFEN!" soll Leistungserbringer entlasten und sie dabei unterstützen, Helfer effizient zu organisieren. Die Frage beispielsweise für einen Ehrenamtler, wo seine Hilfe konkret benötigt wird, lässt sich mithilfe der Online-Software auch in großen Organisationsstrukturen dezentral in Sekunden passgenau beantworten. „Die COVID-19-Pandemie stellt alle täglich vor neue Herausforderungen: in der Altenpflege ebenso wie im Gesundheitswesen und in unserem sozialen Zusammenleben. Unterstützung wird an vielen Stellen benötigt. Sei es bei der Betreuung und Versorgung älterer oder isolierter Menschen, denen Helfer Lebensmittel oder Medikamente an die Haustüre liefern, oder bei der Organisation von Unterstützungsdiensten in Einrichtungen, die vor dem Hintergrund der Krise nicht zwingend von Fachpersonal ausgeführt werden müssen", erklärt gepe Geschäftsführer Erich Peterhoff. Das von gepe und Cairful kostenlos zur Verfügung gestellte Tool soll alle Akteure dabei unterstützen, dass in der Krise Hilfe schnell dort ankommt, wo sie benötigt wird. Mehr Infos online:

@ www.cairful.com/aktion-helfen/

Foto: gepe

Unbürokratische Unterstützung: Michael Krauß (Cairful, links) und gepe Geschäftsführer Erich Peterhoff stellen das Tool „HELFEN!" vor.

Umweltschutz und Nachhaltigkeit wird bei CAE Elektronik „grün" geschrieben

Stolberg. Die CAE Elektronik GmbH ist von der Klima Invest Green Concepts GmbH in Zusammenarbeit mit der EWV mit dem „Ökostromzertifikat" ausgezeichnet worden. Dem Stolberger Unternehmen wird damit Klimaneutralität bescheinigt. In 2019 und 2020 bezieht die CAE ausschließlich Ökostrom aus nachhaltigen Anlagen, die den aktuellen Umweltstandards entsprechen und an das europäische Versorgungsnetz angeschlossen sind. Durch die gleichzeitige Förderung von Junganlagen entstehen bei der Erzeugung des notwendigen Energieverbrauchs mehr als eine Tonne weniger CO_2 als bei dem Bezug regulären Stroms. CAE hat in der Vergangenheit bereits einige Maßnahmen im Bereich Umweltschutz und Nachhaltigkeit umgesetzt. Nicht nur Energiesparmaßnahmen, wie beispielsweise der Einbau neuer LED- Lichttechnik und die Renovierung und Wärmedämmung des Firmengebäudes sind ausgeführt worden, sondern auch für die korrekte Abfallentsorgung in den Büros wird gesorgt. Ebenfalls wurden vier Ladestationen für Elektrofahrzeuge zur kostenfreien Nutzung für die Mitarbeiter errichtet, mehrere Ladestationen für E-Bikes sind außerdem zurzeit im Bau. Auch die Mitarbeiter der CAE unterstützen den Umweltschutz mit autofreien Arbeitstagen oder Fahrrad-Events. Im vergangenen Jahr war CAE bereits mit dem „Ökoprofit"-Zertifikat der StädteRegion Aachen ausgezeichnet worden.

Saint-Gobain Sekurit verlagert Produktion nach Herzogenrath

Stolberg/Herzogenrath. Laut einem Bericht der *Aachener Zeitung* legt das Unternehmen Saint-Gobain Sekurit seinen Standort in Stolberg zum 30. Juni still. „Der Automobilzulieferer Saint-Gobain Sekurit plant, die Windschutzscheibenfertigung vom bisherigen Produktionsstandort Stolberg in sein Werk in Herzogenrath zu verlagern und so die Aktivitäten von Sekurit Deutschland am Standort Herzogenrath zu zentralisieren", heißt es in einer Mitteilung von Saint-Gobain Sekurit. Die Demontage aller bestehenden Anlagen in Stolberg sollte in diesen Tagen beginnen. Der Umzug nach Herzogenrath soll bis zum Jahresende abgeschlossen sein. Der Anlauf der Windschutzscheibenlinie in Herzogenrath ist für Ende dieses Jahres geplant.

SpanSet-Geschäftsführer Hans-Josef Neunfinger geht in den Ruhestand

Übach-Palenberg. Hans-Josef Neunfinger, Geschäftsführer von SpanSet Deutschland, ist in den Ruhestand gewechselt. Sein Nachfolger, Andreas Höltkemeier, ist seit 2018 an Bord und hat sukzessive alle Aufgaben von Neunfinger übernommen. Gemeinsam mit dem Kaufmännischen Geschäftsführer Patrick Schulte leitet Höltkemeier nun SpanSet Deutschland. Neunfinger war sein gesamtes berufliches Leben für das Unternehmen aus Übach-Palenberg tätig: 1972 begann für den damals 16-Jährigen die Lehre zum Industriekaufmann bei SpanSet. Nach dem Abschluss fand sich Neunfinger zunächst im Vertriebsinnendienst wieder. Ab 1979 war er als Anwendungstechniker in Süddeutschland unterwegs. Nach weiteren Karriereschritten bei SpanSet wurde er 2006 Geschäftsführer für Vertrieb, Marketing und Produktmanagement, später kam noch die Logistik hinzu. Diese Position bekleidete Neunfinger bis zuletzt. Der Wechsel in den Ruhestand ist gut getimt: 2019 war das erfolgreichste Geschäftsjahr der Firmengeschichte. Zusätzlich zu seiner Geschäftsführertätigkeit übernahm Neunfinger Managementaufgaben bei SpanSet-Beteiligungsgesellschaften, unter anderem bei SpanSet secutex Sicherheitstechnik in Geilenkirchen. Im Deutschen Institut für Normung (DIN) und im Verein Deutscher Ingenieure (VDI) brachte er sich in die Fachbereiche textiles Heben und Ladungssicherung ein. Ebenso war er als Mitglied im Wirtschaftsausschuss Heinsberg der IHK Aachen aktiv.

Foto: SpanSet GmbH & Co. KG

Wechsel an der Unternehmensspitze: Nach 48 Jahren bei SpanSet verabschiedet sich Hans-Josef Neunfinger in den Ruhestand.

DigiCom Consulting gründet neuen Fortbildungsbereich DigiBizS Academy

Düren. Die Digital Compliance Consulting GmbH – kurz DigiCom Consulting – hat einen eigenen Fortbildungsbereich gegründet, um regionalen Unternehmen im Raum Aachen, Düren und Heinsberg Seminare in räumlicher Nähe anzubieten. Ab sofort werden unter dem Namen DigiBizS (Digital Business Services) Academy Fort- und Weiterbildungen angeboten, die als Live-Online-Schulungen sowie als Präsenzseminare stattfinden und sich an Beschäftigte in allen Hierarchieebenen der Unternehmen richten. Zu den aktuellen Angeboten der DigiBizS Academy gehören Themen wie „Personalprozesse datenschutzkonform organisieren", „Homeoffice rechtssicher einführen und umsetzen", „Microsoft Teams sicher anwenden und nutzen", „Projektplanung effektiv gestalten mit Microsoft Planner" oder „Effektiv zusammenarbeiten mit Microsoft SharePoint". In den vergangenen Jahren hat sich die DigiCom Consulting aus Düren als kompetenter Partner für KMU und Konzerne im Bereich Datenschutz und Datensicherheit etabliert.

Jülicher Rechenzentrum phi Medien Systeme bietet Projekt für digitales Lernen für Schulen

Jülich. Das Rechenzentrum phi Medien Systeme GmbH bietet ein kostenfreies Open-Source-Projekt für digitales Lernen für Schulen und Bildungseinrichtungen an. Normalerweise ist phi Medien Systeme ein Infrastruktur-Hoster, der Lösungen im Bereich Outsourcing von Serverstrukturen und Workflow-Management-Systeme für die Lebensmittelindustrie sowie für den Mittelstand anbietet. Da Schulen und Bildungseinrichtungen aber gerade in dieser besonderen Zeit im Bereich Digitalisierung vor großen Herausforderungen und Problemen stehen, habe man entschieden, ihnen kostenfreie E-Learning-Systeme inklusive Video-Chat anzubieten. Diese stehen allen Schulen für die nächsten Wochen zur Verfügung. Durch das eigene Hosting in Jülich und die zusätzliche ISO 27001 Datenschutz Zertifizierung durch den TÜV Rheinland sei im Bereich Datenschutz für Schulen alles gewährleistet. Jede Schule erhalte ein eigenständiges System mit eigenem Server und folgenden Leistungsdaten: Schule Cloud System für MAC, PC, Mobile Phone, PAD, Synchronisieren und Teilen von Dateien, Online Erstellen und Bearbeiten von Dateien sowie Freigabe von Ordnern und Dateien auch per Gast-Link für die Schüler. Zudem sind Dateien online gleichzeitig von Schüler und Lehrer bearbeitbar, es gibt einen Schulklassenraum-Chat mit Video-Chat für einzelne Klassen oder Fächer, PC-Desktop-Freigabe des Lehrers, ein Schul-Mailsystem, ein Schul-Media-Wikipedia-System und viele weitere Funktionen, die das digitale Lernen unterstützen und erleichtern sollen.

Foto: phimedien

Jede Schule erhält ein eigenes System mit Benutzeroberfläche, wie etwa die St. Angela Schule in Düren: Das Rechenzentrum phi Medien Systeme hilft dabei, dass Schüler auch in dieser Zeit effizient lernen können.

IHK-Vollversammlungsmitglied Dieter Ludwig Claßen feiert 60. Geburtstag

Aachen. Die IHK Aachen gratuliert Dieter Ludwig Claßen, geschäftsführender Gesellschafter der Eco-Express Waschsalons GmbH, herzlich zum 60. Geburtstag. Claßen vertritt die Interessen der Wirtschaft in zahlreichen Gremien der IHK, allen voran der IHK-Vollversammlung, dem Industrie- und Technologieausschuss und dem Handelsausschuss sowie nicht zuletzt dem IHK-Wirtschaftsclub. Als Impulsgeber setzt sich Claßen für die Stärkung der Chancenregion Aachen ein, als Unternehmer arbeitet er am Fortschreiben der Erfolgsgeschichte seiner Geschäftsidee. Es gehört aus Sicht der IHK Aachen schon ein erheblicher unternehmerischer Tatendrang dazu, wenn man in einem Markt expandiert, der eigentlich gar keiner sein dürfte, weil in den meisten Haushalten eine Waschmaschine steht. Dies doch erfolgreich zu tun, lässt ahnen, dass Claßen Bedarfe in der Nische erkennt und mit sauberen Lösungen dazu beiträgt, dass Kunden und Mitarbeiter zufrieden sind.

Ist 60 geworden: Dieter Ludwig Claßen, geschäftsführender Gesellschafter der ECO-Express Waschsalon GmbH und Mitglied in zahlreichen IHK-Gremien. *Foto: IHK Aachen*

Digitaler Tourismus: Eifel Tourismus GmbH unterstützt Betriebe mit E-Learning-Plattform „teejit"

Kall. Die Eifel Tourismus GmbH hat aufgrund der aktuellen Corona-Situation ihre E-Learning Plattform „teejit" für alle interessierten Betriebe freigeschaltet. Mit Eingabe der E-Mail-Adresse und dem Passwort #zusammenhalten kann sich jeder kostenfrei anmelden und loslegen. Verschiedenste Themen werden behandelt, darunter Online-Marketing, Vertriebswege, Digitalisierung der Gastgeber und rechtliche Stolperfallen. Mittels Erklärvideos werden diese teils komplexen Sachverhalte zu touristischen Themen verständlich vermittelt. Neben der Freischaltung der E-Learning-Plattform hat die Eifel Tourismus GmbH unter dem Menüpunkt „E-Learning-Angebote" weitere kostenfreie Angebote zusammengestellt, wie zum Beispiel „HoGa Fit: Das Online-Lernportal für Hotellerie & Gastronomie" von DEHOGA Akademie und ahgz (Allgemeine Hotel- und Gastronomie-Zeitung).

@ eifel.teejit.de

Wie mittelständischen Unternehmen starke Marken kreieren: IHK bietet Seminar an

In unserer komplexen, reiz- und produktüberladenen Welt sehnen sich Kunden und Mitarbeiter ausgesprochen stark nach Klarheit, Einfachheit und Orientierung. Der Wunsch nach Sicherheit, Vertrauen und Zufriedenheit gilt sowohl beim Kauf von Produkten, als auch bei der Suche nach dem geeigneten Arbeitgeber. Marken mit einem klaren Werte-Profil bedienen diese Urinstinkte implizit und wecken darüber hinaus einzigartige Begehrlichkeiten. Im Seminar lernen die Teilnehmer, wie aus einem Unternehmen eine Marke wird, was die Vorteile einer starken Marke – im Gegensatz zu einer „No Brand" – sind, und wie Orientierung, Vertrauen und Begehrlichkeit geweckt werden können. Denn starke Marken unterscheiden sich erheblich von schwachen: Sie geben Vertrauen, schaffen Attraktivität und vermitteln Sicherheit. Im Gegensatz zu „No Brands" generieren sie immer einen höheren Preis für eine oftmals vergleichbare Leistung. Aber wie geht das und was muss man dafür tun? Das wird im Seminar anschaulich vermittelt.

i Wann? 29. Juni, 9 bis 14 Uhr
Wo? IHK Aachen, Kosten: 280 Euro
www.aachen.ihk.de (Dok.-Nr.: 20-139)

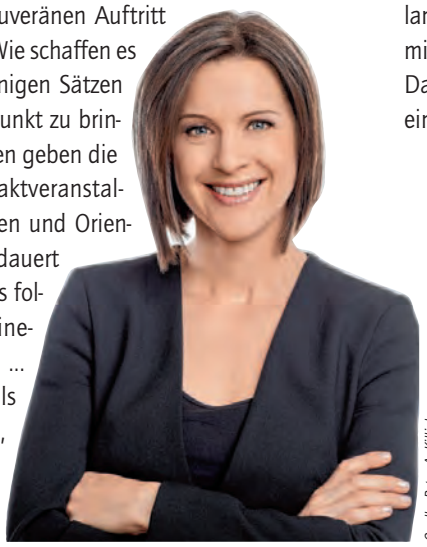
Telefondienst und Empfang als wichtige Visitenkarte des Unternehmens

Die Telefonzentrale und der Empfang sind für die Einstimmung der Kunden von entscheidender Bedeutung. Der sympathische Telefondienst ist ein wichtiger Werbeträger, und der kompetente Empfang hilf, geschäftliche Kontakte wirksam vorzubereiten. In diesem Seminar lernen die Mitarbeiter, wie sie kundenorientiert handeln, das heißt: höflich und freundlich, aber dennoch gezielt und zügig informieren und vermitteln.

i Wann? 15. und 22. Juni, 9 bis 16.30 Uhr
Wo? IHK Aachen, Kosten: 450 Euro
www.aachen.ihk.de (Dok.-Nr.: 20-138)

Die Chancen des mobilen Arbeitens nutzen: Webinar-Angebot mit Kay-Sölve Richter

Lernen von den Profis: Die IHK Aachen baut ihre im Mai gestarteten digitalen Angebote im Bereich Weiterbildung aus. Am Freitag, 5. Juni, beginnt die Webinar-Reihe „Ich bin dann mal Web" mit Kay-Sölve Richter und Christoph Münzner. Die ZDF-Moderatorin und der Führungskräfte-Coach vermitteln den Webinar-Teilnehmern, wie sie im Arbeitsalltag ihre Digitalkompetenz erweitern und Chancen des mobilen Arbeitens effizient nutzen können. Welche Rolle spielen Gestik und Stimme für einen souveränen Auftritt während einer Videokonferenz? Wie schaffen es Menschen, ihre Botschaft in wenigen Sätzen klar und überzeugend auf den Punkt zu bringen? Auf diese und weitere Fragen geben die TV-Profis Antworten. Die Auftaktveranstaltung „Virtuos virtuell? Grundlagen und Orientierung" am 5. Juni um 11 Uhr dauert 45 Minuten und ist kostenfrei. Es folgen die kostenpflichtigen Online-Trainings „Pleiten, Pech und ... Chancen! Das Home Office als Konferenz-Studio" am Dienstag, 23. Juni, und „Machtspielchen in der Videokonferenz? Über Klarheit, Struktur und Empathie – und wie Sie Ihre wichtigsten Botschaften hörbar machen" am Donnerstag, 25. Juni. Beide Webinare beginnen um 10.30 Uhr und dauern 90 Minuten. Kay-Sölve Richter steht unter anderem für das heute journal und das Morgenmagazin des ZDF vor der Kamera. Sie arbeitet bereits seit mehr als 25 Jahren als Journalistin und zählt zu den fünf beliebtesten Nachrichtensprecherinnen Deutschlands. Christoph Münzner schult seit 2006 Führungskräfte großer und mittelständischer Unternehmen für ihr Auftreten in der Öffentlichkeit. Davor war er langjähriger Chef vom Dienst bei RTL und verantwortete eine tägliche Magazinsendung.



Seit mehr als 25 Jahren vor Kamera und Mikrofon: Kay-Sölve Richter.

Quelle: Petra A. Killick

i „Virtuos virtuell? Grundlagen und Orientierung":
Wann? 5. Juni, 11 bis 11.45 Uhr
Wo? www.aachen.ihk.de (Dok.-Nr.: 20-400), Kosten: gratis

„Pleiten, Pech und ... Chancen!
Das Home Office als Konferenz-Studio":
Wann? 23. Juni 10.30 bis 12 Uhr
Wo? www.aachen.ihk.de (Dok.-Nr.: 20-401), Kosten: 179 Euro

„Machtspielchen in der Videokonferenz?
Über Klarheit, Struktur und Empathie –
und wie Sie Ihre wichtigsten Botschaften hörbar machen":
Wann? 25. Juni, 10.30 bis 12 Uhr
Wo? www.aachen.ihk.de (Dok.-Nr.: 20-402), Kosten: 179 Euro

Foto: © Scanrail – Fotolia.com

Foto: © Rido – Fotolia.com

Foto: © motorradcbr – Fotolia.com

Foto: © Alexander Raths – Fotolia.com

Wenn Schnelligkeit gefragt ist

Präzise und immer top-flexibel: ein Kurierdienst zeichnet sich durch zügige Transporte aus.

Was ist ein Kurierdienst, welche Leistungen bietet er an?
Reaktionsschnell, präzise und immer top-flexibel: ein Kurierdienst zeichnet sich durch schnelle Transporte aus. Kurzfristige Sendungsübernahme in 60 bis 90 Minuten bundesweit und das 7 Tage die Woche. Im Gegensatz zu einer Expresszustellung beim Sammelgut verläuft der Transport mit einem Kurierdienst als Direktfahrt, also ohne ein Umladen Ihrer Sendungen. Direkt vom Versender zum Empfänger. Ebenso entfallen bei einer Direktfahrt die Wartezeiten, die durch fest vorgegebene Abfahrtszeiten oder feste Umschlagszeiten entstehen.

Durch den entfallenden Umschlag sinkt das Risiko von Beschädigungen bei Kuriertransporten. Wenn die Sendung nicht berührt wird, kann sie nicht beschädigt werden. Die meisten Schäden entstehen nicht beim Transport, sondern durch den Umschlag. Auch die Beschaffungslogistik macht einen Großteil unserer Aufträge aus. Flexibel in den Gewichtsbereichen von 1 bis 3.000 Kilogramm. Die Be- und Entladung erfolgt mit Ladebordwand, von der Seite oder von Oben.

Wann lohnt sich ein Kurierdienst?
- wenn der Transport sehr eilig ist, um z.B. Produktionsabriss (Bandstillstand) zu verhindern oder die Sendung ein Schiff erreichen muss
- wenn die Sendung in ihrer Beschaffenheit sehr empfindlich ist
- wenn die Sendung nicht verloren gehen darf z. B. Prototypen von Entwicklern
- wenn der Transport vom Standard abweichende Behandlung benötigt
- wenn die Abholung oder Zustellung außerhalb normaler Arbeitszeiten erfolgen muss.

In diesen, aber auch in weiteren Fällen, kann es sehr sinnvoll sein, einen Kurierdienst zu beauftragen.

Foto: ©alphaspirit - stock.adobe.com

Sinnbild für Lieferungen ohne Umwege direkt vom Versender zum Empfänger: die Kurierdienste.

Eifel-Kurier
- Terminlogistik -

08 00/3 20 05 15

www.eifel-kurier.de
Sonderfahrten ♦ Beschaffungslogistik
Barentsstr. 9 ♦ 53881 Euskirchen

Foto: © Andrey Popov – Fotolia.com

Foto: © fotogestoeber – Fotolia.com

Foto: © epr – AKAD

Foto: © Fotowerk – Fotolia.com

Strom produzieren in Eigenregie

Vermindert die Energiekosten und schont die Umwelt: die Brennstoffzelle im eigenen Gebäude.

Zahlreiche Privathaushalte mit einem höheren Strombedarf und auch viele Gewerbebetriebe suchen nach Wegen, ihre Energiekosten zu verringern. Ein Tipp könnte dabei ein innovatives Modell der STAWAG sein: Basierend auf der Brennstoffzellen-Technologie hat der Energieversorger ein Komplettpaket geschnürt, das es Immobilienbesitzern ermöglicht, ihre Energieversorgung in die eigenen Hände zu nehmen.

Den Strom erzeugt die Brennstoffzelle durch eine elektrochemische Reaktion auf der Basis von Erdgas. Und zwar äußerst effizient: Aufgrund des hohen Wirkungsgrads wird der Strom gegenüber den aktuellen Marktpreisen bis zu

Foto: stock.adobe.com / xreflex

Privathaushalte und Gewerbebetriebe können mit dem innovativen Modell der STAWAG Energiekosten sparen.

Foto: © Scanrail – Fotolia.com

Foto: © Rido – Fotolia.com

Foto: © motorradcbr – Fotolia.com

Foto: © Alexander Raths – Fotolia.com

50 Prozent günstiger produziert. Das Gerät selbst ist dabei nur wenig größer als etwa eine Waschmaschine. Zum „Rundum-sorglos-Paket" der STAWAG gehören die Installation und die Wartung und auch zehn Jahre Garantie. Investitionskosten fallen nicht an, dank fixer Miete sind die Kosten immer unter Kontrolle. Ein zusätzlicher Vorteil: Überschüssiger Strom wird eingespeist und vergütet, die entstehende Wärme wird für den Warmwasserhaushalt genutzt.

Das Institut für Industrieaerodynamik (Institut an der FH Aachen) nutzt die Brennstoffzelle der STAWAG seit 2016. Aus Sicht von Geschäftsführer Dr. Rolf-Dieter Lieb liefert sie eine überzeugende Performance. „Seit über dreieinhalb Jahren ohne zu mucken in Voll-Last, die Technik funktioniert wunderbar. Hinzu kommt: Die Anlage rechnet sich nicht nur – sie ist auch umweltfreundlich!"

Ihre Brennstoffzelle

Strom der Zukunft

Nehmen Sie Ihre Energieversorgung selbst in die Hand!

Informieren Sie sich jetzt unter **0241 181-1293** oder auf **stawag.de/brennstoffzelle**

STAWAG

Handelsregister: Wo es zu finden ist und warum Sie Rechnungen genau prüfen sollten

Bei Neueintragungen oder Änderungen im Handelsregister erhalten Unternehmen häufig Post von Adressbuchverlagen. Deren Angebote sind oft so gestaltet, dass man sie auf den ersten Blick kaum von den gerichtlichen Kostenrechnungen unterscheiden kann. Die Industrie- und Handelskammer Aachen rät deshalb allen Unternehmen dazu, vor der Zahlung unbedingt zu prüfen, ob es sich bei dem entsprechenden Dokument tatsächlich um eine Rechnung des Registergerichts handelt oder ob lediglich die Offerte eines privaten Anbieters vorliegt. Das aktuelle Handelsregister ist unter **www.handelsregisterbekanntmachungen.de** zu finden (erste Option in der linken Spalte: „Bekanntmachungen suchen").

Unternehmensbörse

Die Unternehmensbörse wendet sich zum einen **an Mitgliedsunternehmen der IHK Aachen,** die einen Nachfolger oder aktiven Teilhaber suchen, zum anderen steht sie allen Interessenten offen, die sich selbstständig machen wollen und im Zuge einer Nachfolge ein Unternehmen zur Übernahme suchen. Ausgeschlossen sind rein finanzielle Beteiligungen, zum Beispiel stille Teilhaberschaften, sowie Unternehmens- und Immobilienofferten. Angebote und Gesuche werden von der IHK Aachen entgegengenommen. Die Veröffentlichung der Offerten erfolgt unter einer Chiffre-Nummer, so dass das Namensschutzinteresse gewahrt bleibt. Nähere Informationen zum Unternehmen beziehungsweise Existenzgründer erhalten Sie nur vom Inserenten. Hierzu richten Sie ein kurzes Schreiben mit näheren Angaben zur Person an die IHK Aachen, die dies mit der Bitte um Kontaktaufnahme weiterleitet.

@ www.nexxt-change.org
www.aachen.ihk.de
(Stichwort: Existenzgründung und Unternehmensförderung)

i Heike Pütz-Gossen
Tel.: 0241 4460-284
recht@aachen.ihk.de

Angebote

Kunststoff - Verpackung - Ingenieur, international erfahren in R&D, B2B Marketing und Sales. Als Projektmanager, Abteilungsleiter, Portfoliomanager und Vice President für führende Chemiekonzerne und KMUs in Deutschland, den Niederlanden und den USA habe ich vielschichtige Führungserfahrung erworben. Ich war verantwortlich für das Entwicklungsportfolio von maßgeschneiderten Nischen- sowie Massen-Kunststoffen, ich habe globale Umstrukturierungsprojekte realisiert, sowie Entwicklungs- und Anwendungstechnik- Abteilungen aufgebaut und geleitet. Expertenkenntnisse über die kontinuierlich zunehmenden Marktanforderungen sowie die regulatorischen Vorschriften bezüglich innovativer und im Sinne einer Kreislaufwirtschaft optimierter Verpackungslösungen bildeten das Fundament für bisherige Erfolge. Die Entwicklung und Markteinführung solcher Lösungen wurde in den meisten Fällen durch die Zusammenarbeit mit führenden Partnern aus Industrie und Forschung ermöglicht, wobei mein breites Netzwerk bei der Identifizierung und Auswahl geeigneter Partner eine entscheidende Rolle spielte. Aufbauend auf diesen Erfahrungen stelle ich mich der Herausforderung, ein bereits etabliertes KMU aus erfahrenen Händen tatkräftig zu übernehmen. Bevorzugt ist das Unternehmen produzierend oder als Ingenieursbüro tätig im Bereich Kunststoff-Verarbeitung für Verpackungen oder Konsumgüter und hat seinen Standort in NRW oder meiner Heimat Bayern. Die Übernahme kann komplett oder bevorzugt schrittweise erfolgen, zum Beispiel Teil-übernahme in Kombination mit Earn-out Varianten für gegenwärtige Inhaber.

AC-N-484-EX

Komplett eingerichtete Werkstatt im Bereich Drehen und Fräsen inklusive Zubehör zu verkaufen. Die Werkstatt ist komplett eingerichtet mit allem Zubehör, und manuellen Maschinen, aus Altersvorsorgegründen zum soll zum 31. Dezember 2020 oder früher verkauft werden. Der Maschinenpark besteht aus: einer Fräsmaschine mit Digitalanzeige, einer VDF Drehmaschine 800x2000mm mit Digitalanzeige, einer Drehmaschine 350x700mm, einer Standbohrmaschine, einer Sandstrahlmaschine, einer großen Bandsäge und Trennjäger inklusive. Messmittel, Werkbänken, Schränken. Bei einer angemessenen Anzahlung kann der Rest auf Mietkaution bezahlt werden. Bitte nur ernst gemeinte Zuschriften.

AC-A-1355-EX

Bauleitplanung

Gemäß § 3 Baugesetzbuch (BauGB) liegen die nachstehend aufgeführten Flächennutzungs- und Bebauungspläne öffentlich aus. Während der angegebenen Zeit können Bedenken und Anregungen schriftlich oder mündlich vorgebracht werden. Die IHK bittet darum, die Kammer von diesen Bedenken und Anregungen in Kenntnis zu setzen.

Die Liste enthält nur die bis zum Redaktionsschluss vorliegenden Planverfahren. Eine fortlaufend aktualisierte Übersicht über laufende Verfahren der Kommunen finden Sie auf der Internetseite der IHK Aachen.

@ www.aachen.ihk.de/bauleitplanung

Stadt Bad Münstereifel

- 33. Änderung des Flächennutzungsplans für die Ortschaft Wald, Bereiche Weidenweg, Zum Sommerberg und Webersbenden/Thomasstraße

bis einschließlich 19. Juni 2020
Rathaus Bad Münstereifel, Marktstr. 11, Zimmer 26-27, 53902 Bad Münstereifel;
https://www.bad-muenstereifel.de/rathaus-service/rathaus-buergerinformationen/bauen-planen/bauleitplanung/

Kreis Euskirchen

- 1. Änderung des Landschaftsplans Dahlem
- 1. Änderung des Landschaftsplans Hellenthal
- 1. Änderung des Landschaftsplans Kall

bis einschließlich 15. Juni 2020
Kreisverwaltung Euskirchen, Jülicher Ring 32, Abteilung Umwelt und Planung, 53879 Euskirchen; https://www.kreis-euskirchen.de/

Stadt Geilenkirchen

- Aufstellung des Bebauungsplans Nr. 116 für eine Fläche in Immendorf
- 74. Änderung des Flächennutzungsplans Stadtteil Immendorf

bis einschließlich 15. Juni 2020
Stadtverwaltung Geilenkirchen, Markt 9, Zimmer 206, 52511 Geilenkirchen; https://www.geilenkirchen.de/stadtplanung/bauleitplanung/

Stadt Jülich

- Aufstellung des Bebauungsplans Nr. A 23 „Wohnpark Jan-van-Werth-Straße"
- Aufstellung des Bebauungsplans Nr. A 46 „Königskamp IV"

bis einschließlich 30. Juni 2020
Stadtverwaltung Jülich, Kartäuserstr. 2, Zimmer 209 - 212, 52428 Jülich; https://www.juelich.de/buergerbeteiligung

Gemeinde Nettersheim

- 61. Änderung des Flächennutzungsplans - Teilbereich Rosenthalstraße

bis einschließlich 02. Juni 2020
Gemeinde Nettersheim, Rathaus, Krausstr. 2, Zimmer 6, 53947 Nettersheim;
http://www.nettersheim.de/bauen-bauberatung/bauleitplanung.html

Gemeinde Niederzier

- Aufstellung des Bebauungsplans Nr. B 28 – Wohnpark Weiherhof III, Ortschaft Oberzier

bis einschließlich 08. Juni 2020
Gemeindeverwaltung Niederzier, Rathausstr. 6, 52382 Niederzier; https://www.niederzier.de/rathaus/106190100000003323.php

Verbraucherpreisindex

Den Verbraucherpreisindex für Deutschland und NRW mit dem aktuellen Basisjahr 2015 finden Sie im Internet unter www.aachen.ihk.de/verbraucherpreisindex
Für Verbraucherpreisangaben mit älteren Basisjahren bieten das statistische Bundesamt sowie der Landesbetrieb IT.NRW Rechenhilfen für Wertsicherungsklauseln in Verträgen. Sie finden diese:

- für Deutschland unter www.destatis.de/DE/Themen/Wirtschaft/Preise/Verbraucherpreisindex/Methoden/Internetprogramm.html
- für NRW unter www.it.nrw/rechenhilfe-verbraucherpreisindex-15174.

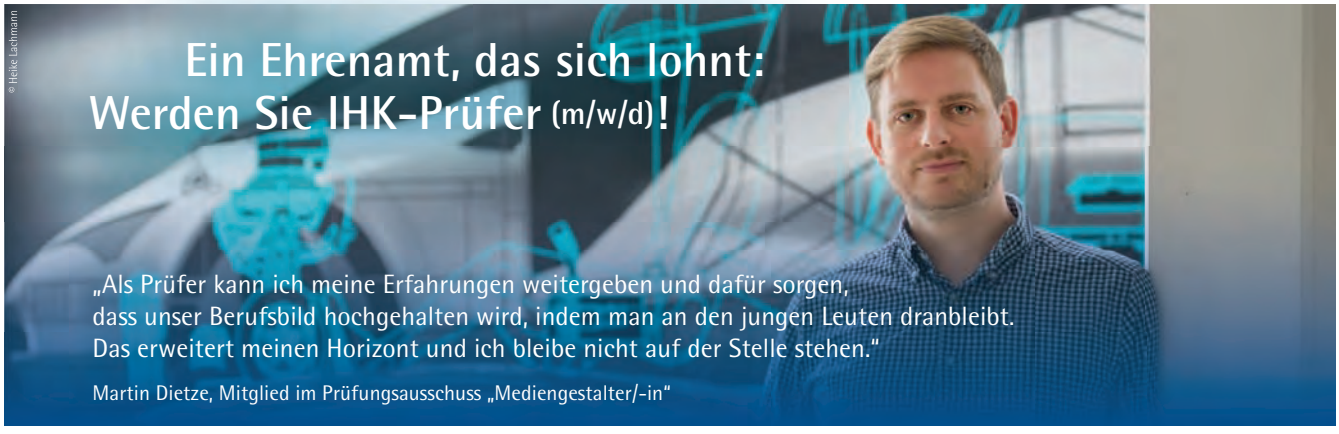
Recyclingbörse

Die Recyclingbörse soll dazu beitragen, gewerbliche Produktionsrückstände einer Wiederverwertung zuzuführen. Die Veröffentlichung von Angeboten oder Nachfragen erfolgt für die Unternehmen des Kammerbezirks kostenlos. Wir bitten, Anfragen schriftlich unter Angabe der Inseratsnummer an die Kammer zu richten, die sie an die inserierenden Firmen weiterleitet. An der Recyclingbörse interessierte Unternehmen erhalten auf Wunsch monatlich ein Verzeichnis aller in Nordrhein-Westfalen angebotenen bzw. nachgefragten Abfallstoffe.

i Doris Napieralski, Tel.: 0241 4460-119 @ www.ihk-recyclingboerse.de

Inserats-Nummer	Stoffgruppe	Bezeichnung des Stoffes	Häufigkeit	Menge/Gewicht	Anfallstelle
Angebote					
AC-A-6159-1	Chemikalien	Na-EDTA, Natrium Salz der Ethylendiamintetraessigsäure	einmalig	ca. 750 kg	Eschweiler
AC-A-6383-2	Kunststoffe	PTFE-Filament	einmalig	ca. 100 kg	Düren
AC-A-6089-2	Kunststoffe	ABS, LDPE, HDPE, PA, PBT, PC, PP, PVB, PVC, TPE, TPU, SB	regelmäßig	1 t	Aachen/EU-weit
AC-A-4957-12	Sonstiges	Betonelemente	einmalig	ca. 9t/Element	ehemaliger Bahnhof Kronenburg
AC-A-2313-12	Sonstiges	Tintenpatronen und Tonerkartuschen, leer und unbeschädigt	unregelmäßig	nach Absprache	bundesweit
AC-A-6433-12	Sonstiges	Lagerregale, Schwerlastregale, Langgutregale, Steckregale, Magazinschränke, Arbeitstische, Boxpaletten, Lagerkästen, Schäferkästen, Einkaufswagen, Daten - Tresor (Feuerschutz), Labor- und Werkstatt - Fahrtische	einmalig	14 Posten	Aachen
AC-A-6088-11	Verpackungen	gebrauchte Faltboxen aus PP-Kunststoff	regelmäßig	1000 Stück á 30 kg	Roetgen
Nachfragen					
AC-N-1797-12	Sonstiges	Tintenpatronen und Tonerkartuschen, leer und unbeschädigt	unregelmäßig	nach Absprache	bundesweit
AC-N-2294-2	Kunststoffe	ABS, LDPE, HDPE, PA, PBT, PC, PP, PVB, PVC, TPE, TPU, SB	regelmäßig	1 t	Aachen/EU-weit

Für die Richtigkeit der angegebenen Maße, Gewichte oder Eigenschaften und Beschaffenheit übernimmt die Kammer keine Gewähr.



www.aachen.ihk.de/pruefer IHKAachen ihkacvidpub

Industrie- und Handelskammer Aachen IHK

THEMENVORSCHAU

Junge Wirtschaft

Foto: stanislav_uvarov - stock.adobe.com

Ausgabe Juli/August

Titelthema: Junge Wirtschaft
Redaktionsschluss: 03.06.2020

Anzeigen-Sonderveröffentlichungen:
- **Energie, Umwelt und Recycling**
- **Transport, Verpackung und Logistik**

Anzeigenschluss: 13.06.2020

Ausgabe September

Titelthema: Ausbildung

Redaktionsschluss: 03.08.2020
Anzeigenschluss: 12.08.2020

Anzeigenberatung: Tel.: 0241 5101-254
wirtsch.nachrichten@medienhausaachen.de

Wirtschaft im TV: Juni 2020

Sonntag, 7. Juni
Zittern, rechnen, durchhalten – Drei Unternehmen in der Corona-Krise
Aufträge brechen weg, Mitarbeiter infizieren sich und die wirtschaftliche Zukunft ist so unsicher wie noch nie: Mit dem Beginn der Pandemie beginnt auch in vielen Firmen der Überlebenskampf. Der Beitrag begleitet drei hessische Unternehmen aus unterschiedlichen Branchen durch die Krise. Kommen die Kredite und Soforthilfen rechtzeitig an? Was bedeutet Kurzarbeit für den einzelnen?
hr-fernsehen, 18.30 Uhr

Freitag, 12. Juni
A1 – Die Unvollendete
Man kann viel Gutes über die A1 sagen – ohne zu flunkern oder zu übertreiben. Macht aber keiner. Für die meisten ist die Autobahn nur ein langes Ärgernis. Mit gut 250 Kilometern ist die A1 die längste ihrer Art in NRW. Und außerdem wird an ihr seit Jahrzehnten gebaut. Doch sie ist immer noch unvollendet und hört in der Eifel einfach auf: Letzte Ausfahrt Blankenheim!
WDR Fernsehen, 20.15 Uhr

Freitag, 19. Juni
Trump gegen China – Amerikas neuer Handelskrieg
Der Streit zwischen den USA und China über Einfuhrzölle in Milliardenhöhe treibt die beiden größten Volkswirtschaften der Welt in einen Handelskrieg. Die Entscheidung von US-Präsident Donald Trump, für chinesische Importe im Jahr 2018 Zölle zu erheben, schockierte die Welt – und löste eine gefährliche Konfrontation zwischen den beiden größten Wirtschaftsmächten aus. ***ZDFinfo, 12 Uhr***

(Achtung: Kurzfristige Programmänderungen sind möglich.)

IMPRESSUM

Die Zeitschrift wird herausgegeben seit 1919.
Erscheinungsweise: monatlich, jeweils am 1. Wochentag des Monats
Verbreitete Auflage: 30.053 [Stand: IVW Q3/2019]
IVW-Nr.: 3010201474

Herausgeber: Industrie- und Handelskammer Aachen
Theaterstraße 6 - 10, 52062 Aachen, Tel.: 0241 4460-0, www.aachen.ihk.de,
wn.redaktion@aachen.ihk.de

Verantwortlich für den Inhalt: Sebastian Missel
Redaktion: Christoph Claßen, Juliane Horn, Heike Horres-Classen, Anja Nolte
Redaktionssekretariat: Tanja Scholz
Industrie- und Handelskammer Aachen,
Theaterstraße 6 - 10, 52062 Aachen, Tel.: 0241 4460-268

Redaktionelle Mitarbeit:
Daniel Boss, Carolin Cremer-Kruff, Sabine Rother, Mischa Wyboris

Verlag:
Medienhaus Aachen GmbH, Postfach 500 110, 52085 Aachen

Anzeigen:
Jürgen Carduck
Tel.: 0241 5101-568
Fax: 0241 5101-281

Anzeigenberatung:
Michael Eichelmann
Tel.: 0241 5101-254
Fax: 0241 5101-253
wirtsch.nachrichten@medienhausaachen.de
Anzeigenpreisliste Nr. 41 gültig seit 1. Januar 2020
www.aachen.ihk.de/mediadaten

Layout: Andre Karger, Jürgen Dietz
Druck: Weiss-Druck GmbH & Co. KG, 52156 Monschau

Die Zeitschrift ist das offizielle Organ der Industrie- und Handelskammer Aachen.

Ansprechpartnerinnen für Bestellungen und Kündigungen des Abonnements:
KGT: birgit.egeling@aachen.ihk.de/HR-Firmen: petra.lueck@aachen.ihk.de

Der Bezug der IHK-Zeitschrift erfolgt im Rahmen der grundsätzlichen Beitragspflicht als Mitglied der Industrie- und Handelskammer Aachen. Im freien Verkauf beträgt die Bezugsgebühr jährlich im Inland 20,- € inkl. Portokosten und 7 % MwSt., im Ausland 36,81 € inkl. Portokosten. Preis des Einzelheftes: 1,89 € (Inland) bzw. 3,07 € (Ausland). Fotomechanische Vervielfältigung von Teilen aus dieser Zeitschrift sind für den innerbetrieblichen Gebrauch des Beziehers gestattet. Beiträge, die mit Namen oder Initialen des Verfassers gekennzeichnet sind, und als solche kenntlich gemachte Zitate geben nicht immer die Meinung der Industrie- und Handelskammer wieder.

Wir handeln für unsere Region

Für Anbieter

Private und geschäftliche Angebote einfach **kostenlos** online eintragen und finden.

Für Suchende

Einkaufshilfe, Handwerker, Kinderbetreuung, Eisdiele, Buchhandlung und vieles mehr in **Ihrer Region** finden.

aachen-handelt.de

düren-handelt.de

heinsberg-handelt.de

Ein Angebot aus dem
MEDIENHAUS AACHEN

Marketing Erfolg steigern
durch intelligente Markenführung

Referent: Thomas Tornatzky - Geschäftsführender Gesellschafter der Werbeagentur „neue formen", Autor, Dozent & Speaker

- Der Markt der Unternehmenskommunikation
- Positionierung und Differenzierung als Erfolgsfaktoren
- Starke Ideen sind die Währung der Zukunft

Termin: **Freitag, 21.08.2020**, 13 bis 18 Uhr
Ort: Medienhaus Aachen, Dresdener Straße 3, Aachen
Vorteilspreis:* **374,- €** p. P. (regulär: 454,- € p. P)
Buchung
Online: medienhausaachen-akademie.de
Per E-Mail: akademie@medienhausaachen.de
Hinweis: Inkl. Getränke, Snacks und Teilnahmezertifikat. Sie erhalten eine steuerabzugsfähige Rechnung für Ihre Weiterbildung.

Weitere Informationen unter: medienhausaachen-akademie.de

Begrenzte Teilnehmerzahl.

Sofort stressfrei im Führungsalltag

Inhalte:

In einer Minute stressfrei
•
Stress von vornherein verhindern
•
Sofort wieder wach und leistungsfähig werden
•
Ihr Gedankenkarussell abschalten
•
Trotz Stress gut schlafen

Termin: **Freitag, 11.09.2020**, 13 bis 18 Uhr
Ort: Medienhaus Aachen, Dresdener Straße 3, Aachen
Vorteilspreis:* **374,- €** p. P. (regulär: 454,- € p. P)
Buchung
Online: medienhausaachen-akademie.de
Per E-Mail: akademie@medienhausaachen.de
Hinweis: Inkl. Snacks und Teilnahme zertifikat. Sie erhalten eine steuerabzugsfähige Rechnung für Ihre Weiterbildung.

Begrenzte Teilnehmerzahl.

Referentin:
Marlis Maria Brehmer

Weitere Informationen unter:
medienhausaachen-akademie.de

*Gültig für Abonnenten der Aachener Zeitung/ Aachener Nachrichten.

Ein Angebot aus dem

MEDIENHAUS AACHEN