

WIRTSCHAFTLICHE

NACHRICHTEN



der Industrie- und Handelskammer Aachen

Zu neuen Ufern

Wie Zukunftsdenker
unsere Region gestalten

03

März 2021

www.aachen.ihk.de

IHK-Forum
BLAUERTEPPICH
2021



Wir haben den Blauen Teppich ausgerollt -
auch für Sie. Melden Sie sich jetzt
für das neue IHK-Forum am 9. März an:

www.blauerteppich.de

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](mailto: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

Was kommt, was geht, was bleibt?

Zukunft – das klingt nach Kommunikation und Steuerung per Gedankenübertragung, nach Reisen in bemannten Drohnen, nach sauberer und sicherer Energie in Hülle und Fülle, nach Überwindung bislang unheilbarer Krankheiten. Ambitioniert? Darf es auch sein. Die Zukunft bietet seit jeher die beste Projektionsfläche für atemberaubende Visionen und bahnbrechende Ideen. Die Zukunft – und das hat besonders das vergangene Jahr unmissverständlich deutlich gemacht – bleibt dennoch

unberechenbar. Schwer planbar. Plötzlich ist das Morgen keine fantastische Idee, sondern eine Frage, auf die wir zunächst keine Antwort haben. Alles zurück auf Start? Sicher nicht.

Es ist ein Irrglaube, dass Zukunftsdenken ausschließlich zu radikalen Umwälzungen führt. Ausgangspunkt von Veränderungen ist vielmehr die Auseinandersetzung mit der Vergangenheit. Am Beispiel Betriebsnachfolge

lässt sich das gut verdeutlichen. Bevor ein Unternehmen in neue Verantwortung übergeht, kommt es auf den Prüfstand. Worin ist der bisherige Erfolg begründet? Wo liegen die Stärken? Was hat sich bewährt? Gleichzeitig stellt sich aber auch die Frage, was es auszubauen gilt. Was muss verändert werden? Wo liegt die Zukunft? Natürlich darf und soll den Antworten eine Vision des Unternehmens von morgen zu Grunde liegen. Der Weg dorthin ist aber kein Sprung. Es sind viele kleine Schritte. Bodenständig und mit Sinn für das Machbare. Das verdeutlicht: Die Beschäftigung mit der Zukunft ist keine Disziplin, die Wissenschaftlern und Visionären vorbehalten ist. Sie ist täg-

liche Notwendigkeit. Für jeden Unternehmer. In wirtschaftlich herausfordernden Zeiten mehr noch als ohnehin.

Was wird kommen? Wenn die jüngste Geschichte unserer Wirtschaft uns eins gelehrt hat, dann, dass sich nach einer Krise der Erfolg in Form eines soliden BIP schnell wieder einstellt. Bei aller Sorge um das aktuelle Geschehen, gilt es, jetzt schon den nächsten und übernächsten Schritt zu planen.

Was vergeht? Polemische Krisenrhetorik und Horrorszenarien haben aktuell Hochkonjunktur. Da sie nur kurzfristig Aufmerksamkeit und Reichweite bringen, ist davon auszugehen, dass wir sie bald hinter uns lassen können. Umso wichtiger ist es, den Blick auf wichtige Investitionsentscheidungen nicht von tendenziösen Schlagzeilen versperrt zu lassen.

Was bleibt bestehen? Ideen, Kreativität, die Kraft des Schaffens und die Lust des Machens, Motivation, Erfindungen – und vor allem der Blick nach vorne. Das sind keine schlechten Aussichten.

Das alles kommt Ihnen sicherlich vertraut vor. Auch Ihr Start in die Selbstständigkeit war oder ist ohne das Vertrauen auf die Zukunft wohl nicht denkbar. Wir können heute nicht wissen, wie das Morgen aussieht. Angst machen sollte uns das jedoch nicht. Gehen wir voran!

Übrigens: Nach vorne gehen und denken ist auch der Leitgedanke des Blauen Teppichs. Das digitale IHK-Forum am 9. März ist das Nachfolgeformat der traditionellen Jahresvollversammlung und genau der richtige, digitale Treffpunkt für alle, denen die Zukunft unserer Wirtschaftsregion am Herzen liegt. Schreiten Sie über den Blauen Teppich. Wir freuen uns auf Sie.



Foto: IHK Aachen

Andreas Bauer,
Vizepräsident der Industrie-
und Handelskammer Aachen

Beflügelnd

TITELTHEMA • ZUKUNFTSDENKER



Foto: Anton Ivanov Photo - stock.adobe.com

Jetzt wird's ein bisschen nerdig: Die Zurück-in-die-Zukunft-Filme sind ja auch deswegen so cool, weil Marty McFly im zweiten Teil von 1989 auf einem Hoverboard unterwegs ist, einem fliegenden Skateboard quasi. Wer bitteschön möchte so etwas nicht haben? Dachten sich auch die Leute bei Arx Pax, einem US-amerikanischen Technologie-Unternehmen mit Sitz im (natürlich!) Silicon Valley, weshalb sie 2015 bereits die zweite Version ihres Hoverboards vorstellten, das Hendo 2.0. Zugegeben: Damit es schwebt, braucht das Board Metallflächen als Untergrund. Noch zumindest. Bleiben wir nerdig: Star-Trek-Fans der ersten Stunde konnten ihre Helden bereits in den 60er-Jahren handliche Geräte aufklappen und hineinsprechen sehen. Mittlerweile dürften sie ihre Klapphandys längst gegen Smartphones eingetauscht haben, die deutlich mehr können als jeder Kommunikator. Vielleicht sprechen sie auch in ihre Smartwatch, so wie Michael Knight, der in der 80er-Jahre-Serie Knight Rider damit sein Auto rufen konnte, das dann zu ihm gefahren kam. Ach, übrigens: Der autonom fahrende Shuttlebus e.GO Mover hat gerade die Straßenzulassung erhalten.

Die Erkenntnis, die sich daraus gewinnen lässt, wirkt beflügelnd: Was vorstellbar ist, ist auch machbar. Egal ob dabei Bewährtes fortentwickelt wird (Seiten 21 bis 25 und Seiten 36 bis 41) oder völlig neue Ideen verfolgt werden (Seiten 26 bis 34 und Seiten 42 bis 51). Lohnt es sich, in die Zukunft zu investieren? Schließen wir nerdig: Nike hat 2016 mit dem MAG Back to the Future Sneaker herausgebracht, die aussehen wie die, die Marty McFly auf dem Hoverboard trägt. Aktuell zu haben für schlappe 71.000 Euro. Kommt Zeit, kommt Markt. In diesem Sinne,

Christoph Claßen

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



Foto: Alex Stemmer-stock.adobe.com

03 KOMMENTAR

06 SPOTLIGHTS

IHK AKTUELL

- 08 „Region fit für die Zukunft machen“: IHK-Vollversammlung stellt Weichen
- 10 Heinsberg: IHK bezieht Stellung zu Haushaltsplänen von Kommunen
- 12 Wenn nicht jetzt, wann dann? Webinar zum Thema Home-Office
- 13 Impulse für Innovationen: Neue Online-Veranstaltungsreihe
- 13 Die Frage nach der Zolltarifnummer: IHK bietet Webinar zum Thema an
- 14 Ralf Stoffels zum neuen Präsidenten von IHK NRW gewählt

FORUM

- 16 Wie der Blaue Teppich ausgerollt wurde: Blick hinter die Kulissen

19 RÜCKSPIEGEL

TITELTHEMA

- 20 „Veränderung war schon immer fester Bestandteil“: Juniorenkreis-Sprecher Christian Göttgens im Interview
- 26 Planen, schauen, bauen: Robin Römer und Sebastian Witt machen mit cityscaper Stadtplanung transparenter
- 30 Neue Perspektiven für die Region: Strukturwandel mit Quanten-Effekt und neuromorphem Computing
- 36 Folge richtig: Wie Daniel Pfennig mit dem Unternehmen ITFT dem Trend trotzt, dass immer weniger Betriebe einen neuen Leiter finden
- 42 Innovative (Auf)Lösung: Das Start-up Medical Magnesium möchte bald auch den US-Markt erobern
- 46 Wie die FH Aachen mit dem Projekt „Matchbox“ Gründer beflügeln will
- 50 Erfolgsschlüssel: Wissenswertes rund um Markenschutz und Patente

52 INTERNATIONAL

54 HOCHSCHULSPOTS



Ausblick

Innenstadtentwicklung, Strukturwandel, Corona-Auswirkungen: Die IHK Aachen wird auch 2021 zahlreiche Themen in Angriff nehmen. Das hat die Vollversammlung in ihrer ersten Online-Sitzung in diesem Jahr beschlossen. „Wir werden die Herausforderungen noch energischer angehen, um unsere Region fit für die Zukunft zu machen“, sagt IHK-Präsidentin Gisela Kohl-Vogel. In der Sitzung wurden zudem sieben weitere Unternehmer in IHK-Ausschüsse berufen.

▶▶ Seite 8

Einblick

Mit neuen Herausforderungen ergeben sich neue Chancen. Und eine solche nutzt die IHK Aachen jetzt, um das traditionelle Format der Jahresvollversammlung auf ein neues Level zu heben: auf ein digitales. Am 9. März findet das IHK-Forum in neuem Gewand erstmals statt – unter dem Namen „Blauer Teppich 2021“. Jeder kann kostenfrei daran teilnehmen. Doch wie entsteht eine solche digitale Veranstaltung eigentlich? Ein Blick hinter die Kulissen

▶▶ Seite 16

Durchblick

Rund um die Kurzarbeit und das Kurzarbeitergeld haben Unternehmer derzeit viele Fragen. Und was hat es mit den nun vielerorts anstehenden Abschlussprüfungen auf sich? Die *Wirtschaftlichen Nachrichten* haben sich darüber mit Ulrich Käser, Leiter der Agentur für Arbeit Aachen-Düren, und Heinz-Konrad Ruffer, Geschäftsführer vom Operativen Service der Arbeitsagenturen Aachen-Düren, Brühl und Mönchengladbach, unterhalten. Ein Interview.

▶▶ Seite 70

59 WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG

FIRMENREPORT

- 64 Maximilian Kindshofer führt Geschäfte der EU-CON BeraterForum GmbH
- 64 Ehemaliger IHK-Vizepräsident Rolf-Rainer Brinkmann 75 Jahre alt
- 64 Apothekerkammer mit Fazit für 2020
- 65 Florian Dieckmann übernimmt globale Kommunikation bei Grünenthal
- 65 GRÜN Handwerk Digital GmbH vereint Handwerksagenturen
- 65 Andreas Wieckenberg ist der neue Direktor des Aachener Quellenhofs
- 65 Dürener Display Manufaktur präsentiert antibakterielle Werbemittel

- 66 Steuerberater Stefan Rattay neu in Geschäftsführung der WWS-Gruppe
- 66 Siepen Reisen erhält Klimasiegel
- 66 IT-Guard GmbH übernimmt WirCom
- 67 lekker ist zum achten Mal in Folge „TOP-Lokalversorger“ in Heinsberg
- 67 Für ein digitales Klassenzimmer: K3 Innovationen unterstützt Schulen
- 67 Modellbahn-Center Hünenbein feiert sein 75-jähriges Bestehen
- 68 KISTERS: Neuzugang Olaf Syben übernimmt den Bereich Optimierung
- 68 m3connect ist „WLAN Top Performer“
- 68 Lambertz-Gruppe verzeichnet Saisonumsätze auf Vorjahresniveau
- 69 VR-Bank Nordeifel eG Immobilien setzt auf Virtual-Reality-Technologie
- 69 Erfolgreiches Geschäftsjahr 2020: Sparkasse Aachen wächst dynamisch

- 72 Eine Insolvenzanfechtung frühzeitig vermeiden: Gastbeitrag von Rechtsanwalt Dennis Fehst

BILDUNG

- 74 Weiterbildung während der Pandemie: Wie Thomas Hillemacher zum „Geprüften Wirtschaftsfachwirt“ wurde
- 76 „Bildungscloud für Berufskollegs“: Metropolregion Rheinland ermöglicht Pilotprojekt mit Share-Software
- 76 Bildungsscheck NRW hilft Betrieben, Weiterbildungsförderung zu sichern
- 76 Neue Abschlussbezeichnung: Absolventen Höherer Berufsbildung dürfen sich jetzt auch Bachelor und Master Professional nennen

78 WEITERBILDUNG

80 SERVICE-BÖRSEN

RECHT & STEUERN

- 70 Kurzarbeit: Interview mit der Geschäftsführung der Arbeitsagentur

- 82 VORSCHAU UND TV-TIPPS
- 82 IMPRESSUM

03

März 2021
www.aachen.ihk.de



FIR lädt zum 24. Aachener Dienstleistungsforum ein: Subscription-Geschäftsmodelle im Fokus

► Das FIR der RWTH Aachen lädt für Mittwoch, 10. März, und Donnerstag, 11. März, zum 24. Aachener Dienstleistungsforum ein. Die Veranstaltung wird digital angeboten, übertragen wird aus dem Cluster Smart Logistik auf dem RWTH-Campus. In diesem Jahr geht es beim Aachener Dienstleistungsforum um die praktische Realisierung von Subscription-Geschäftsmodellen, nachdem 2020 die theoretischen Voraussetzungen für diese thematisiert worden waren. Die Veranstaltung richtet sich besonders an Teilnehmer, die sich

bereits mit industriellen As-a-Service-Geschäftsmodellen beschäftigen und diese auch mit Produkten und Dienstleistungen ihres Unternehmens umsetzen wollen oder die nach Best-Practice-Lösungen anderer Unternehmen suchen, die bereits erste Erfolge mit einem Subscription-Geschäftsmodell erzielen konnten. Im Livestream geben Experten und Referenten Einblicke in die Herausforderungen und Best Practices beim Aufbau digitaler Subscription-Geschäftsmodelle. In interaktiven Erlebnisforen werden die wich-

tigsten Grundlagen erarbeitet und individuelle digitale abonnementbasierte Lösungsangebote entwickelt. Auch zum Netzwerken wird es ausreichend Gelegenheit geben. Die Teilnahme ist kostenfrei. Jede Anmeldung trägt dazu bei, die Digitalisierung an Schulen voranzutreiben, da der Veranstalter für jeden Teilnehmer zehn Euro an den Förderverein „Das macht Schule“ spendet. Weitere Infos und Anmeldung online.

@ dienstleistungsforum.de

ZAHL DES MONATS

Foto: Sina Eitner - stock.adobe.com



10,1

Millionen Tagesreisen haben Menschen im Jahr 2019 in den Kreis Euskirchen geführt. Die Beherbergungsbetriebe verzeichneten in diesem Zeitraum 1,385 Millionen Übernachtungen. Insgesamt verbrachten Touristen rund 11,5 Millionen Aufenthaltstage im Kreis Euskirchen, sie sorgten dabei für einen Gesamtumsatz in Höhe von 388,2 Millionen Euro. In den vergangenen Jahren hat die Bedeutung des Tourismus im Kreis Euskirchen zugenommen. Die Zahl der Übernachtungen ist von 2017 bis 2019 um 7,4 Prozent gestiegen. Die 10,1 Millionen Tagesbesuche im Jahr 2019 sind 36,5 Prozent mehr als im Jahr 2014. Die Gesamtumsätze stiegen in diesem Zeitraum von 263,5 auf 388,2 Millionen, also um 47,3 Prozent.

Quelle: Studie „Wirtschaftsfaktor Tourismus für den Kreis Euskirchen 2019“ (dwif)

Studie: Mittelstand sieht sich bei Digitalisierung noch am Anfang

► Digitalisierung bietet Chancen und Risiken zugleich – so eines der Ergebnisse der Studie „Digitalisierung im Mittelstand“ der Performance Consulting GmbH. Mehr als 100 Manager mittelständischer Unternehmen haben an der aktuellen Studie teilgenommen und den Stand der Digitalisierung in ihrem Unternehmen sowie ihre Einschätzung zur Digitalisierung geteilt. „Die Manager erwarten einen verstärkten Wettbewerb, sehen gleichzeitig aber auch Chancen für mehr Wachstum“, fasst Professor Kerstin Seeger, die die Studie geleitet hat, die Ergebnisse zusammen. Dabei sind die Erwartungen des Mittelstandes hoch: Von der Digitalisierung erwarten die Studienteilnehmer vor allem schnellere Reaktionszeiten und eine gezieltere Kundenansprache. Ergebnis-Effekte werden etwa von der Hälfte der Teilnehmer erwartet – hier spielen auch die Kosten der Digitalisierung eine Rolle. Im Mittelpunkt stehen für den Mittelstand die Verbes-

serung und Vereinfachung der Prozesse. 92 Prozent der Teilnehmer wollen mit der Digitalisierung ihre Abläufe verbessern. Auch der Vertrieb steht im Fokus: Sowohl auf das Neuzugang als auch auf das Bestandskundengeschäft soll sich die Digitalisierung positiv auswirken. Doch wie ist es um die konkrete Umsetzung in den Unternehmen bestellt? Insgesamt zeigt sich, dass sich rund ein Viertel der Mittelständler – nach eigener Einschätzung – noch am Anfang der Digitalisierung sieht. Knapp die Hälfte sieht sich bereits im Mittelfeld. Und rund ein Drittel sieht sich in Teilbereichen vorne. Durchgängig gut aufgestellt in Sachen Digitalisierung schätzen nur wenige Manager das eigene Unternehmen ein.

Die vollständige Studie kann per Mail kostenlos angefordert werden.

@ welcome@performance-consulting.de

Ansprechpartner Anzeigenberatung:

Michael Eichelmann

Tel.: 0241 5101-254 • Fax: -253

wirtsch.nachrichten@medienhausaaachen.de



Einblicke, die für Mehrwert sorgen: Das Programm von „Profile“ wird in diesem Jahr nachgeholt

► Nachdem im Jahr des 20-jährigen Bestehens viele Termine im Besuchsprogramm „Profile“ Corona-bedingt ausfallen mussten, wird in diesem Jahr wieder ein abwechslungsreiches Programm angeboten. Glücklicherweise haben sich die Gastgeber der abgesagten Termine bereit erklärt, in diesem Jahr dabei zu sein. Unter dem Motto „Know-how vor Ort!“ können Fach- und Führungskräfte in diesem Jahr wieder bei zwölf Unternehmen hinter die Kulissen blicken. Mit der QUIP AG und der Next.e.GO Mobile SE kommen zwei der Firmen, die für Besucher ihre Pforten öffnen, aus der Region Aachen. Die Themen der Fachvorträge sind so vielseitig wie die teilnehmenden Unternehmen. Das Programm „Profile“ bietet eine ideale Gelegenheit zum Erfahrungsaustausch und zum Kennenlernen. In den vergangenen 20 Jahren haben über 6.500 Besucher insgesamt 246 Unternehmen besucht. Eine Anmeldung zu den jeweiligen Terminen ist erforderlich. Die Veranstaltungen finden gemäß der aktuellen Coronaschutz-Verordnung unter Einhaltung der zum Zeitpunkt geltenden Abstands- und Hygienevorschriften statt. Die QUIP AG aus Baesweiler präsentiert sich am 14. September. Die technischen Dienstleistungen des Unternehmens befassen sich mit der Umsetzung von Projekten in den Bereichen Objektmanagement, Wartung, Instandhaltung, Stahlbau, Geräte- und Serienanlagen, Maschinen- und Prototypenbau, Pro-



Foto: Fabrika RAW – stockadobe.com

Damit der Funke überspringt: Das Besuchsprogramm „Profile“ ermöglicht Einblicke in Unternehmen – und in das Know-how vor Ort.

duktion Logistik und Engineering. Am 4. November gestattet die Next.e.GO Mobile SE Einblicke. Sie wurde 2015 von Professor Günther Schuh als Hersteller von Elektrofahrzeugen gegründet. Auf dem RWTH Aachen Campus nutzen die rund 450 Mitarbeiter das Netzwerk des Campus mit seinen Forschungseinrichtungen und circa 360 Technologieunternehmen. Das gesamte Programm von „Profile“ 2021, Infos zu allen teilnehmenden

Unternehmen, zu Terminen und Anmeldung gibt es online.

@ www.aachen.ihk.de (Dok.-Nr.: 4898460)

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

Markus Wolff
Tel.: 0241 4460-239
markus.wolff@aachen.ihk.de



Der Name **Kontra-Rost** spricht für sich.

Die sichere Grundierung
auch bei längeren Standzeiten.

FARBENFABRIK
DELLERS

Auf der Komm 1-3
52457 Aldenhoven/Jülich
Tel. 02464/99060
www.farbenfabrik-oellers.de



„Region fit für die Zukunft machen“: IHK-Vollversammlung stellt die Weichen

Themen Innenstadtentwicklung, Strukturwandel und Corona-Pandemie stehen im Fokus. Neue Mitglieder in den Ausschüssen.

Innenstadtentwicklung, Strukturwandel, wirtschaftliche Auswirkungen der Corona-Pandemie: Die IHK Aachen wird auch 2021 zahlreiche Themen in Angriff nehmen. Das hat die Vollversammlung der IHK Aachen während ihrer ersten Online-Sitzung im neuen Jahr beschlossen. „Die Corona-Pandemie hat zunächst viele drängende Aufgaben überschattet und zusätzliche geschaffen. Doch das wird uns nicht ausbremsen. Wir werden die aktuellen Herausforderungen noch energischer angehen, um unsere Region fit für die Zukunft zu machen“, blickt IHK-Präsidentin Gisela Kohl-Vogel nach vorne. „Wie unterstützen wir von der Corona-Pandemie betroffene Unternehmer noch gezielter? Wie lösen wir als Vertreter der Wirtschaft den eingeleiteten Strukturwandel? Wie erhöhen wir die Attraktivität unserer Innenstädte? Auf diese und viele weitere wichtige Fragen werden wir Antworten geben.“

Eine attraktive Innenstadt ist kein Zufallsprodukt, sondern das Ergebnis einer transparenten, kreativen und weitsichtigen Zusammenarbeit regionaler Akteure. Das ist die Kernaussage eines siebenseitigen Positionspapiers,



Foto: Michel - stock.adobe.com

das die Vollversammlung der IHK Aachen einstimmig beschlossen hat. Es enthält zwölf Empfehlungen für eine erfolgreiche Stadtentwicklung und basiert auf Impulsen von Hans Hoorn. Der ehemalige stellvertretende Direktor des Stadtentwicklungsamtes von Maasricht schlägt unter anderem vor, alle zehn Jahre die Stärken und Schwächen einer Stadt zu analysieren, um negative Tendenzen wie etwa Leerstände zu erkennen und frühzeitig

Gegenmaßnahmen zu ergreifen. Noch akuter geworden ist das Thema Innenstadtentwicklung durch die Corona-Pandemie, unter der zahlreiche Händler derzeit genauso leiden wie Gaststättenbetreiber, Hoteliers oder Dienstleister im Freizeitangebots-Bereich. Deshalb hatte die IHK Aachen Oliver Lorz zur Sitzung der Vollversammlung eingeladen. Der Professor für internationale Wirtschaftsbeziehungen an der RWTH Aachen informierte das

Fotos: Hochel Visual Media Werbeagentur GmbH, Agentur Zeitgeist, Martin Stockberg, privat (2)



Verstärkung für den Handelsausschuss der IHK Aachen (v.l.): Ralf Beyers (Beyers Immobilien GmbH), Dr. Karel Koster („Stereo“ Holland Gebäck GmbH & Co. KG), Franz Theissen jun. (Theissen Bauzentrale KG), Maike Nachtwey (Hirsch-Apotheke Maike Nachtwey e.K.) und Klaas Wolters (Weyers-Kaatzter GmbH & Co. KG).



Gremium über die gesamtwirtschaftlichen Folgen der Pandemie. Seine Analyse: Die zahlreichen Sofortmaßnahmen der Politik haben größere Verwerfungen am Arbeitsmarkt bislang verhindert. Viele davon seien allerdings nur kurzfristig sinnvoll. Entscheidend für die weitere konjunkturelle Entwicklung sei jetzt ein schneller Impferfolg.

Verstärkung für Handels- und Verkehrsausschuss

Im Rahmen der jüngsten Vollversammlung wurden zudem sieben weitere Unternehmer in Ausschüsse der IHK berufen. Neu im Handelsausschuss dabei sind:

- Ralf Beyers, Beyers Immobilien GmbH, Heinsberg
- Dr. Karel Koster, „Stereo“ - Holland Gebäck GmbH & Co. KG, Heinsberg
- Franz Theissen jun., Theissen Bauzentrale KG, Wegberg
- Maïke Nachtwey, Hirsch-Apotheke Maïke Nachtwey e. K., Aachen
- Klaas Wolters, Weyers-Kaatzer GmbH & Co. KG, Aachen

In den Verkehrsausschuss wurden gewählt:

- Dr. Denis Krechting, Metropolitan Cities MC GmbH, Aachen
- Kai Denis Kreisköther, Velocity Mobility GmbH und DroidDrive GmbH, Aachen



Fotos: Jonathan Werle, @mika-photography

Bringen sich im Verkehrsausschuss der IHK Aachen ein (v. l.): Kai Denis Kreisköther (Velocity Mobility GmbH und DroidDrive GmbH) und Dr. Denis Krechting (Metropolitan Cities MC GmbH).

Kohl-Vogel freut sich auf die künftige Zusammenarbeit mit den sieben neuen Ausschussmitgliedern und betont mit Blick auf die anstehenden Wahlen zur Vollversammlung im November dieses Jahres: „In den kommenden Jahren stehen grundlegende Weichenstellungen an. Wer die Zukunft aktiv mitgestalten möchte, hat jetzt die Gelegenheit dazu, indem er für die Wahl zur Vollversammlung der IHK Aachen kandidiert. Dazu ermuntere ich jeden.“

*Gisela Kohl-Vogel,
Präsidentin der IHK Aachen*

Die Vollversammlung ist das zentrale Gre-

mium der IHK Aachen. Es setzt sich aus derzeit 67 ehrenamtlich tätigen Unternehmern aus den Regionen Aachen, Düren, Euskirchen und Heinsberg zusammen und wird durch alle 78.000 Mitglieder der IHK Aachen gewählt. Wer sich für die Mitarbeit in der Vollversammlung der IHK Aachen interessiert, kann sich bei IHK-Geschäftsführer Christian Laudenberg melden.

„In den kommenden Jahren stehen grundlegende Weichenstellungen an. Wer die Zukunft aktiv mitgestalten möchte, hat jetzt die Gelegenheit dazu, indem er für die Wahl zur Vollversammlung der IHK Aachen kandidiert. Dazu ermuntere ich jeden.“



IHK-Ansprechpartner:
Christian Laudenberg
Tel.: 0241 4460-262
christian.laudenberg@aachen.ihk.de

Fragen zu Im- und Export? IHK lädt zum Sprechtag ein

Mit dem Online-Unternehmer-Sprechtag zum Thema Import/Export am Mittwoch, 17. März, richtet sich die IHK an Unternehmer, die ins Im- und Exportgeschäft einsteigen möchten oder ihre Geschäfte auf andere Länder ausweiten wollen. Dabei beraten Mitarbeiter der IHK Aachen Unternehmer in 45-minütigen Einzelgesprächen insbesondere zu Fragen der Zollabwicklung und zum Zollverfahren, zu den notwendigen Dokumenten für den Im- und Export sowie zum Ursprungsrecht. Der Sprechtag ist kostenfrei, jedoch anmeldepflichtig. Einen Link zur Teil-

nahme (MS-Teams-Sitzung) erhalten die Teilnehmer einige Tage vor dem Termin. Weitere Infos und die Möglichkeit zur Anmeldung online.



www.aachen.ihk.de (Dok.-Nr.: 101144640)



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

GEWERBEBAU

**individuell
schlüsselfertig
zum Festpreis**



Sie erhalten kostenlos:

Beratung Entwurfsidee Kostenschätzung

0 24 31 - 96 96 0
www.storms.de





Mit Corona muss gerechnet werden: Vor diesem Hintergrund ist es eine gute Nachricht, dass die Haushaltsplanungen für Hückelhoven, Wassenberg und Selfkant keine Erhöhung der Grund- und Gewerbesteuern vorsehen – zumindest für 2021.

IHK bezieht Stellung zu Haushaltsplänen von Kommunen im Kreis Heinsberg

In Hückelhoven, Wassenberg und Selfkant sollen die Grund- und Gewerbesteuern 2021 nicht steigen. Warnung vor Erhöhungen in anderen Bereichen.

Die IHK Aachen bezieht zu den aktuellen Haushaltsplanungen von Hückelhoven, Selfkant und Wassenberg Stellung. In allen drei Kommunen haben vor Ort ansässige Unternehmen im Jahr 2020 erheblich zur Finanzierung des jeweiligen Haushalts beigetragen. In Hückelhoven belaufen sich die Gewerbesteuerzahlungen auf voraussichtlich zwölf Millionen Euro; hinzu kommen Grundsteuern für betrieblich genutzte

Grundstücke. In Wassenberg werden die Gewerbesteuerzahlungen mit voraussichtlich 3,76 Millionen Euro beziffert, in Selfkant mit 1,55 Millionen Euro. „Die Gewerbesteuerzahlungen sind diesmal besonders bemerkenswert, weil viele regionale Unternehmen 2020 durch die Corona-Pandemie hart getroffen wurden“, gibt Christian Landenberg zu bedenken. Der Geschäftsführer für die Bereiche Recht, Gründung und

Unternehmensförderung verweist auf die jüngsten Konjunkturumfragen der IHK Aachen, bei denen mehr als die Hälfte der Unternehmer angegeben hat, dass sich ihre Ertragslage verschlechtert habe.

„Deshalb begrüßt die IHK Aachen es ausdrücklich, dass die Städte Hückelhoven und Wassenberg sowie die Gemeinde Selfkant die Hebesätze für die Grund- und Gewerbesteuer



Foto: blueesign - stock.adobe.com

2021 nicht erhöhen wollen“, betont Laudenberg. Über die Hebesätze können Städte und Gemeinden Einfluss auf die Höhe der Grund- und Gewerbesteuern in ihrem Gebiet nehmen. In Selfkant deutet der Haushaltsplanentwurf jedoch an, dass mittelfristig mit schrittweisen Erhöhungen bei den Steuern gerechnet werden muss. Laudenberg warnt deshalb: „Die Anhebung der Hebesätze für unternehmensrelevante Realsteuern hätte für die Attraktivität des Standorts Selfkant Nachteile zur Folge. Sie könnten die westlichste Gemeinde Deutschlands mit ihrer direkten Nachbarschaft zu den Niederlanden und der Nähe zu Belgien überdurchschnittlich hart treffen.“

Hückelhoven: „Leistungstiefe von Pflichtaufgaben auf den Prüfstand“

„Leider werden die Unternehmen in Hückelhoven künftig bei den Abfallgebühren mit Mehrbelastungen rechnen müssen“, bedauert Laudenberg. Die Gebühren für die Restmüllentsorgung werden voraussichtlich um 7,9 Prozent steigen. Zur aktuellen Haushaltsplanung kommentiert der IHK-Geschäftsführer: „Auch wenn für 2021 noch mit einem positi-

ven Ergebnis von rund 1,8 Millionen Euro geplant wird, kann die mittelfristige Haushaltslage der Stadt Hückelhoven wohl keinesfalls als stabil positiv bewertet werden. Der Ausweis eines positiven Jahresergebnisses im Planungsjahr 2021 gelingt nur durch den Rückgriff auf eine so genannte Bilanzierungshilfe.“ Der Landesgesetzgeber in NRW bietet den Kommunen die Möglichkeit, die Summe der infolge der Corona-Pandemie anfallenden

Haushaltsbelastung durch Mindererträge beziehungsweise Mehraufwendungen zu prognostizieren und aus dem Haushalt zu isolieren. Auch die Planzahlen für die Jahre 2022 und 2023 weisen in Hückelhoven Jahresfehlbeträge aus, wobei hier bislang keine Bilanzierungshilfe angewendet wurde. „Das bietet unseres Erachtens dringend Anlass dazu, den Umfang der freiwilligen Leistungen und die Leistungstiefe bei den Pflichtaufgaben sehr genau auf den Prüfstand zu stellen“, sagt Lau-

denberg – vor allem mit Blick auf die nur eingeschränkte Planbarkeit in den kommenden Monaten.

Wassenberg: Freiwillige Leistungen kritisch hinterfragen

„Wassenberg hat die Realsteuerhebesätze für Unternehmen 2020 sogar gesenkt“, lobt Laudenberg. „Positiv zu werten ist auch, dass die Stadt Wassenberg ihre Restverschuldung weiter reduzieren will. Die Pro-Kopf-Verschuldung soll von 143,95 Euro bis zum Jahresende 2024 auf 26,78 Euro gesenkt werden.“ Trotz der gut aufgestellten städtischen Finanzen gelingt allerdings auch in Wassenberg der Ausweis positiver Jahresergebnisse in den Jahren 2022 bis 2024 erst durch den Rückgriff auf die Bilanzierungshilfe. Laudenberg empfiehlt, dass deshalb auch in Wassenberg „die Ausgaben – insbesondere im freiwilligen Bereich – noch einmal in den Blick genommen und kritisch hinterfragt werden sollten.“

Selfkant: Eigenkapital droht deutlich abzuschmelzen

Auch in Selfkant bleiben die Realsteuersätze 2021 stabil. Allerdings sind mittelfristig Steuererhöhungen geplant. Für das Haushaltsjahr 2021 wird ein Fehlbetrag von 2,1 Millionen Euro erwartet. Auch im Zeitraum der mittelfristigen Finanzplanung werden ausschließlich negative Jahresergebnisse zwischen 983.000 und 1,2 Millionen Euro prognostiziert. Das führt unweigerlich zu einem deutlich spürbaren Abschmelzen des Eigenkapitals.

„Die Anhebung der Hebesätze für unternehmensrelevante Realsteuern hätte für die Attraktivität des Standorts Selfkant Nachteile zur Folge.“

*Christian Laudenberg,
IHK-Geschäftsführer für die Bereiche Recht,
Gründung und Unternehmensförderung*

Die allgemeine Rücklage wird sich dabei von knapp 41 Millionen Euro zum 1. Januar 2020 um 16,4 Prozent auf rund 34 Millionen Euro zum 1. Januar 2025 verringern. „Deshalb empfehlen wir, den

Leistungsumfang bei freiwilligen Aufgaben und die Leistungstiefe bei Pflichtaufgaben kritisch zu hinterfragen“, sagt Laudenberg. „Ob zum Beispiel Investitionen in einen Schießstand und in eine Freizeitanlage für insgesamt mehr als 1,3 Millionen Euro angemessen sind, wird der Rat beurteilen müssen.“



IHK-Ansprechpartner:
Christian Laudenberg
Tel.: 0241 4460-262
christian.laudenberg@aachen.ihk.de

Wenn nicht jetzt, wann dann? Webinar zum Thema Home-Office

Der Umstieg von der klassischen Büroarbeit hin zu neuen Formen wie Home-Office oder mobiles Arbeiten stellt kleine und mittlere Unternehmen in der Praxis oft vor große Herausforderungen. Wie kann in der heutigen modernen Arbeitswelt anders gearbeitet werden? Was sind die Vorteile? Worauf muss geachtet werden? Und wie können Konzepte neuer Arbeit im Unternehmen umgesetzt werden? Auf diese und weitere Fragen geht das Webinar „Home-Office: Wenn nicht jetzt, wann dann?“ aus der Reihe „Wirtschaft Digital“ am Mittwoch, 10. März, 10 bis 12 Uhr, ein. Schwerpunktthemen des Webinars sind:

- Möglichkeiten und Notwendigkeiten der kollaborativen, mobilen Arbeit
- Unterschiede zwischen Home-Office und mobilem Arbeiten
- Erfolgsfaktoren und Hürden im Change-Prozess
- Unternehmenswissen verwalten, steuern und archivieren
- Nutzen von Enterprise-Content-Management (ECM)-Systemen

Der Kommunikations-Architekt Detlev Artelt verdeutlicht anhand von Beispielen aus der Praxis, dass Arbeit kein Ort ist, sondern etwas was man tut. Remote-Arbeitsplätze, mobiles Arbeiten und die alltägliche Nutzung neuer Werkzeuge für Kommunikation und Kollaboration – so sieht Arbeit heute aus. Denn nicht die Arbeitszeit zählt, sondern das Ergebnis. Detlev Artelt ist Geschäftsführer der aixvox GmbH, Fachbuchautor und Experte für Online-Arbeit des eco Verbands für Internet-

wirtschaft. Annkatrin Göpfert veranschaulicht in ihrer Präsentation, wie ein sinnvoll gestalteter digitaler Arbeitsalltag ausschauen kann. Egal von wo und mit welchen Endgeräten: Teams kollaborieren ohne Grenzen und Zeit-zonen miteinander. Alle Informationen werden für alle Beteiligten in Echtzeit sichtbar. ECM-Systeme helfen Mitarbeitern beim Suchen und Finden von internen Informationen, in dem das ganze Unternehmenswissen verwaltet, gesteuert und archiviert wird. Göpfert führt als Referentin bei der agorum Software GmbH durch Webinare, die agorum academy und Individualschulungen. Während des Webinars können individuelle Fragen per Chat gestellt werden. Das Get-Together mit

den Referenten findet zum Abschluss in Breakout-Rooms statt. Die kostenfreie, branchenübergreifende Einführungsveranstaltung findet in Kooperation mit dem Bundesverband IT-Mittelstand e. V. und der IHK Aachen statt und richtet sich an Geschäftsführer, Fach- und Führungskräfte, die sich für Erstinformationen rund um die genannten Themen interessieren. Weitere Infos und Anmeldung online.

@ www.aachen.ihk.de (Dok.-Nr.: 101146718)

i IHK-Ansprechpartner:
Markus Wolff
Tel.: 0241 4460-239
markus.wolff@aachen.ihk.de



Völlig neue Herausforderungen: Um die geht es im Webinar „Home-Office: Wenn nicht jetzt, wann dann?“ am Mittwoch, 10. März.

Foto: Syda Productions - stock.adobe.com

Außenhandelsdokument digital beantragen: Webinar zum elektronischen Ursprungszeugnis

Die IHK Aachen bietet am Donnerstag, 11. März, 10 bis 10.30 Uhr, ein kostenfreies Webinar zum Thema „Elektronisches Ursprungszeugnis“ aus der Reihe „Zoll kurz und knapp“ an. Es richtet sich an Unternehmer, die im Exportgeschäft tätig sind und bei der IHK Ursprungszeugnisse oder andere dem Außenhandelsverkehr dienende Bescheinigungen elektronisch beantragen oder beantragen wollen. In einem 30-minütigen Webi-

nar stellen Mitarbeiter der IHK Aachen das elektronische Ursprungszeugnis vor. Das Webinar befasst sich unter anderem mit folgenden Inhalten: Voraussetzungen für die Nutzung der Software, Vorstellung der Software, Nutzungsmöglichkeiten, Beantragung und Ausstellung von Ursprungszeugnissen und anderen Dokumenten sowie den Kosten. Die Teilnahme ist möglich per Smartphone, Tablet oder PC mit Lautsprechern oder Head-

set. Nach der Anmeldung erhalten Teilnehmer einen Link zum Webinarsystem und weiteren Instruktionen. Weitere Infos und Anmeldung online.

@ www.aachen.ihk.de (Dok.-Nr. 101145822)

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



Deutsch-Niederländischer Sprechtag: Was beim Schritt ins Nachbarland zu beachten ist

Ist der Entschluss einmal gefasst, die eigenen Vertriebstätigkeiten auf das Nachbarland auszuweiten und dort unternehmerisch tätig zu werden, ergeben sich zunächst viele Fragen. Existiert für mein Produkt oder meine Dienstleistung in Deutschland oder in den Niederlanden überhaupt ein Markt? Bestehen Gesetze oder Vorschriften, die eingehalten werden müssen? Wie kann ich Geschäftsbeziehungen aufbauen und Kontakte zu Kunden herstel-

len? Die IHK Aachen berät und informiert gemeinsam mit Experten des Grenzüfopunktes Aachen-Eurode sowie dem StartersCenter Limburg, Existenzgründer und Unternehmer, die im Nachbarland tätig werden möchten zu verschiedensten Themenbereichen. Die Kunden werden dabei in 45-minütigen Einzelgesprächen individuell und persönlich beraten. Zu den häufigsten Beratungsthemen zählen die Firmengründung, die Erbringung von

Dienstleistungen sowie Fragen zum deutschen und niederländischen Steuerrecht. Der Sprechtag findet am Dienstag, 16. März, statt. Die Teilnahme ist kostenfrei, jedoch anmeldepflichtig. Weitere Infos und Anmeldung online.



www.aachen.ihk.de (Dok.-Nr.: 101142815)



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

Impulse für Innovationen: Neue Online-Veranstaltungsreihe der IHKs im Rheinland

Eine Stunde, ein Innovationsthema, einfach erklärt: Das ist das Motto der neuen Online-Veranstaltungsreihe IHK4KMU:innovativ mit der die IHKs im Rheinland Entscheidern, Forschern und Dienstleistern komplexe und aktuelle Themen kurz und verständlich vermitteln wollen. Die geplante Themenbandbreite reicht von B wie Blockchain bis W wie WIPANO. Ein Überblick:

Donnerstag, 1. April

- Digital Services

Donnerstag, 6. Mai

- Künstliche Intelligenz

Mittwoch, 2. Juni

- Mobilfunkstandard 5G

Donnerstag, 1. Juli

- Start-up / KMU

Donnerstag, 2. September

- IT-Sicherheit

Donnerstag, 7. Oktober

- Blockchain

Donnerstag, 4. November

- Industrie 4.0

Die Rheinland-IHKs Aachen, Bonn/Rhein-Sieg, Düsseldorf, Köln, Mittlerer Niederrhein

und Bergische IHK freuen sich, wenn sie mit der kostenfreien Online-Veranstaltungsreihe interessante Impulse liefern können. Weitere Infos zu den einzelnen Terminen und die Möglichkeit zur Anmeldung gibt es online.



www.aachen.ihk.de (Dok.-Nr.: 5002434)



IHK Ansprechpartner:
Markus Wolff
Tel.: 0241 4460-239
markus.wolff@aachen.ihk.de

Thomas Wendland
Tel.: 0241 4460-272
thomas.wendland@aachen.ihk.de

Die Frage nach der Zolltarifnummer: IHK bietet Webinar zum Thema an

Welche Zolltarifnummer hat meine Ware? Die korrekte Einreihung von Waren in den Zolltarif ist die Grundlage aller Einfuhr- und Ausfuhrprozesse, der Ermittlung der Ursprungseigenschaften sowie ein Unterstützungsinstrument bei der Ausfuhr. Vor diesem Hintergrund lädt die IHK Aachen für Mittwoch, 24. März, von 13 bis 16 Uhr, zu einem Webinar unter dem Motto: „Welche Zolltarifnummer hat meine Ware?“ ein. Unternehmen, die den Status als AEO (Zugelassener Wirtschaftsbeteiligter) beantragen, müssen dokumentieren, wie sie

die Zolltarifdaten ermitteln. Damit wird die Tarifierung zentraler Bestandteil des Risikomanagements. Aus den Zolltarifnummern werden bei der Einfuhr die Zollsätze für Waren abgeleitet. Falsche Daten können zu falschen Abgaben und damit zu erhöhten Steuerzahlungen oder -hinterziehungen führen. Im Webinar wird den Teilnehmern systematisch der Aufbau und die Handhabung des statistischen Warenverzeichnisses und des EZT erläutert. Die grundsätzlichen Regeln und die speziellen Vorschriften für die Einreihung von

Waren in den Zolltarif werden anhand von zahlreichen Beispielen dargestellt. Das Teilnahmeentgelt beträgt 70 Euro. Referent ist Diplom-Finanzwirt Volker Müller, ständiger Vertreter des Vorstehers des Hauptzollamtes Aachen. Weitere Informationen und Anmeldung online.



www.aachen.ihk.de (Dok.-Nr. 21-901)



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

Bis zum 8. März anmelden: Webinar zur Lieferantenerklärung

Bei einem Webinar zum Thema Lieferantenerklärung am Mittwoch, 10. März, 13 bis 16 Uhr, informiert die IHK Aachen über die Ausstellung des wichtigen Dokuments. Es ist ein Ursprungsnachweis, den der Lieferant zunächst eigenverantwortlich ohne Mitwirkung einer Behörde an seine Kunden für die Lieferung von Präferenzursprungserzeugnissen erstellen darf. Die Zollbehörden prüfen stichprobenweise die Echtheit und/oder die Richtigkeit der Lieferantenerklärungen, die

ein wichtiges Element in der lückenlosen Nachweiskette vom Herstellungsvorgang in der EU bis hin zum Export aus der EU darstellen. Die rechtmäßige Ausstellung von Lieferantenerklärungen durch Hersteller oder Zwischenhändler ist jedoch an umfangreiche Voraussetzungen gebunden. Auch zur Vermeidung von Schadensersatzansprüchen ist es wichtig, die Lieferantenerklärung zu beherrschen sowie deren Ausstellung und Dokumentation zu prüfen und reversionssicher

zu dokumentieren. Referent im Webinar ist Diplom-Finanzwirt Volker Müller, ständiger Vertreter des Vorstehers des Hauptzollamtes Aachen. Weitere Infos und die Anmelde-möglichkeit bis zum 8. März gibt es online. Das Teilnahmeentgelt beträgt 70 Euro.



www.aachen.ihk.de (Dok.-Nr.: 21-902)



IHK-Ansprechpartnerin:

Karin Sterk

Tel.: 0241 4460 297

karin.sterk@aachen.ihk.de

Ralf Stoffels ist neuer Präsident von IHK NRW



Foto: IHK NRW

Amtsübergabe: Ralf Stoffels (rechts) folgt als Präsident von IHK NRW auf Thomas Meyer.

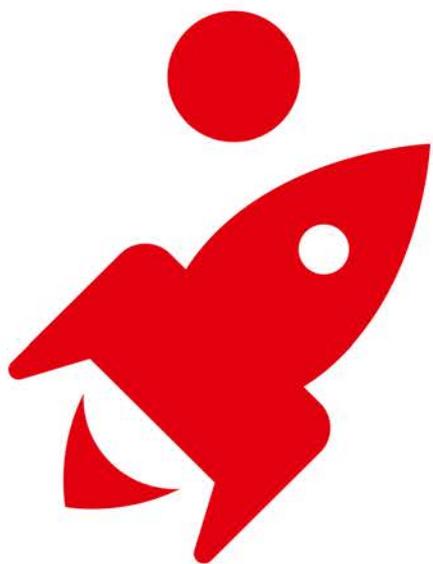
IHK NRW hat einen neuen Präsidenten: Ralf Stoffels wurde bei der jüngsten Mitgliederversammlung der Landesarbeitsgemeinschaft der 16 IHKs in Nordrhein-Westfalen im Hause der Bergischen IHK in Wuppertal aus den Reihen des Vorstands in das Amt gewählt. Der Vorstand war zuvor ebenfalls neu gewählt worden. Stoffels folgt auf Thomas Meyer, der sein Amt zum Ende der Wahlperiode niedergelegt hat. „Es war für mich eine große Ehre und Freude, die Präsidentschaft für IHK NRW

auszuüben“, sagte Meyer bei seiner Verabschiedung. Der 58-jährige Stoffels ist Geschäftsführender Gesellschafter der BIW Isolierstoffe GmbH mit Sitz in Ennepetal. Seit 2003 ist er Mitglied der Vollversammlung der Südwestfälischen IHK zu Hagen und wurde dort 2016 zum Präsidenten gewählt. Der Unternehmer bedankte sich für das entgegengebrachte Vertrauen: „Auch wenn ich die Präsidentschaft in herausfordernden Zeiten antrete, freue ich mich über die Aufgabe, die

vor mir liegt. Wichtig ist es, dass wir gemeinsam als Team für NRW auftreten und wichtige Themen für unser ganzes Bundesland vorantreiben.“ Besonders wichtig ist für Stoffels, dass die Wirtschaft Wege aus der Corona-Pandemie findet und darüber hinaus die Ausbildung nicht nur sichert, sondern auch nachhaltig stärkt. „Die Corona-Pandemie hat auch viele Prozesse angestoßen, die wir jetzt als Chance sehen sollten, um in vielen Bereichen vielleicht sogar gestärkt aus der Krise herauszukommen. Digitalisierung, nachhaltiges Wirtschaften und Bildung sind die zentralen Themen, die wir weiter forcieren müssen. Der Impfstart gibt mir Grund zur Hoffnung, so dass der zweite Lockdown wünschenswerterweise bald beendet werden kann.“ Bei den IHK-NRW-Vorstandswahlen wurde Jutta Kruff-Lohrengel, Geschäftsführende Gesellschafterin der Autohaus Kruff GmbH und Präsidentin der IHK zu Essen, als Vizepräsidentin bestätigt. Neu in den Vorstand gewählt wurden Heinz-Herbert Dustmann, Geschäftsführender Gesellschafter Dula-Werke Dustmann & Co. GmbH und Präsident der IHK zu Dortmund, Dr. Nicole Grünewald, Geschäftsführende Gesellschafterin The Vision Company Werbeagentur GmbH und Präsidentin der IHK zu Köln, sowie Stefan Hagen, Geschäftsführer Siegburger Hagen Consulting & Training GmbH und Präsident der IHK Bonn/Rhein-Sieg. IHK NRW versteht sich als Interessenvertreterin für die über eine Million Gewerbetreibenden aller Branchen und Betriebsgrößen in NRW und als Sprachrohr zwischen Wirtschaft und Politik.



Fortschritt ist einfach.

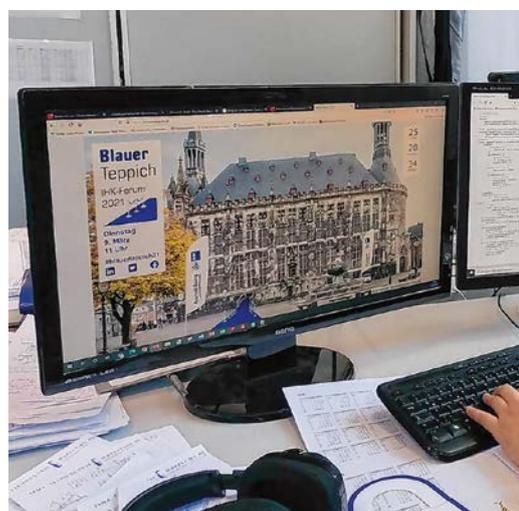


sparkasse.de

**Weil unsere Experten
Ihr Unternehmen mit der
richtigen Finanzierung
voranbringen.**

Deutsche Leasing  Die Landesbanken

Wenn's um Geld geht 



Blau, blau, blau sind alle unsere Farben: Ein Event wie die traditionelle Jahresvollversammlung der IHK Aachen in ein neues, digitales Format zu gießen ist ein Projekt, das neben einem stimmigen Konzept und originellen Ideen vor allem eine gute Vorbereitung erfordert. Schließlich wollen die diversen Kanäle bereits im Vorfeld der Veranstaltung mit Inhalt bespielt werden. IHK-Präsidentin Gisela Kohl-Vogel (rechts) und IHK-Hauptgeschäftsführer Michael F. Bayer kommen dabei zentrale Rollen zu.

Der Blaue Teppich ist ausgerollt

Wie die Jahresvollversammlung der IHK Aachen in ein virtuelles Event verwandelt wird

Mit neuen Herausforderungen ergeben sich neue Chancen. Und eine solche nutzt die IHK Aachen jetzt, um das traditionelle Format der Jahresvollversammlung auf ein neues Level zu heben: auf ein digitales. Am 9. März findet das IHK-Forum in neuem Gewand erstmals statt – unter dem Namen „Blauer Teppich 2021“. Jeder kann per Computer, Tablet oder Handy kostenfrei und mit dem gebotenen Abstand daran teilnehmen und sich im digitalen Krönungssaal des

Aachener Rathauses wiederfinden. Auf dem Programm stehen spannende Gesprächsrunden zu den Themen Strukturwandel und Stadtentwicklung. Unter Einhaltung der nötigen Distanz soll der Dialog im Vordergrund stehen. Doch wie entsteht eine solche digitale Veranstaltung eigentlich? Ein Blick hinter die Kulissen.

„Die IHK hat seit Jahrzehnten zur Jahresvollversammlung im gewohnten Format in den

Krönungssaal des Aachener Rathauses eingeladen. Das hat sich bewährt; das hatte seine Zeit“, blickt IHK-Präsidentin Gisela Kohl-Vogel zurück. Doch diese Zeit ist jetzt vorbei: „Einen anderen Ablauf der Veranstaltung planen wir schon länger. Seit kurzem gesellt sich die Notwendigkeit der digitalisierten Form dazu. Deshalb ändern wir jetzt beides: Ablauf und Format. Erstaunlich ist übrigens, was sich im Laufe des Prozesses dann für ein Ideenreichtum auftut“, freut sich die IHK-Präsi-



tin. „Um ein reales Event in die virtuelle Welt zu übertragen, braucht es Vorstellungskraft und manchmal auch ein bisschen Mut, neue Wege zu gehen. Die Formate lassen sich nicht immer 1:1 übertragen, aber das Ziel bleibt gleich: Inhalte in die Köpfe der Gäste und Teilnehmenden bringen und einen lebendigen Austausch schaffen“, erläutert Svenja Hildebrandt, Event-Managerin bei TEMA Technologie Marketing AG, die die IHK bei der Konzeption und Durchführung des Blauen Teppichs unterstützt.

Blauer Teppich, blauer Faden

Wie auch bei der Planung einer Präsenzveranstaltung stand die Wahl einer geeigneten Location ganz am Anfang der To-do-Liste. Klar war, dass der Charakter der Veranstaltung nicht verloren gehen soll. Daraus entstand die Idee, den Krönungssaal des Aachener Rathau-

ses zu digitalisieren. Auch wenn sich die (virtuelle) Umgebung für alle vertraut anfühlen soll, wurde im Laufe der Konzeption deutlich: Der Name „Jahresvollversammlung“ passt nicht zu einem solchen Event. Deshalb lädt die IHK nun – analog zum roten Teppich, der Wertschätzung für die erwarteten Gäste ausdrückt – auf den Blauen Teppich, im IHK-Farbton. Sowohl die Farbe als auch das Sinnbild wurden zum Bestandteil des Veranstaltungskonzepts sowie der Kommunikationsmaßnahmen.

Nachdem der „Bauplan“ stand, ging es um die konkrete Umsetzung des digitalen Events. Eins war von Beginn an klar: Der Kerngedanke der Veranstaltung – das Netzwerken – sollte noch mehr in den Vordergrund gerückt werden. Möglich ist das nun durch digitale Tools: Zum einen können sich alle angemeldeten

Teilnehmer über ein Matchmaking per Nachricht kontaktieren. Darüber hinaus können sie vor und nach der Veranstaltung über die Online-Plattform in kleinen Gruppen bis maximal 15 Personen miteinander in Kontakt treten – per Chat oder Videogespräch. So können die Themen der Podiumsdiskussionen diskutiert oder andere Gespräche in die Wege geleitet werden.

Digital zueinander finden

Auf den persönlichen Austausch freut sich auch Michael F. Bayer, Hauptgeschäftsführer der IHK Aachen. Am 9. März wird er bereits eine halbe Stunde vor Beginn des Blauen Teppichs im Networking-Raum anzutreffen sein und für Gespräche zur Verfügung stehen. „Ich freue mich auf spannende Begegnungen und bereichernde Gespräche auf dem blauen Teppich. Gerade der Austausch untereinander bildet die Grundlage für gemeinsame Ideen und künftige Projekte. Schade, dass wir uns nicht persönlich sehen – gut, dass uns digitale Wege zueinander führen.“

Was von außen nach nicht mehr als ein paar Klicks aussieht, bedeutet jedoch hinter den Kulissen etwas mehr Programmierung: die Online-Registrierung der Gäste. Dafür haben Software-Entwickler der TEMA eine Lösung „gebaut“. Ein selbstprogrammiertes Tool führt die einzelnen Schritte und Bausteine flexibel und auf kurzem Weg zusammen. Mit einem webbasierten und automatisierten Teilnehmermanagement sind immer alle auf dem gleichen Stand – so bleibt der Kopf frei für die Organisation des Events.

Den Krönungssaal einrichten – grafisch und inhaltlich

Die schönste Location ist allerdings nichts ohne die passende Einrichtung. Auch der digitale Krönungssaal wollte gefüllt werden – sowohl grafisch als auch inhaltlich. Und dass nicht nur während, sondern bereits vor der virtuellen Veranstaltung. Denn bei der Bewerbung der Veranstaltung über verschiedene Kanäle spielt der Inhalt die entscheidende Rolle. So wurde unter anderem ein Teaserfilm mit Gisela Kohl-Vogel und Michael F. Bayer als Protagonisten gedreht, um auf witzige und selbstironische Weise möglichst viele Besucher auf den blauen Teppich zu locken. Zu sehen ist der Film auf den Social-Media-Kanälen der IHK. ▶



Und schließlich galt es, auf den Blauen Teppich aufmerksam zu machen. Denn auch ein digitales Event ist nur dann erfolgreich, wenn die Teilnehmerzahl stimmt. Sowohl die übersichtliche Website www.blauerteppich.de als auch die Veröffentlichungen in den IHK-Medien hatten das Ziel, nicht nur für die Veranstaltung zu werben, sondern das neue Format überhaupt erst bekannt zu machen – schließlich wird es keine Jahresvollversammlung im bisherigen Sinne mehr geben. Es wurde ein Plan erstellt, um auf allen Plattformen kontinuierlich Traffic zu erzeugen. Damit sollten Interessenten immer auf den neuesten Stand gebracht werden. So wurden etwa in den sozialen Netzwerken kontinuierlich und mehrmals pro Woche Neuigkeiten und interessante Hintergrundinformationen gestreut. Als weitere Kanäle hinzu kamen zudem der bewährte Newsletter und ein mehrmals ausgespieltes E-Mailing.

All diese Fäden werden am 9. März zusammengeführt, wenn die Premiere des Blauen

Teppichs stattfindet. Ab 11 Uhr kann das IHK-Forum online live verfolgt werden. Jeder, der sich für die Zukunft der Region Aachen, Düren, Euskirchen und Heinsberg interessiert, kann kostenfrei dabei sein. Im Fokus der Beiträge und Diskussionsrunden stehen der Strukturwandel in der Region sowie die Entwicklung der Innenstädte. Beim anschließenden Netzwerken sind den Gesprächsthemen aber natürlich keine Grenzen gesetzt.

IHK-Präsidentin Gisela Kohl-Vogel wünscht sich für den Blauen Teppich vor allen Dingen einen regen Austausch zwischen allen Beteiligten: „Seien wir ehrlich: Die Zeit der Monologe ist vorbei. Wir brauchen Meinungen! Interaktion mit unseren Gästen. Dazu lade ich ein, dazu fordere ich auf.“ ■



www.blauerteppich.de



IHK-Ansprechpartnerin:

Eva Schmitz

Tel.: 0241 4460-113

eva.schmitz@aachen.ihk.de

INFO

Hochkarätiger Live-Talk: Das Programm

Der Termin: Das Programm des Blauen Teppichs am Dienstag, 9. März, beginnt um 11 Uhr. Im Mittelpunkt stehen dabei die Entwicklung der Innenstädte im IHK-Bezirk sowie der Strukturwandel. Jeder, dem die Entwicklung der Region wichtig ist, kann sich unter www.blauerteppich.de kostenfrei registrieren, um am digitalen IHK-Forum teilzunehmen.

Thema Innenstadt: IHK-Präsidentin Gisela Kohl-Vogel wird ab 11 Uhr live mit Aachens Oberbürgermeisterin Sibylle Keupen und dem Kinobetreiber und Eventgastronom Sebastian Stürtz aus Alsdorf über Ideen und Ansätze sprechen, wie Innenstädte wieder attraktiver werden können

Thema Strukturwandel: Mit Christoph Dammermann, Staatssekretär im Ministerium für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie des Landes NRW, Aachens Städteregionsrat Dr. Tim Grüttemeier, frisch gewählter Vorsitzender der Gesellschafterversammlung der Zukunftsagentur Rheinisches Revier, und Stefanie Peters, Geschäftsführende Gesellschafterin der Neuman & Esser Group aus Übach-Palenberg und Mitglied im Nationalen Wasserstoffrat der Bundesregierung, diskutiert Gisela Kohl-Vogel über Chancen und Risiken des Strukturwandels.

Video-Statements: Die Live-Gespräche werden abgerundet durch zahlreiche Videostatements, unter anderem von Bundesfinanzminister Olaf Scholz, dem international renommierten Architekten Dominique Perrault aus Paris, FH-Rektor Marcus Baumann und RWTH-Professorin Christa Reicher.

Networking: Nach Ende des offiziellen Programms können die Gäste des Blauen Teppichs untereinander, mit den Teilnehmern der Podiumsdiskussion sowie mit Experten der IHK Aachen auf virtuellem Weg ins Gespräch kommen.



Foto: TEMA-AG

Schnappen Sie sich ein Getränk und seien Sie dabei! Gisela Kohl-Vogel ist bereit für ihren großen Auftritt am 9. März.



Alt... hergebracht

Das stand vor 50 Jahren in den „Wirtschaftlichen Nachrichten“



Foto: IHK Aachen

Bekenntnisse zur Marktwirtschaft

► „Ein klares Bekenntnis zur sozialen Marktwirtschaft gab Bundeskanzler Willy Brandt mit seiner Rede vor der Öffentlichen Vollversammlung des Deutschen Industrie- und Handelstages in Bonn-Bad Godesberg, indem er die Aussage in der Regierungserklärung vom 28. Oktober 1969 bekräftigte. „Auf Dauer können Stabilität und Wachstum nur in einer funktionsfähigen marktwirtschaftlichen Ordnung erreicht werden.“ Jeder werde davon ausgehen können, daß die SPD es weiterhin an einer klaren Abgrenzung gegenüber „kommunistischen Bestrebungen und Versuchen der Unterwanderung nicht fehlen lassen wird.“ Damit ging Brandt auf die von DIHT-Präsident Otto Wolff von Amerongen und DIHT-Hauptgeschäftsführer Dr. Albrecht Düren in ihren Reden dargestellte wachsende Unsicherheit der Unternehmer ein. Zwar sei es durchaus legitim, führte der Bundeskanzler aus, daß andere Vorstellungen diskutiert werden. Aber das bedeute nicht, daß die Auffassungen kleiner Minderheiten „unserem Wirtschaftssystem auf kaltem Wege aufgepropft werden könnten.“ Die Schwarzmalerei, der man sich hier und da hingeeben habe, sei sachlich nicht berechtigt und könne zu nichts Gutem führen. Die vorhandenen klaren ordnungspolitischen Vorstellungen schafften die Voraussetzung für eine funktionsfähige Marktwirtschaft, in der der moderne Unternehmer seinen Platz habe.“



„Es war nie klar, dass ich unser Unternehmen leiten werde“

Seit 2013 tut Christian Göttgens es aber doch – und 2018 wird er nebenbei noch Sprecher des Juniorenkreises der IHK

VON MISCHA WYBORIS

Vieles ist Ansichtssache. Je weniger sie geprüft wird, desto schneller landet sie in der berühmten Schublade, tief unten links, Register „Vorurteile“. Jungen sind übermütig, sportlicher und können besser rechnen, Mädchen sind kompliziert, bastelbegabter und können schöner schreiben. Und junge Unternehmer? Klar: haben keinerlei Erfahrung, viel zu hochgesteckte Ziele und eine durchdigitalisierte Denkweise. Christian Göttgens schmunzelt. Ein bisschen kann er sich darin tatsächlich wiedererkennen. Bloß

bedeutet das für den Geschäftsführer der Industriearmaturen Göttgens GmbH mit Sitz in Würselen noch lange nichts Schlechtes. Mit 24 Jahren übernimmt der gerade mit dem Studium fertige RWTH-Absolvent die Geschäftsleitung neben seinem Vater. Mit 25 Jahren tritt er dem Juniorenkreis der IHK Aachen bei, zu dessen Sprecher Göttgens 2018 gewählt wird. Im Interview mit den *Wirtschaftlichen Nachrichten* spricht der heute 32-Jährige über Jungunternehmer-Klischees, den Generationenwechsel in der Geschäftsleitung seines Betriebs, seine Vorteile aus der Mitgliedschaft im Juniorenkreis und einige Herausforderungen für die künftige Wirtschaft in unserer Region. ▶

„Durch den Juniorenkreis zu sehen, wie andere Betriebe zu Werke gehen, hat mich dazu ermutigt, Veränderungen im eigenen Unternehmen anzustoßen“: Das sagt Christian Göttgens als heutiger Sprecher des Nachwuchs- und Führungskräfte-Netzwerks der IHK Aachen.

WN: In welchem Alter war Ihnen klar, dass Sie Ihr Berufsleben nicht als Angestellter, sondern als Unternehmer verbringen würden?

Göttgens: Ehrlich gesagt: Ich denke, man kann das gar nicht so scharf trennen. Ein Unternehmer ist für mich jemand, der seine Ziele verfolgt und viele Fäden zusammenführt, um diese Ziele zu erreichen. Diese Einstellung kann ich regelmäßig auch bei Personen im Angestelltenverhältnis beobachten. Wichtig ist natürlich, dass man auch genügend Freiheiten innerhalb des Betriebs hat. Wenn ich aber trotzdem ein Datum nennen müsste, an dem mir bewusst wurde, was das Unternehmertum ausmacht und welche Facetten dazugehören, dann würde ich wohl den Eintritt in den Juniorenkreis nennen. Seitdem hat sich in den vergangenen Jahren dadurch mein Horizont kontinuierlich erweitert.

WN: „Junge Wirtschaft“: Damit verbinden die meisten Menschen einen geschneiegelten IT-Unternehmer Mitte 30 – oder zumindest jemanden, dem das Digitale heilig ist. Erkennen Sie sich in diesem Bild wieder?

Göttgens: Das passt in der Tat ganz gut zu mir – bis auf das Gestriegelte, würde ich sagen. (lacht) Mitte 30 trifft aber genauso zu wie der Hang zum Digitalen. Fragen Sie meine Freunde: Es gibt kaum technische Entwicklungen, die mich nicht in irgendeiner Form begeistern, oder Technik, die ich nicht schon selbst getestet habe. Privat wird natürlich noch mehr ausprobiert als im Beruf, weil da die Abhängigkeiten wesentlich

größer sind. Ich bin aber ganz froh, dass wir nicht in der IT-Branche tätig sind, sondern im Anlagenbau. Hier hält die Digitalisierung zwar auch Einzug, – was richtig und wichtig ist – aber die Geschwindigkeit ist wesentlich humaner.

„Manchmal ist es gar nicht so verkehrt, wenn man unvoreingenommen an Neues herantritt, ganz nach dem Motto ‚Alle sagten, das geht nicht – bis einer kam, der das nicht wusste und es einfach gemacht hat‘.“

*Christian Göttgens,
Sprecher des Juniorenkreises der IHK Aachen*

WN: Okay, dann noch so ein Vorurteil: „Typisch junge Unternehmer – haben kaum Erfahrung und gehen mit völlig überhöhten Zielvorstellungen ans Werk“...

Göttgens: Ich denke, die größte Stärke von jungen Unternehmern sind sogar genau diese sogenannten überhöhten Vorstellungen. Ob wir genau diese Ziele letztlich erreichen, ist doch gar nicht so relevant. Wenn ich wirklich



Foto: benmyrny – stock.adobe.com

Eindrücke, die inspirieren: Eine Reise des Juniorenkreises führte auch Christian Göttgens Ende 2019 ins Silicon Valley in San Francisco – das Foto zeigt den „Googleplex“ in Mountainview.

weit kommen will, schaffe ich das auch, und wenn ich ganz woanders ankomme, ist das doch auch in Ordnung. Viele große Erfindungen waren am Ende ein Zufallsprodukt abseits des geplanten Weges. Und was das Thema „Erfahrung“ betrifft: Manchmal ist es gar nicht so verkehrt, wenn man unvoreingenommen an Neues herantritt, ganz nach dem Motto „Alle sagten, das geht nicht – bis einer kam, der das nicht wusste und es einfach gemacht hat.“

WN: Ihnen steht die Erfahrung direkt zur Seite – oder sitzt Ihnen im Nacken; je nachdem. Sie haben den Betrieb Ihres Vaters übernommen, der selbst noch die Geschicke mit-leitet. Wie schwierig ist es, wenn zwei völlig unterschiedliche Generationen das vermeintlich gleiche Ziel mit womöglich ganz unterschiedlichen Mitteln verfolgen?



Göttgens: Der Generationenübergang hat bei uns sehr gut funktioniert. Da mein Vater von Anfang an wusste, dass regelmäßige Veränderungen im Unternehmen essenziell sind, um sich an den Markt anzupassen und sich weiterzuentwickeln, gab es bei uns nie große Meinungsverschiedenheiten. Ich kenne mittlerweile viele Unternehmer in ähnlichen Situationen. Nach meiner Wahrnehmung gelingt der Generationenübergang doch häufig besser, als man vielleicht denkt. Im Alltag bin ich froh, dass mein Vater mir weiterhin den Rücken freihält und mich darauf aufmerksam macht, wenn ich etwas übersehen haben sollte oder sich Probleme anbahnen.

WN: War es von vornherein klar, dass Sie in den Betrieb Ihres Vaters einsteigen würden und stimmt insofern das alte Klischee „Wie der Vater, so der Sohn“?

Göttgens: Ich habe 2012 nach meinem Studium an der RWTH in unserem Betrieb angefangen. Es war nie klar, dass ich unser Unternehmen leiten werde – oder falls doch, wie lange. Es wurde frühzeitig kommuniziert, dass es vollkommen okay ist, wenn ich etwas anderes in meinem Leben machen wollte. Gegen Ende meines Studiums war meine Sichtweise auf das Unternehmen eher wie ein „Praktikum“. Das hat sich dann aber schnell gewandelt, als ich angefangen habe zu arbeiten. Neben der Kernkompetenz unseres Betriebs, die passenden Armaturen für unsere Kunden zu liefern oder zu bauen, hat mir vor allem die Vielschichtigkeit gefallen, die das Unternehmertum mit sich bringt. Egal ob Marketing, IT, Vertrieb, Montage oder viele andere Aspekte: Alle müssen möglichst nahtlos ineingreifen. Einer der wichtigsten Gesichtspunkte ist und war aber unser tolles Team. Ich wurde von Anfang an akzeptiert, und über die Jahre hinweg haben wir viel miteinander erlebt. Mir war sehr schnell klar, dass unser Unternehmen die beste Möglichkeit für mich sein wird, mich persönlich und beruflich zu entwickeln, so dass ich schon 2013 die Geschäftsleitung übernommen habe – eine Entscheidung, die ich jederzeit wieder so treffen würde.

WN: Stichwort „Unternehmensnachfolge“: Ist es im Gesamten eher Fluch oder eher Segen, wenn die nächste Generation der Unternehmensleitung kein Externer ist, sondern aus der eigenen Familie kommt?

Göttgens: Ich denke, sowohl für die Beleg-

INFO

Der Juniorenkreis: Seit 60 Jahren ein Forum für Erfahrungsaustausch

Der Juniorenkreis ist ein Netzwerk aus Nachwuchs- und Führungskräften von Unternehmen aus der Wirtschaftsregion Aachen. Seit mehr als 60 Jahren soll er seinen Mitgliedern ein Forum bieten, in dem sie aktuelle Fragen diskutieren und Erfahrungen austauschen können. Der Zirkel ist weder auf einzelne Branchen noch auf bestimmte Themen beschränkt und richtet sich an maximal 45 Jahre alte Geschäftsführer sowie Prokuristen und Führungskräfte nachwuchs. Informationen zum Beitritt sind im Internet zu finden.



www.aachen.ihk.de/juniorenkreis



IHK-Ansprechpartner:
Christian Laudenberg
Tel.: 0241 4460-262
christian.laudenberg@aachen.ihk.de

schaft als auch für den Betrieb ist es überwiegend positiv, wenn die Unternehmensnachfolge aus der eigenen Familie kommt. Familiengeführte, mittelständische Unternehmen haben in Deutschland seit langer Zeit einen guten Ruf, und den kann ich nur unterstreichen. Wenn ich mich bei unseren Kunden und Lieferanten umschaue, sind die familiengeführten Unternehmen meist dynamischer und stabiler am Markt unterwegs. Ich kenne aber auch gut funktionierende Betriebe in Familienbesitz, die durch externe Geschäftsführer geleitet werden. Alles in allem würde ich die nächste Generation trotzdem aus der eigenen Familie bevorzugen.

WN: Wer oder was hat Sie zum Juniorenkreis der IHK Aachen verschlagen – und warum haben Sie dort die Rolle des Sprechers übernommen?

Göttgens: In der Tat bin ich über die wirtschaftlichen Nachrichten auf den Juniorenkreis gestoßen. Ich habe damals durch die „WN“ geblättert und die drei sympathischen Gesichter von IHK-Mitarbeiter Nils Jagnow und den beiden Unternehmern Thomas Wiegand und Stefanie Jansen gesehen. Ich dachte, dass ich wohl nicht viel verlieren kann – und so war es auch. Ich habe durch den ▶

Juniorenkreis viel gewonnen. Unter anderem habe ich zahlreiche Freunde und interessante Persönlichkeiten kennengelernt, die ich nicht mehr missen möchte. Durch die Reisen und Betriebsbesichtigungen durfte ich viel erleben und dazulernen.

WN: In welcher Weise haben Sie vom Juniorenkreis konkret profitiert? Wem würden Sie zum Beitritt in die Runde raten und wem eher nicht?

Göttgens: Ich kann jedem jungen Unternehmer aus der Region nur empfehlen, es zumindest mal zu probieren. Konkret habe ich großen Nutzen daraus gezogen, einen direkten Zugang zum Netzwerk der regionalen Wirtschaft zu bekommen. Durch den Juniorenkreis und die Betriebsbesichtigungen lernt man nicht nur die Akteure in der Region kennen, sondern auch, was sie genau tun und wie sie arbeiten. Zu sehen, wie andere Betriebe zu Werke gehen, hat mich in vielen Fällen inspiriert und dazu ermutigt, Veränderungen im eigenen Unternehmen anzustoßen. Einen Blick über den Tellerrand habe ich dann während der zahlreichen Reisen des

Juniorenkreises werfen können. Neben den lokalen Entwicklungen habe ich die Möglichkeit bekommen, internationale Megatrends mitzuverfolgen. Dadurch hat sich meine Sicht auf den weltweiten Wettbewerb noch einmal stark weiterentwickelt. Ein gutes Beispiel war die bis dato letzte Reise Ende 2019 nach San Francisco und ins Silicon Valley.

WN: Unter anderem wegen des Ausstiegs aus der Braunkohleförderung steht unsere Region vor einem neuen, immensen Strukturwandel. Wo geht's hin – und welche Rolle

spielen junge Unternehmer dabei?

Göttgens: Wir stehen vor vielen unmittelbaren Veränderungen. Für uns in der Region ist der Strukturwandel durch den Ausstieg aus der Braunkohle sicher eine dieser Herausfor-

derungen. Veränderung war aber schon immer fester Bestandteil unserer Wirtschaft. Wichtig ist, dass wir offen an die Veränderungen herangehen und langfristig planen. Mittlerweile dreht sich das Technologierad so schnell, dass auch ich teilweise Mühe habe, die rapiden Entwicklungen im Auge zu behalten und zu bewerten. Wohin die Reise in den

nächsten Jahren oder Jahrzehnten grundsätzlich geht, ist technologisch in vielen Feldern ein Stückweit klar. Regenerative Energie, „Machine Learning“, E-Mobilität und additive Fertigung sind allesamt Trends, die die mittelfristige Entwicklung relativ gut erahnen lassen. Junge Unternehmer waren dabei schon immer ein essenzieller Eckpfeiler der Wirtschaft, weil sie die Veränderungen durch Anwendung und Nutzung neuer Technologien maßgeblich mitgestalten. Es kommt aber weniger darauf an, dass man jung ist, sondern jung denkt und sein eigenes Tun immer wieder hinterfragt. Dabei ist es auch egal, wie groß das Unternehmen ist. Amazon schafft es beispielsweise trotz seiner Größe, sich immer wieder zu hinterfragen und entwickelt sich in neue Märkte. Diese Denkweise ist in der heutigen Zeit sehr wichtig, um den Anschluss nicht zu verlieren.

WN: Worin sehen Sie die größten Stärken unserer Wirtschaftsregion – und worin ihre Schwächen?

Göttgens: Wir haben hier sehr viele wirklich gute Voraussetzungen, unsere Wirtschaft weiter voranzutreiben und international langfristig attraktiv zu gestalten. Dazu zählen die guten Ausbildungsangebote an der RWTH und FH genauso wie deren enge Vernetzung mit der Wirtschaft. Außerdem treibt die IHK zusammen mit der AGIT zunehmend die Ver-

„Veränderung war schon immer fester Bestandteil unserer Wirtschaft. Es kommt weniger darauf an, dass man jung ist, sondern jung denkt und sein eigenes Tun immer wieder hinterfragt. Dabei ist es egal, wie groß das Unternehmen ist.“

*Christian Göttgens,
Sprecher des Juniorenkreises der IHK Aachen*



Foto: IHK Aachen/Andreas Schmitter

Der richtige Ort, um die Köpfe zusammenstecken und neue Kontakte zu knüpfen: der Juniorenkreis der IHK Aachen. Das Foto entstand übrigens lange vor der Corona-Pandemie.

netzung der verschiedenen ansässigen Branchen voran, was zu vielen interessanten Projekten und einer wesentlich wahrnehmbaren Start-up-Szene geführt hat. Letztere verzeichnet selbst in der Corona-Krise ein nennenswertes Wachstum. Das sind in meinen Augen sehr gute Entwicklungen. Auf der anderen Seite bekommen wir diese gute Grundlage aber noch nicht wirklich in nachhaltig wachsende Unternehmen umgesetzt. Das hat sicherlich viele verschiedene Gründe.

Bei der Reise ins Silicon Valley sind mir einige Parallelen zu unserer Region aufgefallen, denn dort verfolgt man – vereinfacht gesagt – ein simples Erfolgskonzept: Man bringt die klügsten Köpfe

zusammen, die man finden kann, und gibt ihnen massenhaft Kapital und Freiheiten. Bei den klugen Köpfen stehen wir in unserer Region sehr gut da, aber es hapert noch am Kapital und mitunter an den Freiheiten. Es werden Tausende kleine Fördertöpfe aufwendig verteilt und mit zu viel Bürokratie überwuchert. Das führt dazu, dass überall Start-up-Betriebe als kleine Blumen wachsen, aber selten mal ein Baum.

WN: Unbenommen – wobei im Silicon Valley auch nicht alles „Gold“ ist...

Göttgens: Das ist richtig, aber wir konzentrieren uns in Deutschland immer noch zu sehr auf den kleinsten gemeinsamen Nenner und wollen alle Skeptiker und Befürworter unter einen Hut bringen, während in anderen Ländern momentan in wirklich großen Schritten nach vorne gegangen wird. Ob beim Thema KI, Genforschung, Energietechnik, E-Mobilität: Überall schwingt eine grundsätzliche

Skepsis mit, und der Drang, alles schon zu regeln, bevor es überhaupt entwickelt wird. Wir kennen alle die Diskussion um E-Mobilität und Wasserstoff. Jetzt kommen beide Technologien endlich, und wir haben durch unser Zögern direkt in beiden Feldern einige Plätze verloren und andere Länder vorgelassen. Das ist natürlich kein spezifisches Problem unserer Region, sondern deutschlandweit zu beobachten, aber wir sollten hier definitiv anpacken.

„Bei uns werden Tausende kleine Fördertöpfe aufwendig verteilt und mit zu viel Bürokratie überwuchert. Das führt dazu, dass überall Start-up-Betriebe als kleine Blumen wachsen, aber selten mal ein Baum.“

*Christian Göttgens,
Sprecher des Juniorenkreises der IHK Aachen*

WN: Wie sieht unser Wirtschaftsraum in naher Zukunft aus – und wie sollte er sich aufstellen, um für junge Unternehmen und neue Betriebe attraktiv zu sein? Welche Entwicklung sehen Sie für die Jahre

2030 bis 2040?

Göttgens: In jüngster Zeit beobachte ich einige vielversprechende Projekte und einen zunehmenden Drang aller Beteiligten, die Ideen auch in die Tat umzusetzen, in die Fläche zu bringen. Der Forschungsflugplatz Merzbrück oder der „Brainergy Park“ sind nur zwei von vielen Beispielen. Das ist ein sehr guter und richtiger Trend und kann gar nicht schnell genug passieren. Ich wünsche mir, dass wir es schaffen, die Produktion von hier gegründeten Unternehmen auch in unserer Region zu halten, denn Arbeitsplätze sorgen für die Attraktivität unseres Wirtschaftsraumes, und wenn die Unternehmen gut vernetzt sind, führt das zu weiteren Innovationen. Ich denke, das wird ein entscheidender Faktor sein. Wenn wir „nur“ die Ingenieursarbeit leisten, aber andere Unternehmen etwa im Ausland mit dieser Technologie produzieren, werden wir den Strukturwandel gesellschaftlich kaum gestemmt bekommen. Alles in allem haben

ZUR PERSON

Aus der Uni ins Unternehmen – vom Studenten zum Geschäftsführer



Foto: PrivatFotoStudio Jünger

Christian Göttgens, Geschäftsführer der Industriearmaturen Göttgens GmbH (Würselen) und Sprecher des Juniorenkreises der IHK Aachen

Christian Göttgens ist 32 Jahre alt und seit Anfang 2013 Geschäftsführer der Industriearmaturen Göttgens GmbH mit Sitz in Würselen. Davor absolvierte er an der RWTH Aachen bis 2012 sein Studium zum Wirtschaftsingenieur für Werkstoff- und Prozesstechnik. Seit 2014 ist Göttgens Mitglied im Juniorenkreis der IHK Aachen und seit 2018 auch Sprecher des Gremiums.

wir in unserer Region eine sehr gute Ausgangslage, denn beinahe alle relevanten Technologien, die die nächsten zehn bis 20 Jahre prägen dürften, werden hier erforscht. Wenn wir es also schaffen, unsere bestehenden Betriebe damit zu vernetzen und Start-up-Unternehmen mit möglichst schnellen Wegen und Kapital ausstatten, sehe ich ziemlich gute Chancen für die nächsten Jahrzehnte. ■

**WIR PLANEN
UND BAUEN FÜR SIE
GEWERBEBAUTEN.**

- kostenlose Beratung
- wirtschaftliche Konzepte
- individuelle Planung
- schlüsselfertige Ausführung

GRONAU
WIR PLANEN. WIR BAUEN.



Planen, schauen, bauen

Wie Robin Römer und Sebastian Witt mit ihrem Unternehmen cityscaper Stadtplanung transparenter machen

VON JULIA SEVERINS

Sie sind jung und schon ziemlich erfolgreich: Robin Römer (23) und Sebastian Witt (25) erfüllen so einige Klischees der jungen Gründerszene, die die Wirtschaft seit Jahren prägt. In Kapuzenpulli und Jeans haben sie in diesem Jahr aus ihrem Start-up eine GmbH gemacht. ▶



cityscaper ist ein IT-Unternehmen, dessen Name einen Hinweis darauf liefert, was die jungen Gründer tun – oder zukünftig tun wollen: Es geht um den Einsatz von Augmented Reality (AR) in der Stadtplanung. „Das große Ziel von cityscaper ist es, die Stadtplanung bürgernah zu gestalten und verständlich zu machen“, erklärt Römer. Der RWTH-Masterstudent möchte die Menschen in seiner Universitätsstadt dazu befähigen, Bauvorhaben besser zu verstehen und an der Planung aktiv teilzunehmen. Die Technologie dafür stellt sein Mitgründer bereit. Witt hat Informatik an der RWTH studiert und begeistert sich schon lange für Augmented Reality (siehe Infobox): „AR schafft die Kombination aus realer Umgebung und fiktiven Formen oder Gegenständen über die Kamera des Smartphones. So können wir Baupläne lebendig machen und verlieren dabei den Bezug zur Realität nicht“, sagt er.

Die Idee für die App wurde geboren, als Witt an einem so genannten Hackathon (siehe Infobox auf Seite 29) vom Medienhaus Aachen zum Thema „Smarter City“ teilnahm

INFO

Was ist Augmented Reality?

Bei Augmented Reality (deutsch: erweiterte Realität) werden digitale Inhalte perspektivisch korrekt in die reale Umwelt eingeblendet. 13 Prozent der Bevölkerung in Deutschland ab 16 Jahren haben AR schon auf dem Smartphone ausprobiert. Eine berühmte Anwendung ist das 2016 entwickelte Spiel „Pokemon Go“.

Quelle: Bitkom

und dort den ersten Prototypen, zunächst nur als eine Spielerei, entwickelte. „In dieser Version konnte man beispielsweise eine virtuelle Rutsche vom Dach des Aachener Doms bis auf den Katschhof bauen“, erzählt Witt. Römer hatte sich zeitgleich in der Stadtplanung engagiert und erkannte dort, woran Bauprojekte häufig scheitern: „In der Politik fehlt es oft an Zeit, sich intensiv mit den Anliegen der Bürger zu beschäftigen. Denen hingegen fehlt wiederum das nötige Fachwissen, um die Bauvorhaben im Detail zu verstehen“. Da die Betroffenheit bei Umbau-

maßnahmen meist jedoch groß sei, entstehe oft Unmut. Römer und Witt kombinierten ihre Erfahrungen und die Geschäftsidee war geschrieben.

Was kommt da auf uns zu? Bürgern einen besseren Einblick geben

Mehr Transparenz und Bürgerbeteiligung in der Stadtplanung soll die AR-App zukünftig ermöglichen. Wie das konkret aussehen kann, haben die Gründer anhand der Umbaumaßnahmen am Parkhaus Büchel in der Aachener Innenstadt simuliert. „Wir haben das Parkhaus sozusagen virtuell abgerissen und bauten die neuen Gebäude an diese Stelle. Wer sich das über die AR-App anschaut, kann drum herumlaufen, die neuen Gebäude von allen Seiten betrachten und die Wirkung des neuen Ortes schon einmal spüren“, erklärt Römer. Der erste richtige Auftrag für cityscaper kam dann von der Stadt Aachen für die Umgestaltung der Lütticher Straße. Dort sollen breitere Radwege entstehen. Die Varianten, dies umzusetzen, haben Witt und Römer in ihrer AR-App abgebildet. Anwohner können die Pläne nun über ihr Smartphone von jedem Winkel aus anschauen und Feedback



Foto: Andreas Steindl

Bürgern mehr Einblick in Planungsprozesse ermöglichen: Das ist es, was die cityscaper-Gründer Sebastian Witt (links) und Robin Römer antreibt.

geben. Neben Städten und Gemeinden sind weitere, potenzielle Kunden von cityscaper auch Immobilieninvestoren, Bauherren und Architekten.

Römer und Witt stammen ursprünglich aus Hamburg. Sie besuchten die gleiche Schulklasse und kamen zum Studieren nach Aachen. Zu Beginn hätten sie so ihre Schwierigkeiten gehabt, mit der Stadt warm zu werden: „Ich hatte meine Höhen und Tiefen mit Aachen“, räumt Witt ein und auch Römer fühlte sich nicht sofort heimisch. Doch die Unterstützung, die sie bei ihrer Gründung durch die Institutionen RWTH Innovation, die Gründer-Region Aachen und den digitalHUB erleben durften, lasse sie heute anders denken. „Inzwischen kann ich mir nicht mehr vorstellen, in einer anderen Stadt zu gründen“, sagt Römer dankbar.

Die Verbundenheit zu den Institutionen ist sogar sichtbar, denn der tägliche Arbeitsplatz der Gründer ist seit März 2020 die vom digitalHUB errichtete digitalCHURCH. Auch an vielen Förderprojekten für Start-ups wie etwa dem „Incubator Batch“ des digitalHUB Aachen nahmen sie teil und gewannen mit ihrer Idee eine Förderung des Technologie-

konzern Fujitsu. Die größte Finanzspritze für ihre Idee in Höhe von 100.000 Euro lieferte das EXIST-Gründerstipendium der RWTH Aachen, welches Ausgründungen aktiv unterstützt. So eine Unternehmensgründung kostet verständlicherweise viel Zeit. Römers Masterstudium liegt daher schon eine ganze Weile brach. „Meine letzte Master-Klausur habe ich schon fünf Mal verschoben. Und es sieht stark danach aus, dass ich sie auch noch ein sechstes Mal aufschiebe. Das Startup hat für mich derzeit einfach Priorität“. Und auch Witt investiere seine ganze Zeit in die Unternehmensgründung. Einen „normalen“ Arbeitsalltag kennen sie nicht, jeder Tag bringe neue Herausforderungen und Ideen. Die einzige Konstante sei die tägliche, mittägliche Suche nach einer warmen Mahlzeit. Da bietet ihnen die Jülicher Straße, an der die digitalCHURCH steht, zum Glück genügend Anlaufstellen.

Und die Zukunft?

Soll ein paar Zweigstellen bringen

Neue Projekte seien schon in Aussicht, weshalb die Gründer jetzt Verstärkung für ihr Team suchen. Im April stößt bereits eine Kollegin dazu, die sich in Vollzeit um Marketing und Vertrieb kümmern soll. Außerdem suchen sie Kolleginnen und Kollegen im

INFO

Was sind Hackathons?

Hackathons sind Veranstaltungen, bei denen neue Technologie-Lösungen entstehen sollen. Der Name setzt sich zusammen aus „Hack“, was im Englischen etwa „Kniff“ bedeutet und „Marathon“. Ein Unternehmen oder eine Institution schreibt beispielsweise eine Softwareentwicklung als Lösung für ein bestimmtes Problem aus und zahlreiche Informatiker und Interessierte kommen zusammen, um einen oder mehrere Tage intensiv daran zu tüfteln. Das beste Ergebnis wird meist mit einem Preisgeld oder einer Förderung belohnt. Mit ihrer App visualisiert cityscaper Bauvorhaben, wie zum Beispiel die Neugestaltung des Parkhauses Büchel in Aachen.

Quelle: cityscaper

Bereich Softwareentwicklung und Design. Gewinnen sie weitere Projekte, können sie sich gut vorstellen, dass das Team schnell wächst. Langfristig ziehe es die beiden jedoch wieder in Richtung Nordsee oder in die Berge. Dafür haben sie aber auch schon eine Lösung parat: „Wir eröffnen einfach Zweigstellen in Hamburg und München“, lachen sie. Ob ihr Unternehmen dafür ausreichend Projekte gewinnt, wird sich in den kommenden Jahren zeigen. ■

Ihr vertrauensvoller Partner für den Einzelhandel / alle Branchen

Erfolgreiche Abverkaufs-Aktionen

Kollektionswechsel · Sortimentsbereinigung · Umbau

- ✓ **Unverbindliches Erstgespräch**
(Telefon, Videocall oder persönlich)
- ✓ **Frequenzbringende Werbung**
- ✓ **Perfekte Planung & Unterstützung**
- ✓ **Individuelle Aktionskonzepte**
- ✓ **Lagerbestand mit Gewinn absetzen**



CHAAR
UNTERNEHMENSBERATUNG
Aktionen für den Einzelhandel

... der Werbe- & Abverkaufsspezialist seit 30 Jahren!

Beratungstermin vereinbaren unter der Hotline: 0 24 31 / 97 74 85 - 0

CHAAR Unternehmensberatung GmbH | info@chaar-gmbh.de | www.chaar-gmbh.de

Neue Quanten-Effekte

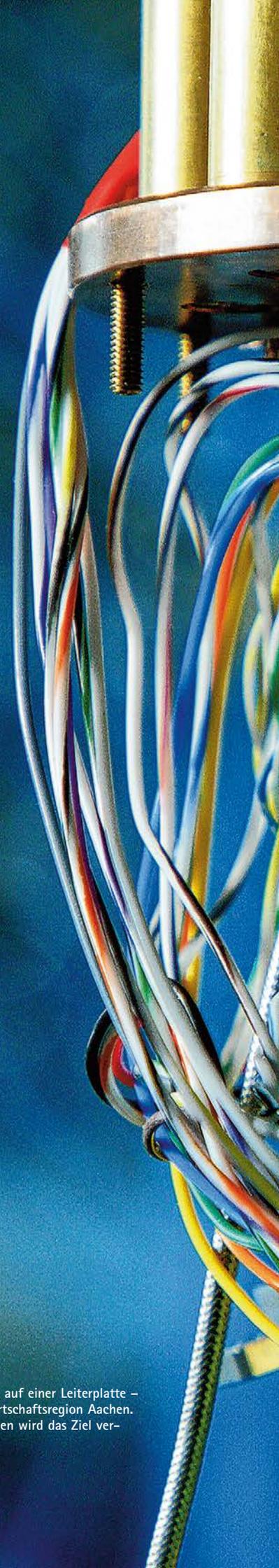
Was nach Zukunftsmusik klingt, ist längst eine wirtschaftliche Perspektive für die Region Aachen im Strukturwandel: Quantentechnologie und Neuromorphes Computing

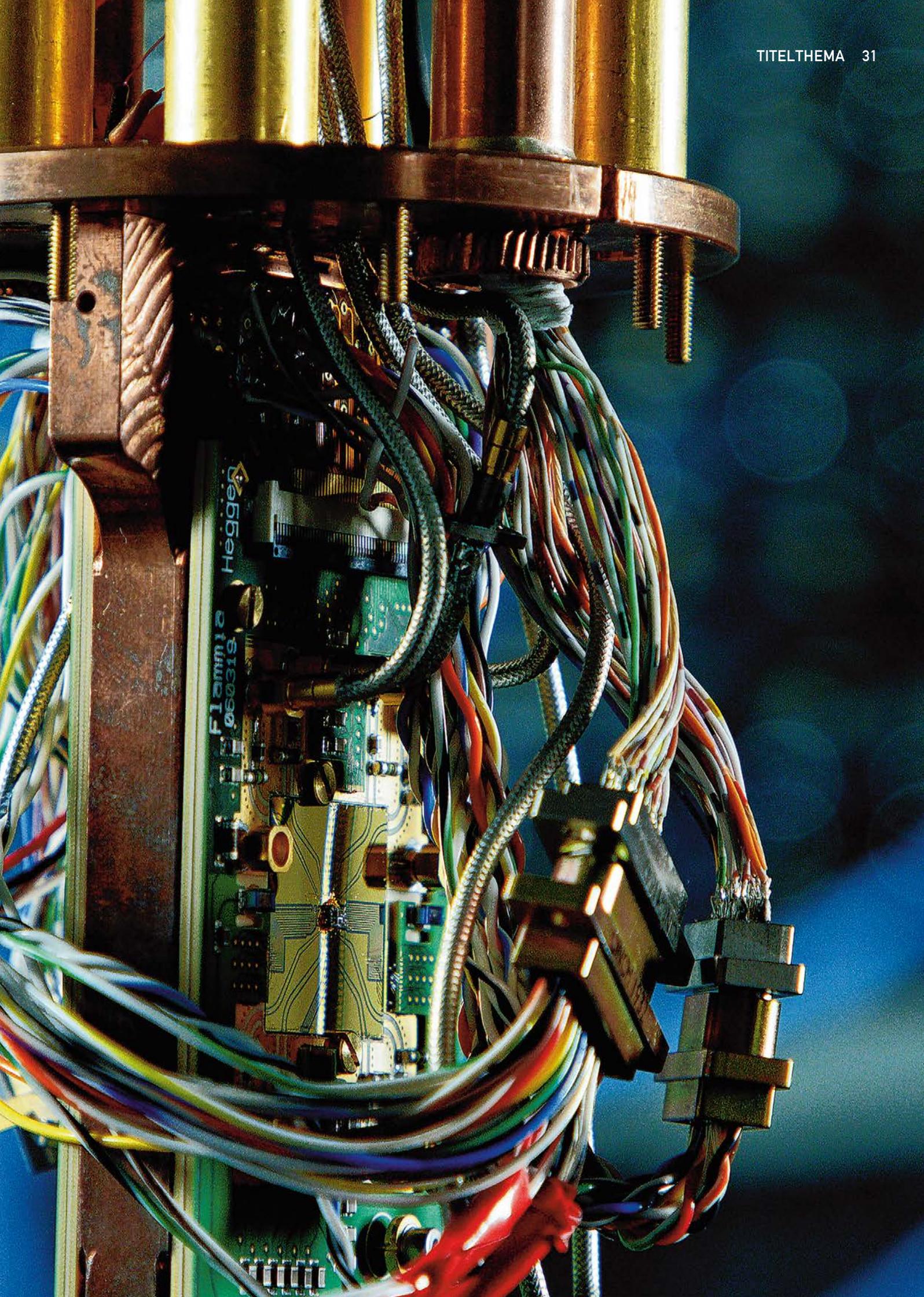
VON DANIEL BOSS

Filmfans wissen natürlich, was ein „Fluxkompensator“ ist. Das Y-förmige Ding ermöglichte Marty McFly alias Michael J. Fox in der gleichnamigen Filmreihe Reisen zurück in die Zukunft. Der Begriff „Quantencomputing“ dürfte bei vielen aktuell noch ähnliche Assoziationen auslösen: Science-Fiction und Hollywood. Doch „Quantentechnologien der ersten Generation sind längst Bestandteil unseres Alltags

geworden“, sagt Professor Hendrik Bluhm vom Institut für Quanteninformation (IQI) am Forschungszentrum Jülich: „Halbleiterbauelemente wie Dioden und Transistoren sind elementar für Computer, Smartphones und Fernseher.“ Auch Laser nutzen Prinzipien der Quantenphysik. Deutschland ist bei diesen Quantentechnologien der ersten Generation wissenschaftlich und wirtschaftlich höchst erfolgreich. Und gerade in der Region Aachen haben es sich nun zahlreiche Fachleute zur Aufgabe gemacht, diese Spitzenposition auf eine nächste Ebene zu heben. ▶

Kern-Kompetenz: Das Foto zeigt einen Quantum-Chip auf einer Leiterplatte – und damit eine aussichtsreiche Perspektive für die Wirtschaftsregion Aachen. Am Forschungszentrum Jülich und an der RWTH Aachen wird das Ziel verfolgt, einen Quantencomputer zu entwickeln.





Flammia Hegger
060319

Es geht darum, Quanteneffekte nicht mehr nur indirekt zu nutzen, sondern sie gezielt zu kontrollieren. Dieses Potenzial haben die Quantentechnologien der zweiten Generation. Sie könnten beispielsweise sehr viel genauere Messgeräte ermöglichen, die Sicherheit bei der Datenkommunikation stark verbessern oder deutlich leistungsfähigere Satelliten und Computer hervorbringen, sagt Dr. Markus Becker, der gemeinsam mit Institutsleiter Bluhm und einigen weiteren Kollegen zum Kern der Quantenforschung in der Region Aachen zählt. Salopp formuliert: Da kommt noch einiges auf uns zu. Denn die am Horizont erscheinenden Möglichkeiten sind so groß, dass sie erhebliche Auswirkungen auf Wirtschaft und Gesellschaft haben können und auch sicherheitspolitisch von hoher Relevanz sind. Bluhm nennt beispielsweise die Analyse von Finanzmärkten und die Optimierung von Fahrtrouten und Verkehrssystemen: „Solche Aufgaben sollen in Zukunft durch Simulationen in speziellen Quantensystemen gelöst werden.“ Das könnte dabei helfen, Finanzkrisen besser vorherzusehen oder den Verkehr effizienter zu steuern – also alles andere als Kleckerkram. „Vielleicht gelingt es

auch, Quantencomputer zu entwickeln, auf denen man spezielle Quantensoftware laufen lassen kann“, meint der Institutsleiter. Zur Erklärung: „Klassische“ Computer können aufgrund ihrer Bindung an digitale Rechenprogramme bestimmte Berechnungen grundsätzlich nicht oder nicht in vertretbarem Zeitrahmen und ohne großen Energieverbrauch durchführen. Ein Beispiel ist die Zerlegung von großen Zahlen in Primzahlen, die eine zentrale Rolle bei der Datenverschlüsselung spielt. Ein anderes Beispiel ist die Suche in sehr großen Datenmengen. „Wegen ihres bahnbrechenden Potenzials gelten Quantencomputer als eine Schlüsseltechnologie unseres Jahrhunderts“, sagt Becker.

Kosten einsparen, Abläufe optimieren: Was Quantum Computing bringt

Jetzt wird's ein wenig kompliziert: Das IQI verfolgt nach eigener Aussage den Ansatz von „halbleiterbasierten Elektronen-Spin

Quantenbits“. Dafür „encodiert“ das Team die Information der Quantum Bits in den sogenannten Spin eines einzelnen Elektrons. „Den Spin eines solchen Elektrons kann man sich wie die Rotation einer Kugel vorstellen“,

erklärt Bluhm. Das klassische Bit wäre dann eine Rotation im Uhrzeigersinn (was im Digital-Bereich der 1 entspricht) und gegen den Uhrzeigersinn (gleich 0). Ein solcher Quantencomputer würde auf

Probleme abzielen, die für die Wirtschaft direkt relevant sind. Doch auch gesamtgesellschaftliche Fortschritte wären ableitbar, wie ein pünktlicherer Nah- und Fernverkehr oder schnellere Durchbrüche in der Medikamentenentwicklung. Spätestens seit der Coronapandemie dürfte klar sein, wie bedeutend das ist. „Für das einzelne Unternehmen bedeutet Quantum Computing vor allem Optimierung von Abläufen und die Einsparung von Kosten“, erklärt Bluhm. Zunächst würden sich wohl „as-a-Service“-Modelle anbieten.

„Für das einzelne Unternehmen bedeutet Quantum Computing vor allem Optimierung von Abläufen und die Einsparung von Kosten.“

*Professor Hendrik Bluhm,
Forschungszentrum Jülich,
JARA-Institut für Quanteninformation*

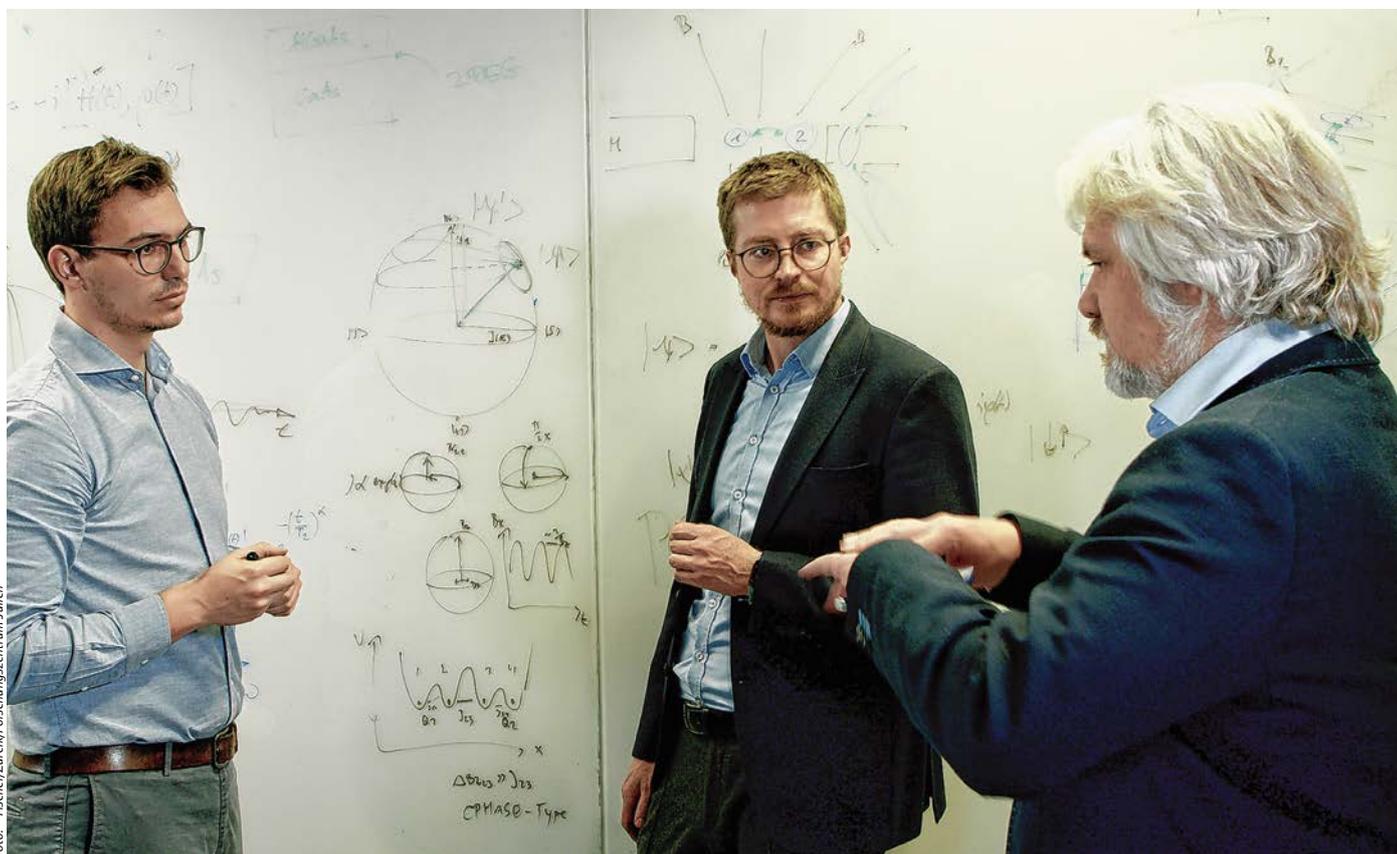


Foto: © Fischer/Zurek/Forschungszentrum Jülich

Haben beim Thema Quantentechnologie die gesamte Wertschöpfungskette im Blick (v. l.): Doktorand Jan Klos und Dr. Markus Becker vom JARA Institut für Quanteninformation am Forschungszentrum Jülich im Gespräch mit Instituts-Leiter Professor Hendrik Bluhm.

Es liegt auf der Hand, dass die praktische Anwendbarkeit dieser chancenreichen Technologie weltweit angestrebt wird. Führend sind die USA, China und Australien. Im internationalen Vergleich „hinkt Deutschland klar hinterher und vergibt damit schleichend die Chance, einen Quantencomputer made in Germany zu entwickeln“, wie Beckers bedauernd feststellt. Die Niederlande, Finnland und Spanien seien dank Zusammenschlüssen von Akademie, Industrie und Politik in Europa deutlich weiter. In Deutschland gibt es mehrere unterschiedliche Gruppen, die an den Grundlagen eines Quantencomputers forschen. Gerade der Standort Jülich-Aachen bietet seiner Meinung nach „hervorragende Verbindungen“ zwischen der angesiedelten Akademie, darunter die RWTH Aachen sowie die Universitäten Bonn und Köln, dem Forschungszentrum Jülich sowie mehreren Fraunhofer-Instituten.

Ein erster Schritt in die richtige Richtung

war die Gründung des IQI innerhalb der Jülich-Aachen Research Alliance (JARA). „Es ist immens wichtig, die Ziele der einzelnen Entwicklungslager auf ein gemeinsames Ziel auszurichten und entsprechende Hürden abzubauen“, betont Bluhm. „Aus akademischer Sicht ist das beispielsweise die Förderung von Forschungsgruppen sowie von Ausgründungen und die Sicherung des Know-hows. Aus industrieller Sicht ist es die aktive Subvention zur Minimierung der Einstiegshürden in das Feld des Quantum Computing.“ Es gebe in der Region die besten Voraussetzungen, also die richtigen Köpfe an der RWTH Aachen und am Forschungszentrum Jülich, sowie die potenziellen Nutzer in der Großindustrie, um Quantentechnologien relativ schnell in die Anwendung zu bringen.

Doktorand Jan Klos hat am JARA-IQI im vergangenen Jahr zusammen mit weiteren Kollegen ein detailliertes Businesskonzept für die Ausgründung aus dem Institut entwickelt. „Durch unser geplantes Start-up können wir unseren aktuellen Forschungsstand exakt auf die industriellen Anforderungen zum Bau eines Quantencomputers ausrichten und agieren damit als fehlendes Bindeglied zwi-

schen Akademie und Industrie“, sagt Klos. In der Region Aachen hat nicht nur die Jagd auf den Quantencomputer begonnen. Auch im Bereich des „Neuromorphen Computings“ gibt es Forschergruppen von Weltrang.

Die Zukunft liegt jenseits des „0-und-1-Prinzips“

„Dies gilt für die gesamte Wertschöpfungskette, von der Materialentwicklung bis zur Bild- und Spracherkennung“, sagt Professor Max Lemme vom RWTH-Lehrstuhl für Elektronische Bauelemente und Spezialist auf diesem Gebiet. Die beiden Technologien von morgen, Neuromorphes und Quantum Computing, verbindet, dass beide als Rechner der nächsten Generation gesehen werden. Beide weichen ab vom etablierten digitalen Prinzip, bei dem nur zwei Zustände genutzt werden, die „0“ und die „1“. In den Anwendungsfeldern unterscheiden sie sich.

Quantencomputer seien eher für Simulationen von Molekülen geeignet, wie sie etwa in der Medikamentenentwicklung benötigt werden. „Neuromorphe Computer können, ähnlich wie das menschliche Gehirn, energieeffizient Muster erkennen“, erklärt Lemme. „Das menschliche Gehirn braucht insgesamt nur 20 Watt, die Hälfte davon für das Sehen. Ein Rechner für effiziente Bildverarbeitung kann 1.000 Watt und mehr verbrauchen.“ Mit dem Stand der Technik benötige ein autonomes Fahrzeug genauso viel Energie zum Fahren wie zum „Denken“. Neuromorphes Computing werde Anwendungen der künstlichen Intelligenz revolutionieren, ist sich Lemme sicher. „KI wird in Zukunft in alle Lebensbereiche vordringen, und der effizientere KI-Chip wird zum Wettbewerbsvorteil.“

Materialentwicklung und Messtechnik: Perspektiven für Start-ups

Das Thema ist aus Lemmes Sicht sehr spannend für High-Tech-Start-ups. Da die Vorhaben in Aachen die ganze Wertschöpfungskette abdecken, gebe es zahlreiche Anknüpfungspunkte für Unternehmen. Von der Materialentwicklung und Charakterisierung über Messtechnik bis hin zur Software ▶

„Wegen ihres bahnbrechenden Potenzials gelten Quantencomputer als eine Schlüsseltechnologie unseres Jahrhunderts.“

*Dr. Markus Beckers,
Forschungszentrum Jülich,
JARA-Institut für Quanteninformatik*

Wir schützen Werte



Wer braucht noch eine Alarmanlage, wenn es Live-Einbruchschutz gibt?

Sicherheit & Prävention statt großer Investition! 180° Sicherheit löst Ihre Anforderungen an Objekt-, IT- oder Datensicherheit ganz schnell und ohne große Anfangsinvestition.

Denn unsere Dienstleistung zahlen Sie so, wie sie anfällt – monatlich, als Dienstleistungspauschale, ganz ohne hohe Aufwände in Technik, die Sie im Zweifelsfall ohnehin schon haben. Also zögern Sie nicht und lassen Sie sich jetzt ein Angebot für Ihren präventiven Schutz erstellen.

180° IT

Wir bieten Ihnen pragmatische Lösungen mit umfassender Sicherheit für die Homeoffice-Arbeitsplätze Ihrer Mitarbeiter.

180° Datenschutz

Als externer Datenschutzbeauftragter nehmen wir Ihren Datenschutz in die Hand.

www.180-gruppe.de



Melden Sie sich noch heute bei uns, damit wir Ihren Alltag sicherer machen können!

Hansaallee 321 · 40549 Düsseldorf
0211-17607260 · sicherheit@180-grad.de

für die bessere Patientenversorgung. „Neuromorphe Chips werden energieeffiziente und leistungsfähige Computer für alle Anwendungen der künstlichen Intelligenz ermöglichen. Es ergeben sich aber auch auf dem Weg dorthin viele Impulse für die Region: Gut ausgebildete Absolventen und Weiterbildungsangebote im Bereich KI für regionale Unternehmen entstehen aus den Forschungsthemen heraus.“ Die große Herausforderung aus seiner Sicht: „Im Bereich der künstlichen Intelligenz erleben wir gerade, dass IT-Konzerne aus dem Silicon Valley oder aus China stark in das Thema investieren. Das führt auch dazu, dass führende Forscher von Universitäten mit enormen Gehältern abgeworben werden, um für diese Konzerne zu arbeiten.“

Eine große Chance: Mit NeuroSys den Strukturwandel gestalten

Derzeit arbeiten Aachener und Jülicher Forscher an dem Projekt NEUROTEC an neuromorpher Hardware. Koordinator ist RWTH-Professor Rainer Waser. Das Projekt soll im Jahr

2022 durch NEUROTEC 2 (Dauer: fünf Jahre) abgelöst werden. Derzeit läuft die Antragsphase. „Aachener Unternehmen wie Aixtron, AIXACCT oder AMOtronics wollen mit der RWTH und dem Forschungszentrum Jülich einen neuromorphen Chip-Demonstrator entwickeln“, sagt Lemme. Zudem haben RWTH-Forscher im Februar mit dem Zukunftscluster NeuroSys (Neuromorphe Hardware für autonome Systeme der künstlichen Intelligenz) ein großes Projekt zum Thema eingeworben. Als einem von sieben Gewinnern der ersten Runde des Wettbewerbs „Clusters4Future“ des Bundesministeriums für Bildung und Forschung stehen NeuroSys zunächst bis zu 15 Millionen Euro zur Verfügung. Insgesamt könnten es in den kommenden neun Jahren 45 Millionen Euro werden. Der Zukunftscluster gilt als große Chance

für die Region Aachen-Jülich, insbesondere auch im Zusammenhang mit dem Strukturwandel im Rheinischen Revier. „NeuroSys tritt mit einem transdisziplinären Team an, exzellente Wissenschaft aus der RWTH, dem Johannes-Rau-Landesinstitut AMO und dem Forschungszentrum Jülich in Unternehmen und Start-ups in der Region zu transferieren“, sagt Lemme. Der Cluster hat das ambitionierte Ziel, die Region Aachen als weltweit führenden Standort für Forschung, Entwicklung und Innovation in neuromorpher Hardware für künstliche Intelligenz zu etablieren. Auch die IHK ist als Partner beteiligt und wird die Belange ihrer Mitglieder in den Cluster einbringen. ■

„KI wird in Zukunft in alle Lebensbereiche vordringen, und der effizientere KI-Chip wird zum Wettbewerbsvorteil.“

*Professor Max Lemme,
RWTH Aachen,
Lehrstuhl für Elektronische Bauelemente*

i Thomas Wendland
Tel.: 0241 4460-272
thomas.wendland@aachen.ihk.de



Foto: Martin Braun/RWTH Aachen University

„Im Bereich der künstlichen Intelligenz erleben wir gerade, dass IT-Konzerne aus dem Silicon Valley oder aus China stark in das Thema investieren“: Professor Max Lemme vom Lehrstuhl für Elektronische Bauelemente der RWTH Aachen ist überzeugt, dass das Neuromorphe Computing die Anwendung von KI revolutionieren wird. Er sieht in diesem Bereich eine Menge Potenzial für High-Tech-Start-ups aus der Region Aachen.

donnerstags
13 Uhr



vierpunkteins

Der Wirtschafts-Newsletter
für die Region

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

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

Ein Produkt aus dem

MEDIENHAUS
AACHEN

Steht für eine gelungene Unternehmensnachfolge:
Daniel Pfennig ist seit 2020 neuer Inhaber und
Geschäftsführender Gesellschafter des
Fördertechnikspezialisten ITFT in Weilerswist.



Folge richtig

Daniel Pfennig und das Unternehmen ITFT aus Weilerswist trotzen dem Trend, dass seit 2013 immer weniger Betriebe einen neuen Leiter finden

VON MISCHA WYBORIS

Daniel Pfennig ist acht Jahre alt, als er zum ersten Mal Geschäftsführer wird. Er ist in gewissem Maße Kleinunternehmer: Sein Betrieb passt gerade mal auf eine DIN-A4-Seite. Der Junge beschäftigt eine Handvoll Mitarbeiter, und sein Geschäft läuft wie gemalt. An dieses Bild, das er in Kindertagen gezeichnet hat, erinnert sich der heute 34-Jährige gern zurück. Daniel Pfennig wollte schon immer etwas bewegen. Als neuer Geschäftsführender Gesellschafter der „ITFT Industrie Transport Fördertechnik GmbH“ mit Sitz in Weilerswist im Kreis Euskirchen tut er genau das: viel bewegen. Der seit mehr als 30 Jahren bestehende Betrieb zur Herstellung sämtlicher Arten von Fließbändern und Fördersystemen hat etwas erreicht, was in Deutschland seit 2013 nicht mehr selbstverständlich ist: Es hat einen Nachfolger gefunden, der das Unternehmen weiter führt und weiterführt – dank guter Vorbereitung auf beiden Seiten und etwas Hilfe von der IHK.

„Es war immer schon mein Lebenstraum, selbst- und eigenständig arbeiten zu können“, sagt Pfennig. Der studierte Wirtschaftsingenieur zapft damals verschiedene Unternehmensbörsen an – auch die von der IHK unterstützte Plattform des Bundeswirtschaftsministeriums und der KfW-Bank. „Das Portal ‚next-change‘ kenne ich mittlerweile auswendig“, sagt Pfennig und lacht. Fündig wird er dann zufällig an anderer Stelle: Durch eine Anzeige in der Unternehmensbörse des Wirtschaftsmagazins Handelsblatt entsteht im September 2018 der Kontakt zu

ITFT. Es beginnt das, was Pfennig später „eine anstrengende, intensive Zeit“ nennen wird: Er unterzeichnet eine Vertraulichkeitsvereinbarung bei dem Unternehmen aus Weilerswist und beginnt mit der „Due Diligence“, mit der Prüfung der wirtschaftlichen, rechtlichen, finanziellen und steuerlichen Verhältnisse des Betriebs. Pfennig analysiert sämtliche Unterlagen und Verträge und lässt seine Entscheidung reifen.

Gesucht – gefunden? Ein trauriger Trend

Dass es überhaupt zu dieser Begegnung von Suchern und Gesuchtem kommt, ist heutzutage keine Selbstverständlichkeit mehr. Der bislang letzte DIHK-Report zur Unternehmensnachfolge aus dem Jahr 2019 offenbart einen tragischen Trend – eine brisante Bilanz zur deutschlandweiten Situation im Zeitraum von 2007 bis 2018 zeichnet sich ab. Zu Beginn der Betrachtung stehen den insgesamt 4.500 Senior-Unternehmern, die sich bei der Suche nach einem Nachfolger von ihrer IHK beraten lassen, noch 6.400 bei den Kammern gemeldete Interessenten gegenüber. Schon sechs Jahre später kippt das Verhältnis erstmals und unumkehrbar zulasten der übergabebereiten Betriebe: 5.555 Alt-Unternehmer suchen durch die IHKs einen Nachfolger, doch die Kammern registrieren nur noch 4.163 Interessenten. Innerhalb weniger Jahre kehrt sich das Bild dann vollkommen um: 6.911 Senior-Unternehmer, 3.917 potenzielle Nachfolger. Ein weiteres Blickfeld eröffnet indes das Institut für Mittelstandsforschung Bonn für die Jahre 2018 bis 2022: IfM-Schätzungen zufolge stehen in diesem Zeitraum bundesweit rund 150.000 Unternehmen mit etwa 2,4 Millionen Beschäftigten zur Übergabe an. Warum derartige Statistiken auf Schätzungen beruhen, ist einfach erklärt: ▶

Zwar lässt sich relativ präzise ins Bild setzen, wie viele und welche Art von Unternehmen es in Deutschland gibt, doch werden sämtliche Zahlen rund um Unternehmensverkäufe und -nachfolgen amtlich nicht erfasst. Dennoch gibt es wertvolle Einblicke ins Geschehen hinter den Kulissen: 48 Prozent der Senior-Unternehmer geben im DIHK-Report an, keinen passenden Nachfolger zu finden – während 50 Prozent der potenziellen Übernehmer das

gleiche über passende Betriebe sagen. 43 Prozent der Senior-Unternehmer gestehen sich ein, nicht rechtzeitig vorbereitet zu sein, 44 Prozent der potenziellen Übernehmer unterschätzen die Anforderungen. 43 Prozent auf der einen Seite fordern einen überhöhten Kaufpreis, 39 Prozent auf der anderen Seite haben Schwierigkeiten bei der Finanzierung. Jeweils 19 Prozent auf beiden Seiten befürchten eine hohe Erbschaftsteuerbelastung.

Wachsendes Interesse an wachsendem Betrieb

Daniel Pfennig kümmert sich derweil um ganz andere Zahlen. Das Potenzial von ITFT überzeugt ihn immer mehr. Das 1987 am heutigen Standort gegründete Unternehmen spezialisiert sich Anfang der 1990er-Jahre auf konstruktive Sonderlösungen der Fördertechnik und wächst seitdem beständig. Innerhalb von drei Jahrzehnten vergrößern die bisherigen

NACHGEFRAGT

„Wirtschaftskraft und Arbeitsplätze müssen unbedingt erhalten bleiben“

WN: Wer begegnet Ihnen häufiger? Jemand, der einen Betrieb zur Übernahme sucht, oder jemand, der für sein Unternehmen einen Nachfolger braucht?

Oebel: Aktuell überwiegen auf jeden Fall die Anfragen unserer Mitgliedsunternehmen.

WN: Worin liegt derzeit die größte Herausforderung Ihrer Arbeit rund um den Bereich der Unternehmensnachfolge?

Oebel: Nach wie vor gilt es, Betriebsinhaber zu motivieren, sich frühzeitig um eine geregelte Nachfolge zu kümmern. Natürlich ist es für viele Unternehmer nicht einfach, sich mit dem Rückzug aus dem eigenen Lebenswerk auseinanderzusetzen. Es kostet Überwindung, sich von dem selbst aufgebauten Unternehmen zu lösen und einem anderen den Chefsessel zu überlassen. Aber: Für einen gesicherten Fortbestand des Unternehmens ist es enorm wichtig, dass der Betrieb „fit“ für die Übergabe ist. Auch auf der Nachfolgerseite bedarf es einer gezielten Vorbereitung für die Übernahme eines Betriebs.

WN: Welche Bedeutung kommt dem Thema „Nachfolge“ im gesamten IHK-Bezirk zu?

Oebel: Wir schätzen, dass jährlich rund 1.200 Betriebe im Kammerbezirk Aachen vor der konkreten Nachfolger-Frage stehen! Offen gesagt: Nicht jeder Betrieb wird einen Nachfolger finden. Immer seltener werden Unternehmen innerhalb der Familie weitergegeben, so dass externe Interessenten oder dann ehemalige Mitarbeiter diese Lücke schließen müssen. Dass dies gelingt,



René Oebel, Referent „Gründung und Unternehmensförderung“ der IHK Aachen

ist auch in unserer Region grundlegend dafür, dass sich der kontinuierliche Strukturwandel erfolgreich fortsetzt. Die Wirtschaftskraft der zu übergebenden Unternehmen muss unbedingt erhalten bleiben – genauso wie die dortigen Arbeitsplätze. Daher steht das Thema „Nachfolge“ bei der IHK Aachen ganz oben auf der Agenda.

WN: Wie sieht die Unterstützung der IHK Aachen bei einem klassischen Übergabe-/Übernahmeprozess aus?

Oebel: Neben persönlichen Beratungsgesprächen bieten wir regelmäßige Info-Veranstaltungen sowie eine breite Auswahl von Erstinformationen an, etwa unser Praxishandbuch oder Checklisten für Betriebsinhaber und potenzielle Nachfolger. Geht es um die konkrete Umsetzung, berät die IHK Nachfolgekandidaten beispielsweise in Sachen Übernahmeplan oder Finanzierung und stellt Kontakte zu öffentlichen Förderbanken her. Bei der Suche nach einem quali-

fizierten externen Kandidaten oder nach einem passenden Unternehmen ist unsere Unternehmensbörse ein ideales Hilfsmittel: ein virtueller, kostenfreier Marktplatz, wo Angebot und Nachfrage von Unternehmen zusammentreffen.

WN: Mit ihrem Beratungsangebot zur Unternehmensgründung und -nachfolge steht die IHK Aachen nicht alleine da. Im Gegenteil: Es gibt zahlreiche Betriebe am Markt, die das Feld der Unternehmensberatung zu ihrem Geschäftsgegenstand gemacht haben – und die letztlich auch IHK-Mitgliedsunternehmen sind. Wie schafft die Kammer diesen Spagat?

Oebel: Problemlos! Einfach erklärt: Das Beratungsangebot der IHK unterscheidet sich deutlich vom Angebot unserer Mitgliedsunternehmen. In unseren Gesprächen versuchen wir, erste Weichenstellungen und Basisinformationen mit auf den Weg zu geben. Diese geben in der Regel den Anstoß für Gründer und Unternehmer, detaillierte und mehrtägige Fachberatungen bei den gewerblichen oder freiberuflichen Beraterkollegen in Anspruch zu nehmen. Solche Beratungsgespräche können in vielen Fällen auch bezuschusst werden. Anträge stellen Gründer und Unternehmer, gemeinsam mit ihren Beratern, unter anderem bei der IHK.

@ Zur Unternehmensbörse „next-change“:
www.aachen.ihk.de (Dok.-Nr.: 1114790)

i IHK-Ansprechpartner:
René Oebel
Tel.: 0241 4460-227
rene.oebel@aachen.ihk.de

INFO



Foto: ITFT/Viola Epler-Fotografie

Der Funke springt über: Kurz nach der Übernahme gehen bei ITFT auch neue Auszubildende mit ans Werk.

Inhaber das Unternehmen von sechs auf 65 Arbeitskräfte. Eigene Kinder hat das Ehepaar nicht – deshalb kümmert es sich in ihren frühen Fünfzigern und damit rechtzeitig um einen Nachfolger für ihr Lebenswerk, das seinen Mitarbeitern mittlerweile mehr als 3.000 Quadratmeter Produktionsfläche bietet. Förderlich für die Übernahme eines Fördersystemspezialisten: ein Lebenslauf wie der von Daniel Pfennig. Als gelernter Kfz-Mechatroniker und nach seinem Studium des Wirtschaftsingenieurwesens an der Rheinischen Fachhochschule (RFH) in Köln wird Pfennig schon einmal unternehmerisch selbstständig: Gemeinsam mit seinem damaligen Studiengangleiter ist er als Berater für die mittelständische Industrie aktiv. Später bewährt er sich zunächst als Projektleiter bei einem Automobilzulieferer und anschließend als „Sales Manager“ bei einem Anlagen- und Maschinenbauer. Was ihn am meisten motiviert? „Es begeistert und spornt mich an, wenn Menschen um mich herum gemeinsame Ziele verfolgen.“

Kredite für Pfennig

Rund 21 Monate dauert es, bis Daniel Pfennig im Bilde und der Rahmen gesteckt ist. „Der Finanzierungsaspekt war eine sehr große Herausforderung für mich“, betont Pfennig. Doch die Vision des jungen Unternehmers überzeugt – erfahrende Unternehmer aus dem Freundes- und Bekanntenkreis, die ihn beratend unterstützen, und letztlich auch das Geldinstitut. Seine Hausbank billigt seinen Businessplan und gewährt Pfennig einen Kredit. Außerdem erhält er Fördermittel der KfW-Bank. „Bei der Erstellung des fachlichen Gutachtens war die IHK Aachen eine hervorragende Unterstützung. Überhaupt hat die Kommunikation in dieser wichtigen Phase sehr gut funktioniert.“

Letztere gibt es auch zwischen Pfennig und den Altgesellschaftern, die „dem Neuen“ noch einige Jahre beratend zur Seite stehen. Als sie ihn am 3. Juli 2020 der Belegschaft des Unternehmens als alleinigen Geschäftsführenden Gesellschafter vorstellen, beginnt für den Betrieb eine neue Zeit. Zwischen dem 34-Jährigen und den Altgesellschaftern liegen mehr als 20 Jahre Unternehmer-Erfahrung. Pluspunkt für Pfennig: Der neue Chef ist neben seinem Beruf noch als Dozent an der RFH im Vorlesungsfach Produktionsmanagement aktiv, wodurch er an einer guten Quelle sitzt. Wenige Monate nach seinem Start bei ITFT holt er zwei RFH-Absolventen in seinen Betrieb.

Unternehmensnachfolge: Welchen Zeitplan die IHKs nahelegen

Etwa drei bis zehn Jahre vor der geplanten Übergabe sollte der Inhaber laut IHK-Empfehlung damit beginnen, sein Unternehmen fit für die nächste Chef-Generation zu machen. Dazu gehören auch Grundsatzfragen nach der Zukunftsfähigkeit des eigenen Angebots, nach dem Stand der Produktion, nach der Notwendigkeit für Investitionen und nach der Organisation des Betriebs. Spätestens drei Jahre vor der Übergabe sollte dann die Suche nach einem geeigneten Übernehmer starten, und wiederum spätestens zwölf Monate vor der Übergabe sollte der entsprechende Prozess ins Rollen kommen. Bei der Übergabe des Unternehmens muss außerdem das Spannungsfeld sämtlicher Interessen von Inhaber, Familie, Nachfolger und Betrieb gelöst sein.

Zerrbild vom gesättigten Markt

Als Unternehmensberater im Zuge seiner ersten Selbstständigkeit nach dem Studium begleitete Pfennig Betriebe in Sachen Nachfolge. Doch selbst für ihn lief später nicht alles rund. Während seiner Suche hat er auch Niederlagen einstecken müssen. Dreimal war er seinen jeweiligen Mitbewerbern unterlegen – „sei es, weil jemand aus eigenen Reihen gefunden wurde oder weil jemand deutlich mehr Eigenkapital“ ▶

DELHEID SOIRON HAMMER RECHTSANWÄLTE



**JURISTISCHE KOMPETENZ DURCH SPEZIALISIERUNG
22 RECHTSANWÄLTE · 25 FACHANWALTSCHAFTEN**

Unser Kompetenz-Team Arbeitsrecht



Dr. Johannes Delheid
Fachanwalt für Arbeitsrecht
Lehrbeauftragter für Gesellschaftsrecht an der KatHO NRW



Günter Stieldorf
Fachanwalt für Arbeitsrecht
Lehrbeauftragter für Arbeitsrecht an der KatHO NRW



Frank Gävert
Fachanwalt für Arbeitsrecht
Fachanwalt für Sozialrecht
Fachanwalt für Medizinrecht



Christian Deutz
Fachanwalt für Arbeitsrecht

**BERATUNG UND PROZESSVERTRETUNG · RECHT
DER VORSTÄNDE UND GESCHÄFTSFÜHRER
SOZIALPLÄNE · BETRIEBSVERFASSUNGSRECHT
KIRCHLICHES ARBEITSRECHT**

Friedrichstraße 17-19 · 52070 Aachen
tel +49.(0)241.946 68-0 · www.delheid.de

LEX-EUREGIO
ACHEN · HASSELT · HEERLEN
LIEGE · MAASTRICHT

mitgebracht hatte, wodurch die Finanzierung schneller stand“, resümiert Pfnennig. Das leicht entstehende Zerrbild vom gesättigten Nachfolger-Markt stimmt indes auch für die gesamte Region Aachen, Düren, Euskirchen und Heinsberg nicht: „Wir schätzen, dass jährlich etwa 1.200 Betriebe in unserem Wirtschaftsraum vor der konkreten Nachfolger-Frage stehen“, erklärt René Oebel, Referent „Gründung und Unternehmensförderung“ der IHK Aachen: „Offen gesagt: Nicht jeder Betrieb

wird einen Nachfolger finden. Immer seltener werden Unternehmen innerhalb der Familie weitergegeben, so dass externe Interessenten oder ehemalige Mitarbeiter diese Lücke schließen müssen.“ Bei ITFT hat es funktioniert.

Motivation, Faszination, Präparation

Was ist das Wichtigste für alle Übernahme-Interessenten? „Motivation, Faszination und eine sehr, sehr gute Vorbereitung“, betont Pfnennig. „Man sollte schon früh ein gutes Ver-

ständnis dafür haben, mit welchen Themen man sich im neuen Betrieb ab dem ersten Tag beschäftigen muss.“ Daniel Pfnennig ist angekommen. Er konnte sich selbst ein Bild davon machen, was ihn erwartet – und was er erwartet. ITFT lebt von 100 Prozent Projektgeschäft: Wenn die Kunden aus Automobil-, Pharma-, Solar-, Elektro-, Lebensmittel-, Glas- und Reifenindustrie sowie Gießereien und Stanzereien innerbetrieblich etwas von A nach B bewegen möchten, ist das Unternehmen in Weilers-

NACHGEFRAGT

„Der Beratungsbedarf zu geplanten Geschäftsaufgaben steigt“

Samir Chaar kennt das Engagement zahlreicher Inhaber und den Werdegang ihrer Betriebe: Der erfahrene Unternehmensberater hat sowohl das eine als auch das andere oft genug begleitet. Seit drei Jahrzehnten beobachtet und betreut der Geschäftsführer der Chaar Unternehmensberatung GmbH mit Sitz in Erkelenz das Übernahme- und Nachfolge-Geschehen in unserer Region und weit über ihre Grenzen hinaus.

WN: Nach jetzt 30 Jahren als Unternehmensberater: Wie haben Sie speziell die Entwicklung der Nachfolge in unserem Wirtschaftsraum wahrgenommen?

Chaar: Grundsätzlich muss man natürlich zwischen Unternehmensnachfolge und -übernahme differenzieren. Eine für alle Branchen gleichermaßen geltende Antwort gibt es trotzdem nicht. Für den Einzelhandel können wir eindeutig feststellen, dass in den vergangenen 20 Jahren in bestimmten Bereichen vor allem Filialisten und Großflächenanbieter regional und überregional gesunde Mittelstandsbetriebe übernommen haben, die sich in guten Lagen befinden. Viele kleinere Einzelhandelsunternehmen sind mangels Interessenten vom Markt verschwunden. Die Gründe dafür sind vielfältig. Bei der klassischen Unternehmensnachfolge können wir deutlich erkennen, dass aus den eigenen Reihen – seien es Familienmitglieder oder langjährige Beschäftigte – nur wenige bereit sind, ein Einzelhandelsgeschäft weiterzuführen, selbst wenn dieses schwarze Zahlen schreibt

und positive Perspektiven aufweist. Das hat oft finanzielle oder standortbezogene Gründe. Manchmal schrecken Interessenten vor unattraktiven Öffnungszeiten insbesondere an den Samstagen zurück. Vor allem in Kleinstädten bedeutet wenig Frequenz weniger Umsatz, da es die meisten Verbraucher eher in die größeren Städte und Einkaufszentren zieht – wodurch Übernahmen scheitern. Hin und wieder sind Branchenkollegen bereit, ein alteingesessenes Familienunternehmen in der „Nachbarschaft“ zu übernehmen, wenn die Voraussetzungen stimmen. Bei der Vermittlung und Vernetzung spielen die jeweiligen Einkaufsverbände eine wichtige Rolle. Wer seinen Betrieb aufgibt, tut das oft aus Gründen der Familienplanung, einer beruflichen Neuorientierung oder mangelnder Risikobereitschaft. Und natürlich gibt es auch immer wieder Fälle, bei denen die „Senioren“ nicht loslassen und eventuellen Nachfolgern kein Vertrauen entgegenbringen kön-

nen. Insgesamt schlussfolgern wir aus den vielen regionalen und überregionalen Geschäftsschließungen quer durch alle Branchen, dass es immer weniger Übernahme-Interessenten gibt.

WN: Welche von Ihnen betreuten Fälle einer Unternehmensnachfolge sind Ihnen besonders in Erinnerung geblieben?

Chaar: Ich kann mich an einen Fall in Süddeutschland erinnern, bei dem es der Seniorchef tatsächlich „geschafft“ hat, seinen Sohn nach fast zehnjähriger Anlaufzeit mangels Vertrauen so mürrisch zu machen, dass der sich schließlich eine neue Beschäftigung bei einem Branchenkollegen gesucht hat. Der Sohn war zu 100 Prozent bereit gewesen, den elterlichen Betrieb fortzuführen, doch der Seniorchef hatte einfach nicht loslassen können. Am Ende wurde das Unternehmen liquidiert. Ich kann mich aber auch an viele gelungene Nachfolgelösungen erinnern, bei denen alle wichtigen Schritte frühzeitig und vertrauensvoll eingeleitet und umgesetzt worden sind. Diese positiven Fälle sind eindeutig in der Mehrzahl.



„Es gibt immer weniger Übernahme-Interessenten“:
Das sagt Unternehmens- und Nachfolgeberater Samir Chaar aus Erkelenz.

wist ihr erster Ansprechpartner. Bei dem mittlerweile 70 Mitarbeiter starken Betrieb kommt alles aus einem Haus: von der Projektierung und Konstruktion bis hin zur Werkstatt. Dank hoher Fertigungs- und Montage-tiefe agiert ITFT eigenständig und unabhängig. „Das ist ein riesiger Krisenvorteil, denn wir haben keine Lieferketteneinbrüche“, sagt Pfennig. Der neueste Großauftrag stammt aus dem vergangenen Januar – für die Produktion des nächsten Elektrofahrzeugs eines gro-

Ben deutschen Automobilherstellers. Pfennig kann auf ein gutes Team zählen – in dem ihn mittlerweile auch seine Eltern unterstützen. „Mir ist eine Unternehmenskultur wichtig, in der Kommunikation, Zuverlässigkeit und ein gutes Miteinander ganz oben stehen“, sagt der 34-Jährige.

Ziel-Vorstellung

Pfennig hat ein klares Bild vor Augen. Er weiß, wohin es gehen soll: langfristiger und nach-

haltiger Erfolg dank motivierter Mitarbeiter. In den nächsten viereinhalb Jahren möchte er das Unternehmen mit seinem Team zu einem mittelständischen Industriebetrieb mit 80 Mitarbeitern und einem Umsatz von zehn Millionen Euro gebracht haben. Und damit nicht genug: Noch für denselben Zeitraum könne er sich auch „strategische Zukäufe für ein anorganisches Wachstum“ vorstellen, um eine Unternehmensgruppe aufzubauen, skizziert Pfennig. Das passt womöglich gut ins Bild. ■

WN: Welche Aspekte sind bei einem Übergabe- und Nachfolgeprozess besonders wichtig?

Chaar: Bei der Unternehmensnachfolge muss der unbedingte Wille und die Bereitschaft der Junioren oder anderen Nachfolger vorhanden sein, das Familienunternehmen weiterzuführen. Das geht nicht halbherzig. Dafür loten wir mit dem Senior-Unternehmer zuerst aus, welche Möglichkeiten der Nachfolge in Betracht kommen: Soll ein Familienmitglied den Betrieb übernehmen? Alternativ ein langjähriger Mitarbeiter des Unternehmens oder eine betriebsfremde Person? Mit oder ohne Übertragung von Geschäftsanteilen? Die Entscheidung, in welche Richtung die Unternehmensnachfolge gehen soll, ist von vielem abhängig, unter anderem von einer geeigneten Persönlichkeit – das heißt: Charakter und Einstellung – des Nachfolge-Aspiranten, von der betriebswirtschaftlichen Ausgangssituation des Unternehmens und von der Zukunftsfähigkeit seiner Immobilie und seines Sortiments in Relation zu Betriebsgröße und Standort. Tatsächlich fällt die Beurteilung der objektiven Voraussetzungen einigen Unternehmern schwer – da ist manchmal doch der Wunsch der Vater des Gedankens.

WN: Welche Erfahrungen machen Sie in Sachen Nachfolge seit dem Auftreten der Corona-Pandemie?

Chaar: Auch da gelten für unterschiedliche Branchen sicherlich unterschiedliche Antworten. Viele Einzelhändler beispielsweise haben im vergangenen Jahr trotz Lock-down sehr gute Ergebnisse erwirtschaftet. In

der Momentaufnahme sollte das viele Nachfolger also dazu bewegen, solche Betriebe auch fortzuführen. Stattdessen stellen wir aktuell aber fest, dass der Beratungsbedarf zu geplanten Geschäftsaufgaben steigt. Das führe ich eindeutig auf Zukunftsängste auf Seiten potenzieller Nachfolger zurück. Verlässliche Aussagen dazu kann man aber wohl erst Ende des Jahres machen.

WN: Welchen Stellenwert hat die Unternehmensnachfolge heutzutage in den Betrieben?

Chaar: Grundsätzlich beschäftigen sich viele Familienunternehmen schon frühzeitig mit dem Thema Nachfolge. Zu Beginn dieser Überlegungen erlebe ich den Stellenwert dort auch als sehr hoch. Meistens relativiert sich das Bild dann in der Folgezeit aber – etwa aus Mangel an Perspektiven, Bereitschaft oder bestimmter Voraussetzungen. Viele Unternehmer schlagen dann zwangsläufig andere Wege ein: Verkauf, Vermietung, Verpachtung an Dritte oder eben Geschäftsaufgabe.

WN: Wann hat eine Unternehmensnachfolge die besten Chancen, erfolgreich zu verlaufen?

Chaar: Zu den wichtigsten Kriterien gehört wohl, dass es eine grundsätzliche Bereitschaft und auch Eignung des Nachfolgers gibt, den Betrieb zu übernehmen – das kann ja nicht jeder. Dann kommt es natürlich auf die schon erwähnte positive Perspektive des Vertriebstyps in Verbindung mit seinem Standort sowie eine solide Finanzierung an – sowohl für die Zukunft des Unternehmens

selbst als auch für die eigentliche Übergabe des Betriebs und die Absicherung der Senioren. Ob es dann beispielsweise für einen Einzelhändler gut weiterläuft, hängt mit vielen individuellen Faktoren zusammen – von attraktiven Verkaufsflächen bis hin zu einem zeitgemäßen Sortiment und vielem anderen mehr. Neben unternehmerischem Geschick und Fleiß braucht es oft auch das berühmte Quäntchen Glück.

WN: Angenommen, es findet sich kein Nachfolger. Wie sieht in Ihren Augen die optimale Geschäftsaufgabe aus?

Chaar: Eine Geschäftsaufgabe ist leider nie perfekt, denn das ist ja eher ein trauriges, im Nachgang aber auch befreiendes Ereignis. Viele Familienunternehmer legen größten Wert auf das Wohlergehen langjähriger Mitarbeiter. Wenn Personal gekündigt werden muss, ist das für einen Unternehmer oft die emotional schwierigste Aufgabe. Jedenfalls sollte die Geschäftsimmoblie langfristig und sicher vermietet oder verkauft worden sein. Mit der Geschäftsaufgabe geht außerdem der vollumfängliche Verkauf des Waren- und Lagerbestands einher. Sämtliche Reklamationen müssen erledigt, alle Gläubiger bedient und die Stammkundschaft informiert worden sein. Alle steuerlichen Arbeiten müssen erledigt und sämtliche Verträge gekündigt sein. Idealerweise ist der Lebensunterhalt gesichert und das Erbe geregelt. Kurzum: Jegliche Forderungen und Verbindlichkeiten sollten abgeschlossen sein. Ein großer Wunsch vieler Unternehmer ist es, dass der gute Ruf des Betriebs nach Abschluss der Liquidation gewahrt ist. *wyb*



Magnesium-Implantate können besonders in der Unfallchirurgie und in der Orthopädie eingesetzt werden. Sie lösen sich nach einer Zeit im Körper von selbst auf.

Innovative (Auf)Lösung

Das Hightech-Start-up Medical Magnesium möchte bald auch den US-Markt erobern

VON CAROLIN CREMER-KRUFF

Wohl kaum ein anderes medizinisches Thema bestimmt unseren Alltag mehr: das Corona-Virus und die Entwicklung eines entsprechenden Impfstoffes. Andere Medizin- oder Gesundheitsthemen haben es zurzeit hingegen ziemlich schwer, sich in der Öffentlichkeit Gehör zu verschaffen. Davon ließ sich Kilian Reuß allerdings zu keinem Zeitpunkt

entmutigen. Seit Jahren forscht der Maschinenbauingenieur an Implantaten, die aus Magnesium hergestellt werden. Gemeinsam mit dem Materialwissenschaftler Florian Coppers bildet er die Geschäftsführung des Aachener Start-up-Unternehmens Medical Magnesium GmbH. Auch im Corona-Jahr gab es keinen Stillstand. Mehr noch: Es ging steil bergauf. „Unser Glück war, dass wir digital sehr gut aufgestellt sind und dass das vergangene Jahr für uns im Zeichen der Produktzulassungen stand. Das bedeutete: sehr viel interne Arbeit“, resümiert Reuß. ▶

Ein Blick zurück. 2015 wurde die Idee geboren, auf Basis einer Materialtechnologie Magnesium-Implantate für die Bereiche Unfallchirurgie und Orthopädie zu entwickeln. Das Ziel: Die Implantate sollen sich nach abgeschlossener Heilung von selbst im Körper auflösen. Dadurch entfällt eine zweite Operation – eine Entlastung für betroffene Patienten, aber auch für das Gesundheitssystem. Aus der Papierversion wurde ein tragfähiges Konzept. Aus dem Konzept eine Firma. Die jetzigen Geschäftsführer Florian Coppers und Kilian Reuß stießen auf das Duo Alexander Kopp und Christoph Ptock der Firma Meotec aus Aachen und waren mit dafür verantwortlich, dass ein EXIST-Gründerstipendium des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie an Land gezogen wurde. Formelles Gründungsdatum war im Jahr 2018. Es folgte bis 2020 die wichtige Phase der Medizinproduktzulassung. Mit Partnern in Aachen wurden viele Prozesse qualifiziert und Validierungen realisiert. Ende 2020 dann ein erster großer Erfolg: Die CE-Zulassung für die ersten drei „mm.X Implantate“. Diese ermöglicht den Markteintritt in 28 EU-Länder. 2021 sollen zunächst in der DACH-Region die ersten Patienten mit dieser neuen Technik versorgt werden.

Ein „alter Hut“ neu gedacht

„Die Idee, Magnesium als Leichtmetall für chirurgische Implantate zu verwenden, ist eigentlich ein alter Hut“, erklärt der 31-jährige Geschäftsführer. „Unsere Unternehmensgeschichte ist daher auch keine Cinderella-Story. Wir bezeichnen uns eher als ein Aachener Ingenieur-Start-up. Aber das, was daraus geworden ist: eine Firma mit einem zehnköpfigen, interdisziplinären Team und mit ersten Produkten. Das macht uns stolz.“ Der Schuh passt, um in der Cinderella-Metaphorik zu bleiben. Die Implantate sowieso. Das Feedback ist positiv, die Nachfrage groß.

Aber was ist das spannende an der Erfindung „made in Aachen“? „Die Krux war immer, dass reines Magnesium im Körper zu schnell abgebaut wird. So können bestimmte Funktionen, wie die Positionierung der Knochenfragmente, nicht aufrechterhalten werden“, erklärt Reuß. In den 1990er-Jahren wurde dieses Thema daher wieder aufgegriffen und daran geforscht, wie man Magnesium als Werkstoff dahin bringen kann, dass er funktionaler wird, spricht: sich langsamer auflöst. An diese Idee knüpft auch das Modell von Medical Magnesium an. „Unsere Technologie stammt eigentlich aus der Automobilindustrie und wird dort

bereits erfolgreich zum Korrosionsschutz eingesetzt. Diese Wirkweise auf resorbierbare Biomaterialien zu übertragen, war Kern der Forschung von Alexander Kopp“, erklärt Reuß. Konkret heißt das: Auf diese Weise entstehen metallische bioabsorbierbare Implantate für die orthopädische und unfallchirurgische operative Therapie. Die Implantate, zum Beispiel Kompressions- oder Interferenzschrauben, sind mechanisch belastbar und mit einer widerstandsfähigen Oxidkeramik-Beschichtung versehen. Nach der Frakturheilung baut der Körper sie physiologisch ab. Eine zweite Operation zur Entfernung der Implantate ist nicht mehr notwendig. Neben zahlreichen anderen Preisen gab es für diese Technologie im Mai 2017 beim renommierten Rice Businessplan-Wettbewerb in Houston, Texas, den dritten Platz.

Kein Ersatz, sondern eine Alternative

Sind Magnesium-Implantate nun das Allheilmittel? Reuß relativiert: „Magnesium wird nicht komplett die bewährten Titan- oder Stahlimplantate ablösen. Magnesium wird allerdings einen spannenden Bereich abdecken, der für viele Indikationen sinnvoller ist, zum Beispiel in der Kinder- und Jugendchirurgie oder rund um das Gelenk.“ Sportverletzungen, die Bänder oder Sehnen betreffen, die elektive Fußchirurgie, beispielsweise Fehlstellungen wie der Hallux valgus, sowie die klassische Traumaversorgung, bei der kleinere Knochenfrakturen und -fragmente fixiert werden müssen, sind weitere Einsatzgebiete.

Bis dahin ist es allerdings noch ein weiter Weg. Denn zunächst müssen Anwendungs-k Kooperationen, zum Beispiel mit Chirurgen aus Kliniken, aufgebaut werden. Von den bestehenden etablierten Implantaten werden diese aber auch nur sehr langsam abweichen. „Wir sprechen von einem Zeitraum von zwei bis drei Jahren. Diese Adaptionsrate ist in der Medizin aber auch Standard. Neue Produkte halten nach und nach Einzug. Wenn sie dann nachhaltig überzeugen, werden sie dort auch bleiben“, weiß Reuß. Ein entscheidender Vorteil ist es, wenn Medizinprodukte einfach und sehr gebrauchstauglich gestaltet werden. Denn in einer Klinik zählen ganz bestimmte Eigenschaften des Materials: Wie verlässlich, wie reproduzierbar ist es in der Verwendung? Ist das Produkt stabil und durchdacht? „Diese



Foto: Medical Magnesium

2020 erhielten sie die Zulassung für die ersten drei Implantate: Kilian Reuß und Florian Coppers (v.l.), die beiden Geschäftsführer von Medical Magnesium.

Fragen müssen wir beantworten, wenn wir langfristig Erfolg haben möchten“, sagt Reuß. Anwenden möchte er im besten Fall eine vollumfängliche Lösung anbieten: Angefangen bei dem Material, über die Verpackung, bis hin zu den Instrumenten und der Operationstechnik. „Wir setzen zwar einen großen Forschungs- und Wissenschaftsfokus, aber ohne die Anwendungstauglichkeit aus dem Blick zu verlieren“, verrät Reuß. Geduld ist dabei eine wichtige Eigenschaft, schnelle Erfolge gibt es in der Medizintechnik nicht.

Publizieren und die eigenen Produkte bekannter machen – trotz Pandemie

In diesem Jahr ist es soweit: Reuß, Coppers und ihr Team möchten möglichst viele Partnerschaften mit Kliniken aufbauen, klinische Daten sammeln und publizieren sowie alle Produkte bekannter machen. „Die Pandemie wird uns zwar noch weiter beschäftigen, aber wir sind nun bereit, nach draußen zu gehen“, sagt Reuß.

Der Standort Aachen ist für das Medizintechnik-Start-up als „Schmelztiegel aus Ingenieurwesen, Biomedizin und Biomechanik“ auch in Zukunft erste Wahl. „Es gibt keinen objektiven Grund, warum wir aus Aachen weggehen soll-

ten. Wir haben hier das Potenzial, weiter zu wachsen, wir haben hier alle Möglichkeiten, was Personal, Know-how und Maschinenteknik betrifft. Außerdem herrscht in dieser Stadt ein extremer Forschungsdrang, davon profitieren wir. Übrigens auch von der Lage in der Euregio, die es zulässt, dass man schneller schauen kann, was die Nachbarn so in puncto Medizintechnik machen. Auch setzen wir Forschungsvorhaben mit verschiedenen Instituten der RWTH um.“ Reuß ist selbst des Studiums wegen von Nürnberg nach Aachen gezogen und fühlt sich in der Kaiserstadt richtig wohl. Er gesteht aber auch: Sag niemals nie. Gerade wenn es um die zunehmende Internationalisierung des Unternehmens geht, müsse man schauen, wo die Reise hingehet. Der deutsche Gesundheitsmarkt mit seiner sehr hohen Expertise sei mit Sicherheit spannend. Ökonomisch betrachtet sei er aber sehr klein, während der US-amerikanische, über die Hälfte des internationalen Gesundheitsmarktes ausmache. Daher sei auch eine

Entität in einem der internationalen Märkte denkbar, ohne den Standort Aachen als Hauptsitz aufzugeben. „Zunächst versuchen wir, in der DACH-Region die ersten Abnehmer zu finden. Dann folgt die EU. Ein großes Thema ist aber schon jetzt der US-amerikanische Markt. Daher sind wir gerade mitten im

Prozess, für unsere Produkte eine FDA-Zulassung (Zulassung durch die US-Behörde Food and Drug Administration, Anm. d. Red.) anzustreben“, beschreibt Reuß die nächsten Schritte.

„Es gibt keinen objektiven Grund, warum wir aus Aachen weggehen sollten. Wir haben hier das Potenzial, weiter zu wachsen, wir haben hier alle Möglichkeiten, was Personal, Know-how und Maschinenteknik betrifft.“

*Kilian Reuß,
Geschäftsführer von Medical Magnesium*

Darüber hinaus sollen weitere Produktideen evaluiert und entwickelt werden. Denn mit der neuen Magnesiumtechnologie aus Aachen können Implantate nahezu jeder Gestalt und Form für die chirurgische Versorgung hergestellt werden. Keine Frage: Langweilig wird es nicht. Und eines steht fest: Das Skelett „Jay-Jay“, Maskottchen des Unternehmens, wird auch weiterhin die Daumen – oder besser: die Knochen – drücken. ■



Möchte 2021 so richtig durchstarten: das Team von Medical Magnesium.

Abheben und dabei auf dem Boden bleiben

Wie „Matchbox“ an der FH Aachen den Gründergeist stärken soll



VON HELGA HERMANN

Die FH Aachen gehört zu den 16 Hochschulen in Deutschland, deren Gründerkonzepte vom Bundesforschungsministerium gefördert werden. Das Programm StartUpLab@FH will den Gründergeist beflügeln, und zwar mit Ideen- und Kreativräumen. Alle FH-Angehörigen können in interdisziplinären

Arbeitsgruppen ihre Ideen auf Gründungstauglichkeit überprüfen. In Aachen wurde unter dem Label „Matchbox“ mit der Umsetzung begonnen – was wegen der Corona-Pandemie gar nicht so einfach ist. Aktuell verhandelt die Fachhochschule über die Anmietung von Räumen im früheren Philips-Forschungszentrum an der Eupener Straße. Dort sollen eine Prototypenwerkstatt, ein Co-Working-Space sowie Seminar- und Konferenzräume unter einem Dach entstehen und die Kulisse für kreatives und innovatives Arbeiten bilden. ▶



Gut vernetzt durchstarten: Mit dem Förderprogramm StartUpLab@FH geht es steil aufwärts.

Damit die dort entwickelten Ideen langfristig auch in Unternehmensgründungen umgesetzt werden und zukunftssichere Arbeitsplätze entstehen, kann die FH Aachen auf ein zweites Instrument zurückgreifen: Founded@FHAachen. Das Projekt wird aus dem Programm „Exist Potenziale“ des Bundeswirtschaftsministeriums gefördert. Es soll für eine neue Gründungskultur an der FH sorgen und Rahmenbedingungen für innovative und wachstumsstarke Start-ups aus der Wissenschaft schaffen.

Der Plan ist, einen mehrstufigen Coaching-Prozess in Gang zu setzen, bei dem die Studierenden-Teams fachliche Unterstützung von

Professoren erhalten. Mehr als 30 solcher Teams werden bereits betreut, berichtet Silke Marczincik, die im Gründungszentrum der FH zuständig ist für den Innovationstransfer. Beide Projekte – Matchbox und Founded@FHAachen – werden vom Gründungszentrum der FH vorangetrieben. „Wir wollen die Teams und Ideen mit professionellen Prozessen und Formaten unterstützen“, sagt Professorin Constanze Chwallek, die im Fachbereich Wirtschaftswissenschaften das Lehrgebiet Entrepreneurship leitet.

Gesucht würden kluge Köpfe mit Ideen, die auch das Zeug zum Unternehmer hätten. FH-Rektor Marcus Baumann hat die neue Grün-

derstrategie von Anfang an unterstützt. „Vor zehn Jahren hatte Gründen bei uns noch keine Tradition. Da hatten die Absolventen sofort Jobs in der Industrie.“ Aber als Hochschule der angewandten Wissenschaften seien die Standorte Aachen und Jülich in einer Schlüsselstellung, um neue Produkte zu entwickeln. „Die Studierenden lernen bei uns die gesamte Innovationskette kennen – von der Grundlage bis zum Marktumsatz. Und wir sind als Hochschule in der Region besonders verwurzelt.“ Deshalb seien die Projekte der FH darauf ausgerichtet, junge Leute mit Produktideen bei der Unternehmensgründung zu unterstützen und damit die Region für den Strukturwandel zu stärken.



Foto: FH Aachen/Andreas Foerster

Sie heben ab für die Projekte Founded@FHAachen und MatchBox: (v. l.) Professorin Constanze Chwallek, Martin Schupeta, Mirjam Henkel, Dr.-Ing. Johannes A. König, Professor Sebastian Bremen, Tobias Teuerle, Professor Christoph Scheller, Marius Giese, Silke Marczincik, Karim Al Montassir, Professor Martin R. Wolf und Niklas Hunsdieck.

Das große Ziel: Wirtschaft und Wissenschaft enger verzahnen

Was die Gründerstrategie der FH Aachen wohl einmalig macht im Vergleich zu anderen Hochschulen ist die Einbindung des Fachbereichs Gestaltung, sagt Johannes König, der Geschäftsführer des FH-Gründungszentrums. Kommunikations- und Produktdesign werden im Prototypen-Labor und dem Co-Working-Space auf Wirtschaftswissenschaften, Ingenieurwesen und Technik treffen. Auch Informatiker sollen in den Entstehungsprozess eines Produkts eingebunden werden. Doch die Arbeitsgruppen sollen sich auch außerhalb der FH vernetzen. Chwallek, König und Marcincik wollen unbedingt kleine und mittlere



Unternehmen mit ihren Branchenkenntnissen und ihrer Fachexpertise einbinden. Vier Jahre laufen die beiden Förderprojekte. „Am Ende soll eine Empfehlung stehen, wie solche Ideenfindungs- und Gründungsprozesse ablaufen können. Und wie das alles weiter finanziert werden kann“, betont Baumann. „Es gilt, Gesetzmäßigkeiten zu verstehen und Wirtschaft und Wissenschaft enger zu verzahnen.“ Auch die Anforderungen aus der Industrie müssten besser analysiert werden. „Junge Gründer haben oft eine Art Anarchisten-Gen“, sagt Baumann. Sie seien oft sehr selbstbewusst und hätten tolle Ideen. Aber sie bräuchten Unterstützung, um letztlich nachhaltig erfolgreich zu sein.

Brainergy-Park soll Zusammenarbeit mit den Unternehmen fördern

Das soll vor allem mit dem Projekt Matchbox gelingen, das die praktische Seite des Gründungsprozesses abbilden wird. „Die Diversität der Studierenden-Teams bringt Ideen“, ist Chwallek überzeugt. Aber sie will auch den Blick der Unternehmen auf die FH als Hochschule der angewandten Wissenschaften schärfen. „Mit mehr als 15.000 Studierenden in zehn Fachbereichen und elf Instituten ist die FH eine starke Macht in der Wissensregion.“ Vorteile seien etwa der enge Kontakt zu den Professoren, kleine Kurse und eine große Praxisnähe mit vielen Forschungsmöglichkeiten.

Die Einbettung in die GründerRegion Aachen ist bereits seit Jahren etabliert. Dazu gehört unter anderem die Teilnahme von FH-Studierenden am Wettbewerb AC2, eine Initiative, die Unternehmensgründungen vorantreibt. „Wir wollen uns noch stärker mit der Region vernetzen“, kündigt Chwallek an. Etwa durch Pitch-Wettbewerbe, Vorträge und Veranstaltungen, bei denen Unternehmen ihr Wissen weitergeben. Die FH Aachen wolle dicht dran sein an Unternehmen und auch deren Ideen aufnehmen und umsetzen. Das gelte für den FH-Standort Aachen gleichermaßen wie für den FH-Campus Jülich. Der in der Nachbarschaft entstehende Brainergy-Park soll gerade

die Zusammenarbeit zwischen Unternehmen und Wissenschaft fördern.

Mit den besten Ausgründungen im Bundesvergleich punkten

„Dank der finanziellen Unterstützung durch die Ministerien gelingt es uns, die Verzahnung zwischen Theorie und Praxis, zwischen Wirtschaft und Wissenschaft, zwischen Industrieanforderung und gewinnbringenden Entwicklungen zu realisieren“, lautet Baumanns Fazit. Es sei eine große Freude, junge Menschen dabei zu unterstützen, ihre innovativen Ideen letztlich auch auf die Straße zu bringen. Das Ziel der FH ist hoch gesteckt: „Für die Gründungs-Region Aachen wollen wir im Bundesvergleich mit den besten Ausgründungen punkten“.

„Mit mehr als 15.000 Studierenden in zehn Fachbereichen und elf Instituten ist die FH eine starke Macht in der Wissensregion.“

*Professorin Constanze Chwallek,
Leiterin des Lehrgebiets Entrepreneurship
an der FH Aachen*

VOBA IMMOBILIEN eG

Wissen Sie, für wie viel Geld Sie Ihre Immobilie verkaufen könnten?

Jetzt online kostenfrei berechnen:
vobaimmo.de/bewerten

www.vobaimmo.de

ZERTIFIZIERUNG

Beratung beim Aufbau und der Pflege von Managementsystemen in den Bereichen:



- Qualität - ISO 9001
- Arbeitssicherheit
- Fördermittelbeschaffung
- Umwelt
- Energie

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

Schlüssel zum Erfolg

Was Gründer über Markenschutz und Patente wissen sollten

VON HELGA HERMANN

Ideen und technische Entwicklungen sollen im besten Fall in eine Firmengründung münden und neue Produkte sowie Arbeitsplätze schaffen. Ein gutes Beispiel dafür ist die Erfindung der Jülicher Firma NPPROXX GmbH: Deren „faserverstärkten Druckbehälter für Wasserstoffspeicherung“ erklärte das Patent- und Normenzentrum (PNZ) der RWTH Aachen jüngst zum „Patent des Monats“. Solche Best-Practice-Beispiele sind es, die als Ansporn für Studierende und Unternehmensgründer dienen sollen, mit innovativen Ideen auf den Markt zu gehen und sie weiterzuentwickeln. Doch vor diesem Schritt gibt es in den meisten Fällen viele Fragen zu klären. Das PNZ hilft dabei: Leiterin Dr. Susanne Ruffert und ihr Team beraten Hochschul-Wissenschaftler und Start-ups, bieten Recherchen sowie Informationen an.

Zum Einstieg gibt es beispielsweise die Schutzrechts-Strategie. Das PNZ weist in seinen Beratungen auf Möglichkeiten, aber auch auf Fallstricke hin, um gute Ideen vor Nachahmung zu schützen. „Markenschutz kann man recht einfach bekommen“, sagt Ruffert. „Der Unternehmensgründer muss darauf achten, dass der Name originell und nicht beschreibend ist, er noch nicht verwendet wird oder schon geschützt ist.“ Das Team kann durch eine Recherche in professionellen Fachdatenbanken ähnliche Markennamen identifizieren. Damit sollen Verwechslungen vermieden werden, erklärt Ruffert. Denn es sei schon häufiger vorgekommen, dass man bei der Suche nach dem Namen auf der Homepage einer anderen Firma landete.

Mit anschließender Beratung durch einen Patentanwalt werden Rechtsstreitigkeiten mit Inhabern älterer Markenrechte vermieden. „Das hat dann dazu geführt, dass unsere Kunden den Markennamen noch einmal geändert

haben.“ Idealerweise erfolgt das zu Beginn des Prozesses – noch bevor das Logo beim Designer in Auftrag gegeben und Visitenkarten gedruckt werden. Deutlich schwieriger seien Patent-Anmeldungen. „Unsere Beratung ‚Schutzrechtsstrategie für Einsteiger‘ ist schon mal eine gute Vorbereitung“, sagt die PNZ-Leiterin. Danach helfe ein Patentanwalt weiter: Allein die Verfassung der Patentschrift erfordere spezielles juristisches Fachwissen. Denn als Gegenleistung zur Monopolstellung müsse man bei Anmeldung seine Ideen offenlegen – und diese können schließlich von Konkurrenten aufgegriffen und weiterentwickelt werden. Andererseits ist ein erteiltes Patent auch ein starkes und vor Gericht durchsetzbares Schutzrecht. Allerdings nur in den Ländern, in denen es auch angemeldet ist.

Bis ein Patent erteilt wird, kann es oft mehrere Jahre dauern, was für ein schnelllebiges Produkt von Nachteil ist. Wichtig ist deshalb zu entscheiden, ob das Patent zum Beispiel nur



Geheimhaltung sei ein entscheidender Aspekt bei neuen Ideen, sagt Dr. Susanne Ruffert, Leiterin des Patent- und Normenzentrums der RWTH Aachen.

in Deutschland oder auch in der EU oder sogar weltweit angemeldet werden soll. Dabei können hohe Kosten im fünf- bis sechsstelligen Bereich entstehen. Nach der deutschen Anmeldung bleiben für diese Entscheidung nur zwölf Monate Zeit. Eine frühzeitige Beratung sei daher wichtig für die strategische Schutzrechtsplanung, rät Ruffert. Ein typischer Fehler von Wissenschaftlern sei, dass Ideen vor der Patentanmeldung veröffentlicht würden, etwa in Fachartikeln oder Konferenzbeiträgen. Das habe zur Folge, dass sie dadurch nicht mehr patentfähig werden. Die Geheimhaltung sei deshalb im Vorfeld einer Patentanmeldung entscheidend. Neue Ideen sollten nach Aussage von Ruffert allenfalls in einem überschaubaren Kreis präsentiert werden. Die Geheimhaltung müsse immer vertraglich geregelt werden – nicht nur mit Kunden oder potenziellen Kooperationspartnern, sondern auch untereinander, wenn mehrere Gründer an einem Unternehmen beteiligt sind.

In den vergangenen fünf Jahren hat das Patent- und Normenzentrum der RWTH insbesondere sein Beratungsangebot weiterentwickelt. Als Kooperationspartner des Deutschen Patent- und Markenamts muss es bestimmte Kriterien erfüllen. Dazu gehören auch mehr Beratungen mit einer Qualitätskontrolle und Schulungen der Mitarbeiter.

Dabei arbeitet das PNZ eng mit seinen regionalen Partnern zusammen – etwa mit der Agit und der IHK Aachen. Neben Beratungen und Rechercheangeboten ist die Einrichtung an den Patent-Sprechtagen der Agit beteiligt und richtet gemeinsam mit den Partnern weitere Informationsveranstaltungen aus, beispielsweise den Innovationstag oder den Welttag des geistigen Eigentums, der jedes Jahr am 26. April stattfindet. Durch die Corona-Pandemie finden die Angebote aktuell online statt. „Dadurch haben wir gemerkt, dass man auch virtuell sehr intensiv mit den Kunden arbeiten kann“, berichtet Ruffert. Viele Informationen könnten direkt auf dem Bildschirm geteilt oder ein zweiter Berater dazugeholt werden. „Für die Zukunft wünsche ich mir, dass wir vielleicht ab September ein Hybrid-Angebot anbieten können.“ ■



IHK-Ansprechpartner:
Markus Wolff
Tel.: 0241 4460-239
markus.wolff@aachen.ihk.de

kurz & bündig NACHRICHTEN AUS DER EUREGIO



Foto: Andrey Popov - stockadobe.com

IHK Aachen bescheinigt Außenwirtschaftsdokumente künftig digital

► Schneller, effizienter, nachhaltiger: Die IHK Aachen wird als erste IHK Deutschlands Ursprungszeugnisse und weitere Außenhandelsdokumente für ihre Mitgliedsunternehmen künftig ausschließlich digital bescheinigen. „Unsere Vollversammlung hat sich für das elektronische Bescheinigen entschieden, weil es Unternehmen viele Vorteile bringt“, sagt Dr. Gunter Schaible, Geschäftsführer der

IHK Aachen für die Bereiche International, Verkehr und Handel. „Das neue Verfahren spart Zeit, Papier und Geld – und ist deshalb für alle Beteiligten ein Gewinn.“ Die rein elektronische Bescheinigung beginnt am Donnerstag, 1. April. Vorab stellt die IHK Aachen das digitale Verfahren am Donnerstag, 11. März, um 10 Uhr in dem halbstündigen Webinar „Elektronisches Ursprungszeugnis“ vor.

Interessierte können sich online kostenfrei anmelden. Fragen beantworten die Mitarbeiterinnen der IHK vorab gerne.

@ www.aachen.ihk.de/zoll_bescheinigungen@aachen.ihk.de
i IHK-Ansprechpartnerinnen:
Andrea Müller
Tel.: 0241 4460-487
Bernadette Schmalen
Tel.: 0241 4460-483

Wachstumsmotor Exportindustrie: Neue Außenwirtschaftsstrategie NRW orientiert sich an fünf Megatrends

► Je länger der zweite Lockdown dauert, desto größer kann die Belastung für die betroffenen Unternehmen und Soloselbstständigen sein. „Wachstumsmotor bleibt die Exportindustrie, die sich im vergangenen Jahr deutlich schneller erholt hat als andere Wirtschaftsbereiche“, sagt Wirtschafts- und Innovationsminister Andreas Pinkwart bei der Vorstellung der neuen Außenwirtschaftsstrategie des Landes Nordrhein-Westfalen. „Kern unserer Außenwirtschaftsstrategie ist es, künftig nicht mehr länder-, sondern themenbezogen zu agieren. Dabei richten wir uns an den fünf Megatrends unserer Zeit aus: Globalisierung, Digitalisie-

rung, Neo-Ökologie, Komplexität und dem neuen Thema der Pandemien und Naturkatastrophen. Damit setzen wir wichtige Impulse für die gesamte nordrhein-westfälische Wirtschaft.“ Die Außenwirtschaftsstrategie ist unter Einbeziehung des Beirates für Außenwirtschaft sowie Kammern, Verbänden und Vertretern aus Wirtschaft und Wissenschaft entstanden. Mit seinen Partnern in der Außenwirtschaftsförderung hat das Land zudem eine umfassende Kooperation vereinbart: Das Ministerium für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie, IHK NRW, Westdeutscher Handwerkskammertag, NRW.BANK und

Zenit GmbH wollen ihre Aktivitäten koordinieren und optimieren und so Synergieeffekte in der Außenwirtschaft erzielen. Unter dem Dach von NRW.Global Business, der neuen Außenwirtschaftsförderungsgesellschaft des Landes, arbeiten Investoren- und Standortwerbung sowie Markterschließung und Exportförderung künftig eng zusammen: NRW.Global Business ist Partner für nationale und internationale Unternehmen bei Investitionsprojekten und der Ansiedlung in NRW sowie bei der Erschließung von Auslandsmärkten für nordrhein-westfälische Unternehmen und der Vernetzung mit internationalen Geschäftspartnern.

Neue Untersuchung zur Zukunft des MAA-Flughafens

► Der Stadtplaner und frühere Politiker sowie Vorsitzende im Provinzialparlament von Nordbrabant, Pieter van Geel, hat im Auftrag der limburgischen Provinzregierung eine Studie zur Zukunft des Flughafens Maastricht Aachen (MAA) abgeschlossen. Die Untersuchung lief über ein Jahr. Aufgabe war es, den Flughafen mit einem möglichst breiten Rückhalt in der Bevölkerung nachhaltiger und zukunftssicher zu machen. Eines der Ergebnisse ist, dass der Airport auf Wachstum setzt, aber gleichzeitig die Anwohner durch leisere Maschinen sowie reduzierte Nachtflüge weniger in ihrer Nachtruhe gestört werden. Van Geels Bericht ist gleichzeitig ein wichtiges Signal für eine Reaktion der Provinz Limburg auf das Luftfahrtmemorandum, der Regierung über die Zukunft des Luftverkehrs in den Niederlanden bis 2050. Außerdem spielt der Bericht eine bedeutende Rolle bei der Beantragung einer neuen MAA-Lizenz sowie einer geplanten Sozialkosten-Nutzen-Analyse.

Diesersparnis mit Solarzelle auf Lkw-Dach

► Der Genker Transportunternehmer H. Essers, welcher durch seine Spezialkühlwagen für den Corona-Impfstoff von Pfizer/BioNTech in belgischen Medien vielbeachtet ist, fährt seit September des vergangenen Jahres zwei seiner Lastwagen mit Sonnenpaneelen auf dem Fahrzeugdach. Die Spedition geht davon aus, dadurch im Jahr bis zu 1.000 Liter Diesel und fünf Tonnen CO₂ einsparen zu können.

Stellenstreichungen von FedEx am Lütticher Flughafen

► Der Paketdienst FedEx streicht 670 Stellen am Lütticher Flughafen. Damit entfällt Lüttich als Standort für eines von zwei zentralen europäischen Verteilerkreuzen. Alleiniger Verteiler wird der Pariser Flughafen Charles De Gaulle. Europaweit will FedEx sogar 6.000 Stellen abbauen. Ein Grund ist die jetzt abgeschlossene Übernahme des Paketdienst-Konkurrenten TNT von 2016 mit der damit einhergehenden Reduzierung doppelt besetzter Stellen.

Vaals startet Catering-Plattform

► Die Gemeinde Vaals hat eine neue Website zur Unterstützung örtlicher Caterer und Lebensmittelhändler ins Leben gerufen. Lebensmittel zur Abholung oder Anlieferung können dort nach Freischaltung der Seite bereits bei sechs Unternehmen bestellt werden. Interessierte Unternehmer, die bisher über keine Online-Bestelloption verfügen, erhalten über einen externen Anbieter ein provisionsfreies Tool um die Teilnahme zu ermöglichen.



www.thuisuiteteninvaals.nl

Niederländischer Einzelhandel wächst trotz Corona-Pandemie

► Trotz der Pandemie, die fast das ganze Jahr 2020 beherrschte, sind die Wirtschaftszahlen im niederländischen Einzelhandel größtenteils positiv zu bewerten. 5,9 Prozent Umsatzsteigerung sind zu verzeichnen, zuletzt gab es nur 2001 in den Niederlanden eine höhere (um mehr als sechs Prozent). Der Lebensmittelhandel erreichte mit 6,9 Prozent das höchste Umsatzwachstum dieses Jahrhunderts. In der Krisenzeit nicht ungewöhnliche 43,5 Prozent höhere Umsätze erzielte der Online-Handel. Dabei entfiel auf die klassischen Webshops ein Wachstum von 35,8 Prozent.

Start für Lütticher Tram verzögert sich

► Coronabedingte Lieferengpässe und fehlende Mitarbeiter in der Pandemie sind die Gründe für eine halbjährliche Verzögerung beim Bau der Lütticher Straßenbahn. Anstatt im Oktober 2022 soll die Bahn jetzt nicht vor Mai 2023 fahren, erklärte der Lütticher Bürgermeister Willy Demeyer im Gemeinderat.

Neuer Radwanderweg von Lüttich bis Aachen

► Der geplante belgische Radwanderweg „Vesdrienne“ wird statt ursprünglich von Lüttich bis Eupen jetzt bis zur deutschen Grenze nach Aachen ausgebaut. Eine entsprechende Vereinbarung gab es zwischen dem wallonischen Mobilitätsminister und der Deutschsprachigen Gemeinschaft in Ostbelgien. Der Ausbau soll über fünf Jahre erfolgen. Die Kosten sind auf 45 Millionen Euro angesetzt.

Corona beschert Lütticher Flughafen Frachtflug-Rekord

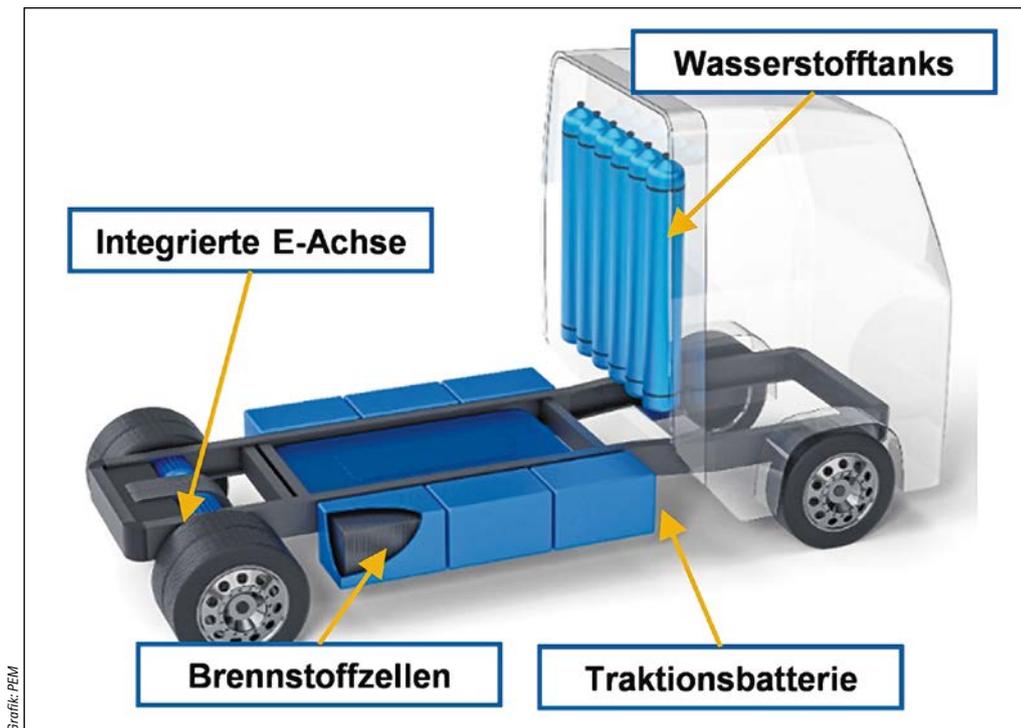
► Mehr als 500 Millionen Pakete online bestellter Waren sowie der Transport medizinischer Hilfsgüter in der Pandemie bescherten dem Lütticher Flughafen mit 1,1 Tonnen Gütern einen neuen Rekord der Frachtflüge. Dies entspricht einer Steigerung von circa 25 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

Erfolg trotz Corona - Ausstellung im Lütticher Bahnhof

► Die über den Jahreswechsel laufende Tutenchamun-Ausstellung im Lütticher Bahnhof Guillemins hat erfolgreich der Corona-Pandemie getrotzt. In den Augen der Veranstalter sind die insgesamt 180.000 Besucher trotz zweier Lockdowns mit langen Schließungen ein gutes Ergebnis. Im April startet eine neue Ausstellung über den französischen Kaiser Napoleon Bonaparte anlässlich seines 200. Todestages.



Wasserstoff-Elektro-Antrieb: PEM erhält knapp 17 Millionen Euro vom Bund



Grafik: PEM

► Der RWTH-Lehrstuhl „Production Engineering of E-Mobility Components“ (PEM) wird vom Bundesverkehrsministerium mit rund 16,9 Millionen Euro gefördert. Die Einrichtung für Produktionstechnik von Elektromobilitätskomponenten unter der Leitung von StreetScooter-Mitentwickler Professor Dr. Achim Kampker erhält die finanziellen Mittel für die Erforschung eines wasserstoffelektrischen Antriebsstrangs für Schwerlastfahrzeuge. Im Zuge des Forschungsprojektes „SeLv“ untersucht das PEM der RWTH Aachen die Entwicklung eines modularen Antriebsstrangs für Lkw. Die Integration eines Brennstoffzellensystems ermögliche die Verwendung des Antriebsstrangs in verschiedenen Konfigurationen und Einsatzbereichen. Zentrales Ziel des Forschungsprojektes sei die Industrialisierung der Produktionsprozesse sowie die Kon-

angestrebte. Mit rund 20 Prozent der jährlichen Treibhausgasemissionen gilt der Verkehrs- und Mobilitätssektor als einer der größten Emittenten in Deutschland. 35 Prozent davon entfallen auf den Güter- und Warenverkehr. Im Gegensatz zum Personenverkehr befindet sich die Elektrifizierung des Güterverkehrs jedoch noch in den Anfängen. Vor allem für Fahrzeuge von über zwölf Tonnen und Sattelzugmaschinen mit einem täglichen Reichweitenbedarf von mehr als 400 Kilometern gilt die Elektrifizierung mittels Batterietechnologie bislang als schwierig umsetzbar. An dieser Stelle setze das Forschungsprojekt „SeLv – Schwere Lastkraftwagen für die emissionsfreie Logistik im Schwerlastverkehr mittels Elektrifizierungsbaukasten und wirtschaftlichem Produktionssystem“ an, das bis Oktober 2023 laufen soll.

zeption des modularen Baukastens. „Bei der Elektrifizierung von Nutzfahrzeugen mit hohen Anforderungen an Reichweite und Nutzlast führt am Wasserstoff kein Weg vorbei“, betont Kampker. An der Umsetzung der Ergebnisse und Entwicklungen wirken zahlreiche Partner auch aus der hiesigen Region mit: Neben den Aachenern PEM Motion sowie Alternative Energy (AE) Driven Solutions GmbH unter Beteiligung des Übach-Palenderger Kompressorspezialisten NEUMAN & ESSER unterstützt auch das DENSO AUTOMOTIVE Deutschland GmbH/Aachen Engineering Center in Wegberg das Vorhaben. Die Erprobung der Fahrzeuge werde im Zuge von Einsätzen bei den potenziellen Anwendungspartnern Henkel AG & Co. KGaA, DACHSER SE sowie DB Schenker

Erneuerbare Energie: Afrikas Wachstum ist laut Forschern zu langsam

► Wissenschaftler der RWTH Aachen und der „University of Oxford“ haben in einer Studie die Energieversorgung für den afrikanischen Kontinent im Jahr 2030 untersucht. Die Forschungsergebnisse wurden im vergangenen Januar in „Nature Energy“ unter dem Titel „A machine-learning approach to predicting Africa’s electricity mix based on planned power plants and their chances of success“ veröffentlicht. Die Wissenschaftler prognostizierten dabei eine Verdopplung der Stromerzeugung bis 2030, wovon zwei Drittel durch fossile Brennstoffe entstehen und Solar- sowie Wind-

energie weniger als zehn Prozent bereitstellen. Den Experten zufolge suggerieren mehrere Szenarien, dass der afrikanische Erdteil in der Lage sein werde, seine großen erneuerbaren Energieressourcen und die schnell sinkenden Preise entsprechender Technologien zu nutzen, um bis 2030 signifikante Teile seines Strombedarfs durch erneuerbare Energie zu decken. Die Analyse zeige jedoch, dass der Kontinent „derzeit nicht in der Lage ist, dies zu tun“, mahnen die Autoren der Studie: „Entscheidungsträger in Afrika und in der Entwicklungszusammenarbeit müssen schnell han-

deln, wenn der Kontinent nicht in einer kohlenstoffintensiven Energiezukunft gefangen sein will.“ Die Wissenschaftler nutzten Techniken des maschinellen Lernens, um rund 2.500 geplante Kraftwerke und deren Chancen auf eine erfolgreiche Inbetriebnahme zu analysieren. Die Studie legt nahe, dass ein Schock des derzeitigen Systems notwendig wäre, um einen bedeutsamen Teil der Stromnachfrage aus erneuerbarer Energie zu decken. Dafür wären unter anderem Streichungen von derzeit geplanten fossilen Kraftwerken notwendig.



„Wissen ist Silber – Machen ist Gold“: FH Aachen feiert 50-jähriges Bestehen

► Die FH Aachen hat anlässlich ihres diesjährigen Jubiläums ein neues Internetportal eröffnet. Zum 50-jährigen Bestehen unter dem Motto „Wissen ist Silber. Machen ist Gold.“ will die Fachhochschule während des gesamten Festjahres auf ihrer Web-Plattform über entsprechende Veranstaltungen und Neuigkeiten informieren. Außerdem bereitet sie dort 50 Geschichten von der Gründung bis zur Gegenwart auf. „Die FH

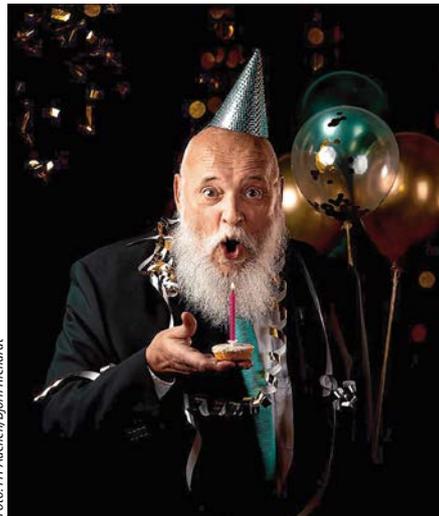


Foto: FH Aachen/Björn Reichardt

Fest zugesagt: Rektor Professor Dr. Marcus Baumann führt die FH Aachen ins 50. Jahr ihres Bestehens.

Aachen hat in den vergangenen fünf Jahrzehnten viele Geschichten geschrieben“, sagt Rektor Professor Dr. Marcus Baumann: „Viele Menschen haben ihren Beitrag dazu geleistet, dass wir in Lehre und Forschung zu den führenden Hochschulen für Angewandte Wissenschaften in Deutschland gehören.“ Der noch bis Ende Juli des laufenden Jahres

amtierende FH-Rektor lädt ein, „sich mit uns an die Anfangsjahre zu erinnern, in der die frisch gegründete Hochschule um ihr Selbstverständnis rang“ – und Projekte aus Lehre und Forschung zu entdecken, „mit der wir die FH Aachen auch heute noch jeden Tag ein bisschen besser machen“.

@ <https://50jahre.fh-aachen.de/de/jubilaeum.html>

„Zukunft der Arbeit“: Bund fördert Digitalisierung von KMU

► Ein vom Bundesforschungsministerium gefördertes Projekt mit dem Titel „WissProKMU – Zukunft der Arbeit: Gestalten und Vernetzen“ soll deutschlandweit 26 Verbundvorhaben zur Digitalisierung von kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU) unterstützen. Ziel sei es dabei, die einzelnen Initiativen miteinander zu vernetzen und den Ergebnistransfer voranzutreiben. Um Paradebeispiele für die Industrie anbieten zu können, will „WissProKMU“ über Synergien der Verbundforschungsprojekte gemeinsame Aktivitäten zum Transfer in die Praxis in die Wege leiten. Dabei sollen unter anderem Systematiken für Transformationsprozesse in Unternehmen erarbeitet sowie wissenschaftliche Paper dazu veröffentlicht werden. Die Erfahrungen der Unternehmen zu Aspekten wie Datensicherheit, Anwenderfreundlichkeit und Nutzerakzeptanz sollen zudem in Kurzvideos und einem Glossar zur Begriffsklärung aufbereitet und bereitgestellt werden.

@ www.wissprokmu.de



Infos unter:
0241 181-1293

Mieten Sie Ihre neue Gasheizung!

- ✓ Keine Investitionskosten
- ✓ Schornsteinfeger inklusive
- ✓ Wartung und Instandhaltung inklusive

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

 **STAWAG**



Runde Sache: ILT entwickelt neue Technik für Walzenbeschichtung



Foto: © Fraunhofer/ILT

Spitze – es hat gefunkt: Zur effizienteren Reparatur und Beschichtung von Bauteilen wie Walzen hat das Fraunhofer-ILT an einem neuen Verfahren mitgewirkt.

► Das Fraunhofer-Institut für Lasertechnik (ILT) in Aachen hat im Verbundprojekt „EVEREST“ zusammen mit der LUNOVU GmbH aus Herzogenrath sowie zwei weiteren Industriepartnern aus Dortmund und Krefeld eine neue Verfahrens- und Systemtechnik ins Leben gerufen. Mit der auf dem „Extremen Hochgeschwindigkeits-Laserauftragschweißen“ (EHLA) basierenden Methode sollen Walzen sich effizient reparieren und mit bis zu 200 Metern pro Minute beschichten lassen. Die neue Prozesskette soll demnächst in der Industrie verankert werden. Die vorangegangenen Praxisversuche liefen beim Herzogenrather Projekt-Konsortialführer, der auch die EHLA-Demonstrationsanlage betreute. Der Hersteller von Laseranlagen integrierte die vollständige Prozesskette in den Demonstrator, um den gesamten Arbeitsablauf vom Scannen bis hin zum automatischen Reparaturprozess abzudecken. Das „EVEREST“-Projekt wurde aus Mitteln des Europäischen Fonds für regionale Entwicklung (EFRE) gefördert.

BioökonomieREVIER: FZJ lädt Bürger zur Äußerung von Ideen ein

► Die vom Forschungszentrum Jülich (FZJ) koordinierte Initiative „BioökonomieREVIER Rheinland“ hat eine neue Bürgerbeteiligungsplattform online gestellt. Unter der Leitfrage „Wie stellen Sie sich das Rheinische Revier im Jahr 2050 vor?“ sollen Interessierte im Internet an dem entsprechenden Gestaltungsprozess teilhaben können. Nach den ersten drei Fragestufen von Januar bis März soll es am Samstag,

17. April, eine große Bürgerversammlung – je nach aktueller Lage als Präsenzveranstaltung oder digitales Forum – geben. Zu jeweils einem intensiver diskutierten Thema sollen im Sommer zwei kleinere Bürgerräte folgen.



www.dialog.biooekonomierevier.de

Neue Sensortechnik: ILT liefert Basis für effizienteres Metall-Recycling

► Das Fraunhofer-Institut für Lasertechnik (ILT) in Aachen hat gemeinsam mit einem Industriepartner aus Karlsruhe ein Laserverfahren für das schnelle und genaue Erkennen sowie Sortieren von Legierungen in Metallschrotten entwickelt. Ein neuer Sensor sorgt dafür, dass das Recycling metallischer Rohstoffe künftig um ein Vielfaches effizienter vorstattengeht, als es bislang möglich war. Damit soll das Vorhaben unterstützt werden, deutlich mehr Metalle zu recyceln statt Boden-

schätze abzubauen. Was der Kooperation im Rahmen des vom Bundesforschungsministerium geförderten Projekts „PLUS“ gelungen ist, soll nun im EU-geförderten Projekt „REVaMP“ weitergeführt und auf eine universelle Basis gestellt werden. Dabei sollen 16 Partner aus Deutschland, Polen und Spanien an einer laserbasierten Sensortechnik für die Integration in bestehende Industrieanlagen zusammenarbeiten, die die Ressourceneffizienz von Unternehmen maßgeblich verbessern kann.

Energieforschungspreis: Land würdigt RWTH-Dissertation zu Wasserstoff

► RWTH-Wissenschaftler Dr. Steffen Schemme ist von der Landesregierung Nordrhein-Westfalens für seine Dissertation ausgezeichnet worden. „Der zentralwissenschaftliche Beitrag der Arbeit ist der techno-ökonomische Vergleich wasserstoffbasierter Herstellungsverfahren für verschiedene Kraftstoffe, den es in der Fachliteratur in dieser Tiefe bisher nicht gab“, heißt es in der Begründung der Jury. Die Doktorarbeit präsentiert ein ganzheitliches Bild von Power-to-fuel-Verfahren sowie -Produkten und liefert die Grundlagen für die Eingliederung von Power-to-

fuel-Konzepten in die Simulation von Kraftstoffen und Energieversorgungsstrategien. Schemmes Arbeit wurde im Rahmen des „Energieforschungspreises 2020“ mit 3.000 Euro honoriert. Ein Gremium aus fünf renommierten Wissenschaftlern hatte die eingereichten Arbeiten anhand von Kriterien wie Qualität, Einklang mit den Strategien und Zielen der nordrhein-westfälischen Energieforschung, Relevanz für den Forschungs- und Wirtschaftsstandort NRW und Übertragbarkeit der Forschungsergebnisse in die Praxis bewertet.



„Grüner Wasserstoff“: FZJ und RWTH ebnen den Weg für eine effizientere Produktion

► Wissenschaftler des Forschungszentrums Jülich (FZJ) und der RWTH Aachen sowie aus Stanford und Berkeley in den USA haben bei der Untersuchung des schichtweisen Aufbaus eines Katalysatormaterials herausgefunden, dass eine atomar dünne Oberflächenschicht die Aktivität für die Wasserspaltungsreaktion verdoppeln kann. Ihrer Veröffentlichung in der Fachzeitschrift „Nature Materials“ zufolge

bewirkt eine Schicht so dünn wie ein einziges Atom einen massiven Unterschied: Auf der Oberfläche einer Elektrode verdoppelt sie die Menge des Wassers, die in einer Elektrolyse-Anlage gespalten werden, ohne dass sich dabei der Energiebedarf erhöht. Damit verzweifelte die ultradünne Schicht auch die Menge des produzierten Wasserstoffs, ohne dass dafür die Kosten stiegen. Die Forscher erhoffen sich von ihrem erweiterten Verständnis

die Entwicklung besserer Katalysatoren zur energieeffizienteren und preiswerteren Herstellung sogenannten grünen Wasserstoffs. Weltweit arbeiten zahlreiche Forscher-Teams an der Optimierung der Wasserstoffelektrolyse, um den begehrten Kraftstoff möglichst kosteneffizient und vor allem klimaneutral herstellen zu können.



Foto: Forschungszentrum Jülich/Soscha Kreckow

Bei bahnbrechender Beobachtung? Studien-Erstautor Christoph Bäumler im „Electronic Oxide Cluster Labor“ des Forschungszentrums Jülich, wo ein Teil der Forschungsergebnisse zustande kam.

DA BIST DU JA!

Meron, 5 Jahre

Viele Kinder wie Meron suchen Hilfe. **WERDE PATE!**

World Vision
Zukunft für Kinder!

WORLDVISION.DE

DZI
Spendenkonto
Spendenkonto

AUCH IN DER KRISE IST DER ARBEITGEBER-SERVICE DER AGENTUR FÜR ARBEIT FÜR MICH DA.

DAS BRINGT MICH WEITER!

Sie suchen Personal? Sie möchten Ihr Personal qualifizieren? Sie möchten ausbilden? Der Arbeitgeber-Service der Agentur für Arbeit Aachen-Düren berät Sie gerne zu Ihren Anliegen und unterstützt Sie auch finanziell.
Telefon: **0800 4 5555 20** (gebührenfrei aus dem dt. Festnetz)
Weitere Informationen unter www.arbeitsagentur.de/unternehmen

Bundesagentur für Arbeit
Agentur für Arbeit
Aachen – Düren



„NeuroSys“ und „Wasserstoff“: Partner der Region erhalten massive Förderung

► Das Bundesforschungsministerium unterstützt zwei von der RWTH Aachen koordinierte Großprojekte mit zahlreichen Partnern aus der Region. Im Rahmen des Ideenwettbewerbs „Clusters4Future“ sollen die Vorhaben „Wasserstoff“ sowie „NeuroSys – Neuromorphe Hardware für autonome Systeme der künstlichen Intelligenz“ für die kommenden Jahre mit jeweils bis zu 45 Millionen Euro gefördert werden (siehe auch Seiten 30 bis 35). In „NeuroSys“ engagieren sich neben vielen anderen das Forschungszentrum Jülich (FZJ), AIXTRON SE und die IHK Aachen. Ziel ist die Entwicklung neuromorpher Hardware für Anwendungen der künstlichen Intelligenz (KI) und damit eine technologische Unabhängigkeit Deutschlands und Europas. Letztere sei von strategischer Bedeutung, da KI der Baustein für die nächste weltweite Entwick-

lungsstufe sein werde und von ihr neben dem künftigen Wirtschaftswachstum auch die Bewältigung großer gesellschaftlicher Herausforderungen wie Klimawandel, Gesundheit, Arbeit und Mobilität abhängig seien. Zwar konnten Wissenschaftler der RWTH und des FZJ bereits die Funktionalität von neuromorphen Bauelementen aus memristiven Materialien nachweisen, jedoch gebe es weltweit bislang keine Pilotlinien und Produktionskapazitäten zur Herstellung oder Integration entsprechender Chips im industriellen Maßstab. Im Cluster „Wasserstoff“ von RWTH und FZJ sind bisher 24 Institute der beiden Forschungseinrichtungen sowie 47 Industriepartner und 16 weitere Organisationen zusammengeschlossen. Auch wenn Deutschland mit Blick auf Wasserstoff Energieimporteur bleibe, könne man mit eigenen

Technologien zur Erzeugung, Speicherung, Verteilung und Nutzung von Wasserstoff eine internationale Spitzenposition erreichen. Im Raum Aachen/Jülich stehe eine einmalige Innovationsumgebung entlang der gesamten Wertschöpfungskette zur Verfügung. Das Zukunftscluster „Wasserstoff“ bringe die Forschungsexpertise zusammen und in direkten Austausch mit der Industrie. „Die breite Resonanz aus der regionalen und überregionalen Wirtschaft ist die ideale Voraussetzung, eine Modellregion für Wasserstofftechnologien made in Germany zu bilden“, sagt Professor Stefan Pischinger vom RWTH-Lehrstuhl für Verbrennungskraftmaschinen als Projektkoordinator. „Clusters4Future“ ist Teil der Hightech-Strategie 2025 der Bundesregierung. Insgesamt hatte der Bund sieben Cluster zur Förderung auserkoren.

Medizinischer Sensor: FH sucht Industriepartner zur Weiterentwicklung

► Wissenschaftler am Institut für Nano- und Biotechnologien (INB) der FH Aachen haben einen neuartigen Sensor zur Identifizierung von Tuberkulose-Erregern entwickelt. Die neue Methode basiert darauf, dass die in einer Speichelprobe vorhandene DNA in Einzelstränge zerlegt und auf den entwickelten Biosensor aufgebracht wird. Auf der Sensoroberfläche befinden sich „Musterstränge“ von Tuberkulose-DNA – die sich ankoppeln, wenn die Molekülabfolge der nachzuweisenden Probenstränge mit derjenigen der Musterstränge identisch ist. Tuberkulose tritt häufig in Ländern mit unterentwickeltem Gesundheitssystem auf. Der Weltgesundheitsorganisation zufolge infizieren sich jedes Jahr rund zehn Millionen Menschen mit der Krankheit; 1,5 Millionen von

ihnen sterben an den Folgen einer Infektion. Eine schnelle und zuverlässige Diagnose könne zu einer Verringerung der Ansteckungszahlen und zu einer besseren Chance auf Heilung führen. Die an der FH Aachen entstandene Methode könne prinzipiell auch zur Detektion anderer Infektionskrankheiten wie Ebola, Malaria oder Dengue-Fieber genutzt werden. Der Praxiseinsatz des Verfahrens sei für die nächsten drei bis fünf Jahre realistisch. Flaschenhals sei eine „Lücke in der Forschungsförderung, wenn es um den Schritt in die praktische Anwendung und die Prototypisierung geht“, heißt es am INB der FH Aachen. Derzeit laufe die Suche nach Partnern in der Wirtschaft, die den Tuberkulose-Sensor zur Marktreife führen könnten.

Mini-Lautsprecher: Geglückter 3-D-Druck eröffnet neue Perspektiven für KMU

► Wissenschaftlern des Fraunhofer-Instituts für Lasertechnik (ILT), des Instituts für Werkstoffe der Elektrotechnik 2 der RWTH Aachen sowie des Fraunhofer-Instituts für Siliziumtechnologie in Itzehoe ist es erstmals gelungen, mit Hilfe des 3-D-Drucks einen Miniaturlautsprecher preiswert herzustellen. Ein entsprechendes Demo-Bauteil war im Rahmen des vor kurzem abgeschlossenen Verbundprojekts „Generative Herstellung effizienter Piezo-MEMS für die Mikroaktorik“ (GENERATOR) des Bundesforschungsministeriums entstanden. Der Lautsprecher hat sechs Ecken und besitzt etwa die Größe eines Ein-Cent-Stücks. Die Forschungspartner traten damit den Beweis an, dass sich Miniaturlautsprecher in einem additiven Fertigungsverfahren als Teil von piezoelek-

trischen, mikroelektromechanischen Systemen (Piezo-MEMS) mit einer Kombination von Tintenstrahldruck und Lasertechnik effizient und kostengünstig produzieren lassen. Die Erkenntnis gilt unterdessen als Chance für kleine und mittelständische Unternehmen (KMU): Konventionelle Anlagen zum Herstellen von Dünnschicht-Elektronik kosten bislang mehrere Millionen Euro und lohnen sich daher nur für die Großserienproduktion. Bei kleineren Losgrößen werde jedoch das additive Hybridverfahren interessant, vor allem wenn das Bauteil aus mehreren Schichten bestehe. Das Verfahren eigne sich insbesondere für KMU, da die Investition in die Anlagentechnik im Vergleich zur konventionellen Methode deutlich günstiger ausfalle.



Zeichneten gute Gründungsideen aus: Christian Laudenberg, Geschäftsführer der GründerRegion Aachen, und Iris Wilhelmi, Geschäftsführerin des digitalHUB Aachen.

Freude über frische Ideen

Zwischenprämierung bei AC² - der Gründungswettbewerb

AC² - der Gründungswettbewerb hatte seinen ersten Höhepunkt: Jetzt wurden die Top-10-Gründungsideen der ersten Phase im Rahmen einer digitalen Feier, die per Stream und als ZOOM-Meeting stattfand, ausgezeichnet. Vor einem großen Publikum mit zahlreichen Persönlichkeiten aus Wirtschaft und Politik präsentierten die zehn Teams ihre Geschäftsideen. Besonders ausgezeichnet wurde Kai Langohr, der mit Minimal Mount die Idee eines unsichtbaren Aufhängesystems für Surf-, Skate- und Snowboards verfolgt. Er pitchte am besten, erhielt 116 von 506 Stimmen und wurde deshalb mit dem Best-Pitch-Award des Publikums ausgezeichnet.

Die zehn Gründungsteams haben sich in der ersten Phase von AC² - der Gründungswettbewerb gegen starke Konkurrenz von insgesamt 66 eingereichten Businessplänen durchgesetzt. Und die Bandbreite an Gründungsideen war auch in diesem Jahr wieder erfreulich groß:

Swibbel entwickelt ein multifunktionales Babytuch und **The Dream Seam** verkauft Schnittmuster und Nähanleitungen zum selber Nähen. Den Bereich Softwareentwicklung decken zwei andere Gründungsteams ab:

InnoSurge AC entwickelt eine Software zur Planung komplexer chirurgischer Eingriffe auf Basis individueller Patientendaten und die **App ApplyIn.io** vereinfacht das Schreiben von Job-Bewerbungen.

Eine andere Geschäftsidee aus dem Bereich der IT hatten hingegen die Gründerinnen von **Jodama**. Sie entwickelten Woppie, eine Laphülle mit integriertem und sich selber aufblasendem Kissen zum mobilen Arbeiten. Bei zwei weiteren Gründungsideen steht der zukünftige Lieferverkehr im urbanen Raum im Mittelpunkt: **Urban Ray** entwickelt Drohnen und die **MOKI Robotics GmbH** fahrende Serviceroboter als jeweils für den Pakettransport in urbanen Räume optimierte Systeme. Das unsichtbare Aufhängesystem für Surf-, Skate- und Snowboards von **Minimal Mount** erlaubt es, die Boards als individuellen Teil der Wohnungseinrichtung zu benutzen.

Abgerundet wird das Spektrum an Gründungsideen von zwei weiteren Teams: **BliBla-Blue** ist ein Erlebnishof für Kinder und Jugendliche mit naturnahen Bildungsangeboten in Englisch und experimenteller Archäologie. **Be:Y Business Transformation Experts** ist eine neuartige Unternehmens- und Transfor-

mationsberatung mit einem eigenen, zukunftsweisenden Organisationsmodell.

INFO

Anmeldeformalitäten

Eine Anmeldung bei AC² - der Gründungswettbewerb ist weiterhin möglich. Für die insgesamt 66 Projektideen von AC² - der Gründungswettbewerb 2020/21 geht es jetzt in die nächste Phase, die Entwicklung eines Detail-Geschäftsplanes. Dieser muss spätestens am 22. März bei der Geschäftsstelle der GründerRegion eingereicht werden. Ein Einstieg in den laufenden Wettbewerb ist auch jetzt noch möglich und erwünscht! Alle Teilnehmer haben weiterhin die Chance, die Siegerprämie von 10.000 Euro einzustreichen. Ausführliche Informationen zu den Anmeldeformalitäten und den Veranstaltungen gibt es unter www.ac-quadrat.de.

@ www.gruenderregion.de

i **GründerRegion Aachen**
Peter Kampmeier
Tel.: 0241 4460-350
info@gruenderregion.de



Innovationstreiber: ENGIE Deutschland ist neues Mitglied bei AACHEN BUILDING EXPERTS

Mit der ENGIE Deutschland GmbH tritt eines der führenden Unternehmen im Bereich Energie und Gebäudetechnik als 120. Mitglied dem AACHEN BUILDING EXPERTS e. V. (ABE) bei. Der starke Innovationstreiber ergänzt das Kompetenznetzwerk für innovatives Bauen entlang der gesamten Wertschöpfungskette. ENGIE Deutschland deckt alle Leistungen ab, die für eine nachhaltige Energiezukunft relevant sind: von der ressourcenschonenden Energieerzeugung über die Technik zum Planen, Bauen und Betreiben von gebäude- und energietechnischen Systemen bis zur Energiebeschaffung und der Optimierung des Verbrauchs. „Für die Förderung von Innovationen im Bereich Gebäudetechnik, technisches Facility Management sowie ressourceneffizientes und kreislaufgerechtes Bauen ist ENGIE ein starker Partner. Mit Hilfe ihrer Technik, Energie- und Servicekompetenz können wir in diesem Bereich gemeinsam viel bewegen“, erklärt Goar T. Werner,

Geschäftsführer des ABE. Das bereits 120. ABE-Mitglied belegt die positive Entwicklung des Innovations-Netzwerkes: Trotz der Corona-Pandemie konnte der ABE viele Wissenstransferaktivitäten online und zum Teil in Präsenzveranstaltungen durchführen. Damit hat sich das 2016 gegründete Netzwerk im fünften Jahr seines Bestehens endgültig als Anlaufstelle für Unternehmen entlang der gesamten Wertschöpfungskette Bau etabliert. Alle Beteiligten eint das Interesse, gemeinsam Ideen zu entwickeln und Innovationen umzusetzen. Der ABE ist außerdem Mitveranstalter der ersten Bau-Start-up-Messe im Rheinland, „TiCx Cologne“, die im Mai als Hybridveranstaltung stattfindet. Auf verschiedenen Kanälen werden Stakeholder miteinander vernetzt und zukunftsrelevante Lösungen, Technologien und Ausgründungsideen aus Hochschulen für die Bau- und Immobilienbranche gezeigt und diskutiert.

Kooperation zwischen digitalHUB und FH: Studierende beraten Start-ups

In Zusammenarbeit mit dem digitalHUB Aachen haben Studierende der FH Aachen Internationalisierungsstrategien für innovative Start-ups aus der Region entwickelt. Diese wurden nun den Mitarbeitern der Unternehmen digital präsentiert. Die Studierenden von Professor Dr. Andreas Moosdorf, der am Fachbereich Wirtschaftswissenschaften der FH Aachen internationales Marketing und Management lehrt, erarbeiteten zum Beispiel für ein Start-up eine Markteintrittsstrategie für den

nordamerikanischen Markt. „Sowohl die inhaltliche Tiefe als auch die hohe Motivation und Begeisterung der Studierenden führten durchweg zu sehr positivem Feedback seitens der Start-ups“, so Udo Glaser, Bereichsleiter Mittelstand und Mitglied der Geschäftsführung im digitalHUB Aachen. Auch in den kommenden Semestern werde die Kooperation unter dem Motto „Digital Applied Science Alliance“ fortgeführt.

Rekordsumme: Regionale Wirtschaftsförderung stieg 2020 um 17 Prozent

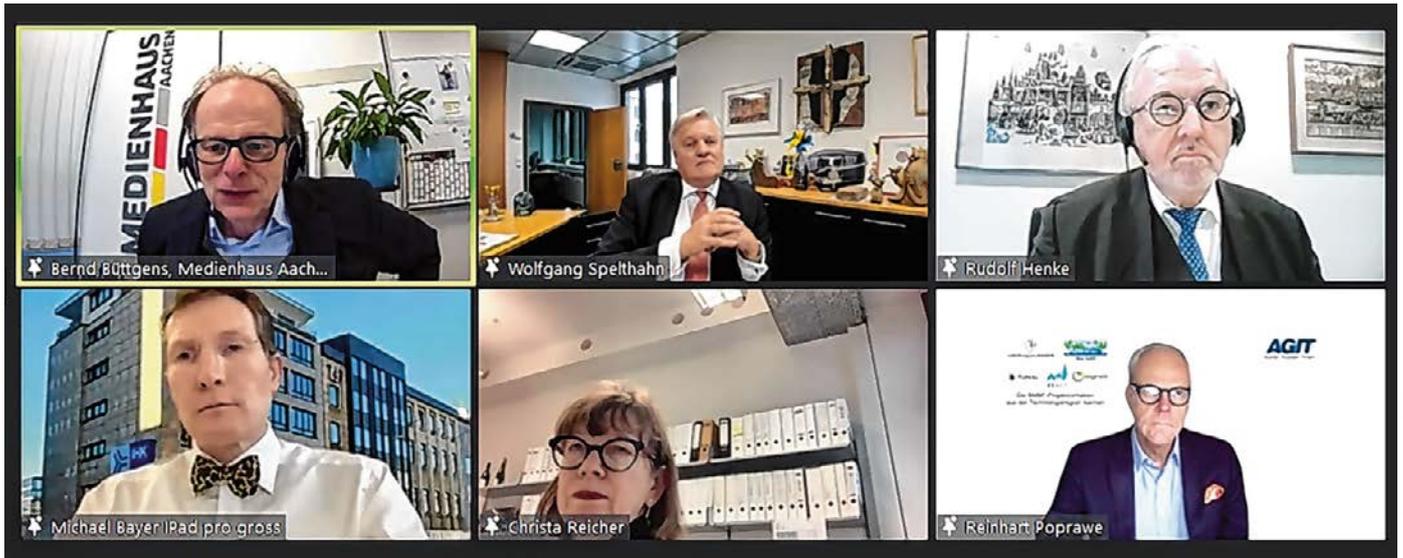
Die Rekordsumme von 92,5 Millionen Euro stellte das Ministerium für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie im vergangenen Jahr für Investitionen in strukturschwachen Regionen bereit. Durch die Verstärkung mit Corona-bedingten Sondermitteln konnte damit das sehr gute Vorjahresergebnis von 78,9 Millionen Euro um 17 Prozent übertroffen werden. In diesem Jahr werden die Mittel auf rund 100 Millionen Euro weiter aufgestockt. Die Zuwendungen erfolgen mit Mitteln aus der Bund-Länder-Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur“ (GRW), die ein breites Spektrum an Förderinstrumenten bietet. Die Förderung im gewerblichen Bereich zielt darauf ab, die Investitionstätigkeit von Unternehmen in struktur-

schwachen Regionen zu stärken. 2020 konnten mit Fördermitteln in Höhe von 42,1 Millionen Euro Investitionen in Höhe von knapp 500 Millionen Euro angestoßen werden. Landesweit werden überdies umfassende betriebswirtschaftliche, organisatorische und technische Beratungen für Vorhaben kleiner und mittlerer Unternehmen gefördert. Über die gewerbliche Förderung hinaus wurden Investitionen in den Ausbau leistungsfähiger wirtschaftsnaher Infrastrukturen unterstützt. Damit erhöht sich die Attraktivität strukturschwächerer Regionen für potenzielle Investoren, auch aus dem Ausland. Bestehende Unternehmen erhalten zudem bessere Entwicklungschancen. Hierfür hat das Wirtschaftsministerium 50,4 Millionen zur Verfügung gestellt.



Ansprechpartner für redaktionelle Beiträge:

IHK Aachen, Christoph Claßen, Tel. 0241 4460-232, christoph.classen@aachen.ihk.de



Snapshots Online-Event: AGIT mbH

Sprachen über die Herausforderungen und Aufgaben des Strukturwandels in Region und Revier (v.l.o. im Uhrzeigersinn): Bernd Büttgens vom Medienhaus Aachen, der Dürener Landrat Wolfgang Spelthahn, Arzt und Politiker Rudolf Henke, Professor Reinhart Poprawe vom Lehrstuhl für Lasertechnologie, Professorin Christa Reicher, Städtebau RWTH Aachen und „Revierknoten“-Vorsitzende „Raum“, und Michael F. Bayer, Hauptgeschäftsführer der IHK Aachen, bei der Online-Diskussionsrunde.

Regionalen Strukturwandel erfahrbar machen: Agit präsentiert hochkarätige Innovationskonsortien, die die Region voranbringen

Aus der Region, für die Region und weit darüber hinaus zu neuen Zukunftsmärkten, -jobs und Lebensräumen: Die regionale Wirtschaftsförderung hat die Projektvorhaben LASER.region.AACHEN, Mine ReWIR, PUMAc-Fx, reACT und INGRAIN im Rahmen eines Online-Events vorgestellt. Hinter diesen Projektmarken stehen unternehmens- und forschungsgetriebene Bündnisse aus der Technologieregion Aachen, die vom Bundesforschungsministerium unterstützt werden und sich Schlüsseltechnologien wie Lasertechnik, Bergbau, Wasserstofftechnologie, resorbierbare medizinische Werkstoffe oder Kreislaufwirtschaft widmen. Sie bieten nicht nur die Chance, bis zu 60 Millionen Euro Förderung in die Region zu holen, sondern auch zentrale wirtschaftliche und gesellschaftliche Herausforderungen des 21. Jahrhunderts zu adressieren, neue Arbeitsplätze zu schaffen und neue globale Märkte zu erschließen. Agit-Geschäftsführer Sven Pennings

machte deutlich, dass die Veranstaltung erstes sichtbares Zeichen einer Unterstützungsleistung der regionalen Wirtschaftsförderung sei, die sie der BMBF-Projektfamilie bis in ihre Umsetzung hinein anbietet. Neben der Kurzpräsentation der einzelnen Projektvorhaben stellten die fünf regionalen Konsortien den rund 170 Teilnehmern auch Synergien und Kooperationspotenziale vor, mit denen sie die weitere Konzept- und Umsetzungsphase gemeinsam bestreiten wollen. Die unternehmerische Basis – in den vorgestellten Projekten sind bereits 50 Firmen unterwegs – soll im weiteren Verlauf verbreitert werden. Die Kammern konzentrieren sich dabei vor allem auf drei zentrale Bereiche: einen geeigneten Rechtsrahmen zu schaffen, ausreichende Wirtschaftsflächen verfügbar zu machen und die Finanzierung sicherzustellen. Vernetzung und Transfer zwischen der BMBF-Projektfamilie und der Region werden von der AGIT fortgeführt.

VALERES

building your future



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.

Wir machen es einfach!



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: © Andrey Popov – Fotolia.com



Foto: © fotogestoeber – Fotolia.com



Foto: © epr – AKAD



Foto: © Fotowerk – Fotolia.com

Industrie-, Anlage- und Gewerbeimmobilien

Büroimmobilienmarkt im Wandel

Pandemierisiken führen zu ungeahnten Herausforderungen

Vermutlich sind Pandemien so alt wie die Menschheitsgeschichte. In den letzten drei Jahrhunderten forderten diverse Seuchen, wie etwa „Pest, Typhus, Cholera und Pocken“, aber auch die Spanische-Grippe sowie AIDS weltweit viele Mio. Menschenleben. In diesem Jahrhundert waren es bis dato SARS, MERS, H1N1, Ebola, Dengue und schließlich Covid-19, welche die Menschheit erneut in Angst und Schrecken versetzen. Obschon die Historie eindeutig gezeigt hat, dass Pandemien das Leben der Menschen immer wieder massiv bedrohen, blendete die Immobilienwirtschaft epidemiologische Risikopotenziale bisher komplett aus. Erst Covid-19 hat dafür gesorgt, dass Pandemierisiken auf den Radarschirm des Immobilienmanagements gelangten.

Pandemien werden nach heutigem Kenntnisstand durch Viren, Bakterien, Pilze oder Parasiten ausgelöst und über diverse Infektionswege (Haut, Mund, Nase, Schleimhäute etc.) auf den Menschen übertragen. Um exogenen Infektionsgefahren zu begegnen, gelten „Distanz bzw. Isolation“ wie auch „Hygiene“ als Mittel der ersten Wahl. Vor diesem Hintergrund ergeben sich speziell auch für Bürogebäude neue bauliche und nutzungsspezifische Anforderungen.

War die Entwicklung von Bürobauten bisher durch die Verwirklichung der teil-

weise gegensätzlichen Ansprüche nach „Ästhetik und Alleinstellung“ sowie „Rationalität und Rendite“ getrieben, so wird zukünftig ergänzend die Forderung nach „Pandemieadäquanz“ laut.

Um im Fall von Pandemien den zwingend notwendigen Distanzerfordernissen zwischen den in Bürogebäuden tätigen Menschen gerecht zu werden, sollten beispielsweise Verkehrsflächen (Ein-/Ausgänge, Treppenhäuser, Flure etc.) großzügig gestaltet sein und differenzierte Zutrittskontrollen zulassen. Ferner schafft die Redundanz von Verkehrsflächen eine problemlosere Umsetzung ggf. erforderlicher „Einbahnstraßenkonzepte“.

Darüber hinaus ist es aus Hygiene Gesichtspunkten unabdingbar, beispielsweise keine gemeinschaftlichen Computer, Drucker, Bürowerkzeuge etc. zur Verfügung zu stellen und mit dem Ziel eines papierlosen Bürobetriebes alle erdenklichen Arbeitsprozesse konsequent zu digitalisieren.

Damit aerogenen Infektionen ausgeschlossen werden, müssen Verkehrs- und Nutzflächen hinreichend belüftbar oder mit adäquater Lüftungs- und Filtertechnik ausgestattet sein. Zur Vermeidung von Infektionen via Haut, Mund oder Schleimhaut sind vielfältige Hygieneerfordernisse zu beachten, die auf die Säuberung und Desinfektion von

Räumen, Einrichtungen, Werkzeugen etc. abzielen. In diesem Zusammenhang ist es erforderlich, dass grundsätzlich desinfektionsfreundliche Oberflächen (zum Beispiel bei Griffen, Schreibtischflächen oder Bodenbelägen) verbaut werden. Inwiefern die vorgenannten baulichen und nutzungsspezifischen Erfordernisse zukünftig in verpflichtende Verordnungen und Gesetze münden, ist aktuell noch nicht absehbar – prinzipiell aber wahrscheinlich.

Der von Covid-19 losgetretene Trend zum Homeoffice lässt sich nicht mehr aufhalten und wird zum einen durch das gesellschaftliche Streben nach ökologischer Nachhaltigkeit wie auch zum anderen durch die jüngst vom Arbeitsministerium erlassene Corona-Arbeitsschutzverordnung befeuert. Wenn aktuell laut IAB auch noch rund 60 % der deutschen Unternehmen erhebliche Ressentiments gegen das Homeoffice hegen, so könnten gemäß IWD bereits jetzt 85 % der 14,8 Mio. Bürobeschäftigten bzw. gemäß IFO 56 % der 33,7 Mio. abhängig Beschäftigten „von zu Hause aus“ arbeiten.

Experten prognostizieren, dass sich hybride Lösungen aus flexibilisiertem Büroarbeitsplatz und Homeoffice herauskristallisieren werden. Somit entwickeln sich Bürogebäude zu unternehmensspezifischen „Representation- und Meetingpoints“, die ein zeitweises Arbeiten



Foto: © Scanrail – Fotolia.com



Foto: © Rido – Fotolia.com



Foto: © motorradcbr – Fotolia.com



Foto: © Alexander Rath – Fotolia.com

Anzeigensonderveröffentlichung

an isolierbaren Arbeitsinseln ermöglichen. Klassische Großraumbüros sind heute nicht nur aus epidemiologischer Sicht inadäquat, auch aus arbeitswissenschaftlicher Perspektive verlieren sie über kurz oder lang an Bedeutung.

Seit einigen Monaten zeichnet sich ab, dass Büromieter*innen vielerorts Mietflächenreduzierungen anstreben oder ihre Optionen zur Mietvertragsverlängerung nicht mehr ziehen. Demzufolge ist es nicht verwunderlich, dass es in absehbarer Zeit einerseits zu Büroleerständen kommt. Andererseits ist zu vermuten,

dass im Rahmen von Büroervermietung zukünftig die Forderung nach „Pandemiefreundlichkeit“ laut wird.

Vor dem Hintergrund, dass in Pandemiezeiten behördliche Maßnahmen die Nutzung von Büroflächen zeitweilig einschränken oder gar untersagen könnten, fordern Büromieter*innen bereits jetzt gesonderte Gewerbemietvertragsklauseln, die eine temporäre Mietreduzierung, -aussetzung oder -stundung sowie die Option einer außerordentlichen Vertragskündigung legitimieren. Inwiefern sich derartige Pandemieklauseln von

Mieter*innen durchsetzen lassen, ist vom weiteren Marktgeschehen respektive von Angebot und Nachfrage abhängig.

Vieles spricht dafür, dass die vorgenannten Herausforderungen einen unaufhaltsamen Wandel des Büroimmobilienmarktes bewirken, der für Eigentümer und Investoren nicht nur Gutes verheißt.

*(Prof. Dr. Erich Limpens
FOM Hochschule für Oekonomie
& Management, Aachen)*



Tutto completo - Wenn ein Partner alles regelt

Wir realisieren Wohn- und Zweckbauten. Schlüsselfertig, innovativ, auf modellbasierter und digitaler Planung. Von der Projektentwicklung über die Bauausführung bis hin zum Betrieb bieten wir Ihnen die Komplettleistung aus einer Hand. Mit unserer mobilen Prüfsystem-App **nQ** gewährleisten wir Bauqualität auf höchstem Niveau.

Wir bauen Ideen. Bauen Sie Ihre Ideen mit uns!

nesseler.de





JUBILÄEN 25 JAHRE

- ▶ Andrea Isabella Siebert-Kortyka „Coaching und Beratung“, Kreuzau
- ▶ Ludwig Hermans, Herzogenrath
- ▶ Martina-Elisabeth Wieland, Euskirchen
- ▶ Meyers Grundbesitz GmbH, Aachen
- ▶ Michael Möhrer, Schleiden
- ▶ Michael Nock, Euskirchen
- ▶ mobau Wirtz & Classen GmbH & Co. KG, Heinsberg
- ▶ Rudolf Offermanns, Herzogenrath
- ▶ Strang GmbH & Co. KG, Aachen
- ▶ Trans-Logo-Data GmbH, Aachen

Ehemaliger IHK-Vizepräsident Rolf-Rainer Brinkmann feierte 75. Geburtstag

▶ **Aachen.** Rolf-Rainer Brinkmann gehörte von 1982 bis zum Jahr 2006 der IHK-Vollversammlung an. Er setzte nicht nur im Parlament der Kaufleute Impulse, sondern förderte die Wirtschaft im Kammerbezirk auch als Vorsitzender des IHK-Handelsausschusses und des Regionalausschusses für die Eifel. 1987 wurde er einstimmig in das Präsidium der IHK gewählt. Der gelernte Einzelhandelskaufmann ist unter anderem Geschäftsführer der Hub. Kremetz Wwe. GmbH & Co. KG in Euskirchen. Er engagierte sich nicht zuletzt in der Ausbildung Jugendlicher. Rolf-Rainer Brinkmann feierte am 24. Februar seinen 75. Geburtstag.



Foto: IHK Aachen/Archiv

Herzlichen Glückwunsch: Rolf-Rainer Brinkmann feierte einen runden Geburtstag

Maximilian Kindshofer ist neuer Geschäftsführer bei der EU-CON BeraterForum GmbH

▶ **Heinsberg.** Seit Januar verstärkt Maximilian Kindshofer die Geschäftsführung der EU-CON BeraterForum GmbH in Heinsberg. Nachdem Kindshofer bereits als Teamleiter für den Bereich Arbeitssicherheit, Qualitätsmanagement, SCC und Brandschutz die Digitalisierung der Arbeitsbereiche vorangetrieben hatte, wurde er nun in die Geschäftsführung der EU-CON BeraterForum GmbH berufen. Der 33-jährige Fachinformatiker und zertifizierte Auditor für Informationssicherheitsmanagement unterstützt die weiteren Geschäftsführer Frank Reifenrath und Harry Kindshofer bei der Weiterentwicklung der Unternehmens-

bereiche Datenschutz und Qualitätsmanagement. Die EU-CON BeraterForum GmbH wurde 1998 gegründet und berät national und international über 500 Kunden in circa 1.200 Projekten. Schwerpunkte sind hierbei die Umsetzung von Compliance-Regeln aus Datenschutz, Arbeitssicherheit, Brandschutz und Qualitätsmanagement. Ebenso gehört die betriebswirtschaftliche Beratung von Neugründungen und etablierten Unternehmen zum Leistungsportfolio. Das Unternehmen beschäftigt 20 Mitarbeiter, die zum Teil bereits seit ihrer Ausbildung oder ihrem Studium im Unternehmen arbeiten.



Foto: EU-CON BeraterForum GmbH

Maximilian Kindshofer (l.) verstärkt ab sofort Harry Kindshofer (M.) und Frank Reifenrath in der Geschäftsführung der EU-CON BeraterForum GmbH in Heinsberg.

Apothekerkammer Nordrhein zieht Fazit für 2020: Arzneimittelversorgung ist trotz Krise zu jeder Zeit sichergestellt

▶ **Düsseldorf.** Die Versorgung der Menschen mit Arzneimitteln war im vergangenen Jahr trotz der Corona-Pandemie zu jeder Zeit sichergestellt. Dieses Fazit zieht die Apothekerkammer Nordrhein im Rückblick auf 2020 für ihren Kammerbezirk. „Gerade in der Krise zeigt die Apotheke vor Ort ihre Stärke“, sagt Armin Hoffmann, Präsident der Apothekerkammer Nordrhein. Auch jetzt bei der Verteilung von FFP2-Masken stelle das dezentrale System der Apotheken seine Leistungsfähigkeit unter Beweis. Und auch im Alltag zeige die Apotheke vor Ort ihre Bedeutung für die Gesundheit, etwa beim Nacht- und Notdienst. Die geplante Einführung des E-Rezepts in die-

sem Jahr beobachte man hingegen mit einiger Spannung: Es bestehe das Risiko, dass das System der Vor-Ort-Apotheke zur Disposition gestellt wird. Der Online-Versandhandel, vor allem aus dem europäischen Ausland, gefährde das engmaschige Netz der Apotheken. In den Regierungsbezirken Köln und Düsseldorf ist die Zahl öffentlicher Apotheken zwischen dem 1. Januar und 31. Dezember 2020 um 26 gesunken. Zum Jahreswechsel gab es 2.125 öffentliche Apotheken, Schließungen gab es vor allem in Düsseldorf, Essen, Duisburg und Neuss. Insgesamt wurden 42 Apotheken geschlossen, während es 16 Neueröffnungen gab.



Florian Dieckmann übernimmt globale Unternehmenskommunikation bei Grünenthal

► **Aachen.** Florian Dieckmann verantwortet seit Jahresbeginn als VP und Head Global Communications die globale Unternehmenskommunikation des forschenden Pharmaunternehmens Grünenthal. Er folgt auf Štěpán Krácala, der seit 2018 die globale Unternehmenskommunikation bei Grünenthal neu aufgestellt hatte. Dieckmann leitet Grünenthals Kommunikation in nahezu 30 Märkten weltweit sowie der Unternehmenszentrale in Aachen. Er berichtet direkt an den Geschäftsführer Gabriel Baertschi. Florian Dieckmann kommt von AbbVie, wo er zuletzt in der Konzernzentrale in Chicago, USA, die Bereiche

Government Affairs und Communication für Lateinamerika, Osteuropa, den Mittleren Osten und Asien leitete. Zuvor war er unter anderem für AstraZeneca tätig. Als voll integriertes Pharmaunternehmen will Grünenthal seine Forschungs- und Innovationskapazitäten im Bereich der Schmerztherapeutika weiter stärken und kommerzielle Wachstumsmöglichkeiten in seinen Hauptmärkten, insbesondere in Europa, den USA und Lateinamerika, erschließen. Das Unternehmen hat seit 2016 Kooperationen mit einem Gesamtwert von mehr als 1,7 Milliarden US-Dollar unterzeichnet.



Foto: Carina Jahn Photography

Seit 1. Januar verantwortet Florian Dieckmann die globale Unternehmenskommunikation des Pharmaunternehmens Grünenthal.

Verschlingung: Die neue GRÜN Handwerk Digital GmbH vereint Handwerksagenturen

► **Aachen.** Die GRÜN Handwerk Digital GmbH ist die neue Agentur für das Handwerk und verschmilzt die VVWB-Gruppe inklusive der zugehörigen Tochterunternehmen. Geschäftsführerin der GRÜN Handwerk Digital ist Gabriele Philipp. Die neue Agentur bietet Marketing- und Digitalisierungslösungen für Handwerksbetriebe und Handwerksorganisationen und betreibt die Branchenplattform *DasHandwerk.de*. Die GRÜN Software Group hatte 2017 Mehrheitsanteile der ebenfalls in Aachen ansässigen „Verlag Wirtschaft und Bildung GmbH & Co. KG“ (VVWB) übernommen. Neben dem VVWB-Verlag wurde 2006 die VWB Agentur für Verbands- und Unterneh-

mensmarketing GmbH als Tochterunternehmen des VVWB gegründet. Hier lag der Schwerpunkt auf Agenturleistungen für Handwerksverbände und Organisationen. Parallel wurde die Gesellschaft für Einkaufsmanagement als Tochterunternehmen der VVWB gegründet, die mit der „Unternehmerkarte Handwerk“ Einkaufsvorteile für Handwerksbetriebe generiert hat. Zur Vereinfachung für Kunden und zur Verschlingung von administrativen Abläufen wurden die VVWB-Gruppe und alle genannten Tochterunternehmen in der neuen GRÜN Handwerk Digital GmbH vereint. Der Standort ist unverändert in der Ritterstraße und alle bekannten Ansprechpartner bleiben erhalten.

Andreas Wieckenberg ist der neue Direktor des Quellenhofs

► **Aachen/Düren.** Eine von Aachens ersten Adressen hat einen neuen Chef: Andreas Wieckenberg ist jetzt neuer Direktor des Parkhotels Quellenhof Aachen, das von der Dürener DI-Gruppe gemanagt wird. Der 42-Jährige löst damit Mario Großmann ab, der das Haus



Der neue Direktor des Parkhotels Quellenhof Aachen, Andreas Wieckenberg, möchte den Quellenhof wieder zum „Wohnzimmer der Aachener“ machen.

Foto: Andreas Wieckenberg

leider krankheitsbedingt nach nur wenigen Monaten wieder verlassen hat. Wieckenberg habe an vielen erstklassigen Adressen im In- und Ausland gezeigt, wie man ein Hotel erfolgreich führt: Der gelernte Restaurantfachmann und stu-

dierte Hotelbetriebswirt mit MBA-Abschluss absolvierte unter anderem Stationen in den „Mandarin Oriental“-Häusern in Macau, Las Vegas und Washington D.C., sowie im „Raffles Singapore“, bevor er zuletzt Direktor des Fünf-Sterne-Hauses „Schlosshotel Kronberg“ im Taunus war. Mit Wieckenberg wolle man nun den bereits eingeschlagenen Weg, das Profil des Quellenhofs zu schärfen, konsequent weitergehen.

Dürener Display Manufaktur punktet mit antibakteriellen und antiviralen Werbemitteln

► **Düren.** Die Andrea Freier Display Manufaktur hat ihre Artikel antibakteriell und antiviral ausgerüstet. Beim Auftreffen von Bakterien oder Viren auf die Banner, Plakate oder Roll-

ups werden diese zu mehr als 99,9 Prozent abgetötet. Das gelte auch für Corona-Viren. Die entsprechenden Produkte seien dabei nicht nur als Werbemittel einsetzbar, sondern

könnten auch als Raumteiler oder Abstandhalter in Altenheimen, Kindergärten oder Großraumbüros Verwendung finden, um dort die Menschen zu schützen.



Steuerberater Stefan Rattay rückt in die Geschäftsführung der WWS-Gruppe auf

► **Aachen.** Die Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft WWS Wirtz, Walter, Schmitz GmbH hat einen neuen Partner: Der Aachener Steuerberater Stefan Rattay ist in die Geschäftsführung aufgerückt. Der bisherige Prokurist berät Unternehmen, Stiftungen und gemeinnützige Organisationen vor allem im Umsatzsteuerrecht und im internationalen Steuerrecht. Darüber hinaus gehört er dem Ausschuss für Recht, Steuern und Finanzen der IHK Aachen an und ist dort Mitglied im Juniorenkreis. Die WWS-Gruppe, zu der auch die Wirtz, Walter, Schmitz und Partner mbB gehört, ist an drei Standorten (Aachen, Mönchengladbach und Nettetal)

vertreten und erbringt mit insgesamt 140 Mitarbeitern, davon mehr als 40 Berufsträgern, Dienstleistungen in Steuerberatung, Wirtschaftsprüfung, Unternehmensberatung und Rechtsberatung. Im Fokus stehen die nationale und grenzüberschreitende Beratung und Begleitung mittelständischer Unternehmen, Kommunen und kommunaler Gesellschaften, gemeinnütziger Organisationen und vermögiger Privatpersonen. Steuerberater Rattay wird weiterhin vorwiegend am Standort Aachen tätig sein und die Expansion der Kanzlei im Dreiländereck gemeinsam mit den weiteren Geschäftsführern vor Ort, Stefan Bette und Josef Heithausen, vorantreiben.



Foto: WWS Wirtz, Walter, Schmitz GmbH

Steuerberater Stefan Rattay ist Partner der multidisziplinären Kanzlei WWS Wirtz, Walter, Schmitz GmbH mit Standorten in Aachen, Mönchengladbach und Nettetal.

Erstes Busunternehmen in der Euregio fährt klimaneutral: Siepen Reisen erhält Klimasiegel

► **Düren.** Der Dürener Busreiseveranstalter Siepen Reisen kompensiert die CO₂-Emissionen seiner gesamten Reisebusflotte und wurde dafür als erster Busreiseveranstalter in der Euregio von Fokus Zukunft mit dem Klimasiegel „Klimaneutraler Reisebus“ ausgezeichnet. Siepen Reisen achtet neben Sicherheitsaspekten besonders auf modernste Motortechnik mit einem möglichst effizienten Kraftstoffverbrauch und geringen Schadstoff-

ausstoß. Da sich CO₂-Emissionen im Reiseverkehr trotzdem nicht gänzlich vermeiden lassen, hat das Unternehmen zum Ausgleich Zertifikate aus einem Klimaschutzprojekt erworben. Das unterstützte Klimaprojekt kümmert sich um die Aufforstung einer 21.298 Hektar großen Fläche in Uruguay zur Speicherung großer Mengen CO₂. Siepen Reisen ist durch die Kooperation mit Fokus Zukunft auch Mitglied in der Allianz für Ent-

wicklung und Klima. Die Klimaneutralität der Busfahrten sei für das Unternehmen ein erster Schritt in Richtung nachhaltiges Reisen, so Lutz Siepen, der das Traditionsunternehmen mit Sitz in Düren-Gürzenich in der dritten Generation führt. In Zukunft möchte das Busunternehmen, das in diesem Jahr sein 90-jähriges Bestehen feiert, weitere Unternehmensbereiche auf Nachhaltigkeit prüfen und langfristig ganz klimaneutral werden.

Große Fusion: IT-Guard GmbH übernimmt IT-Dienstleister WirCom

► **Geilenkirchen/Willich.** Der IT-Unternehmer Sven Stelzer, der seit vielen Jahren die IT-Guard GmbH in Geilenkirchen und Willich führt, hat den Willicher IT-Dienstleister WirCom übernommen. WirCom besteht seit mehr als 20 Jahren und steht vor allem für seine Dienstleistungen in der EDV- und IT-Beratung und der Telekommunikation. Durch die Leistungen in den Bereichen IT-Lösungen, -Produkte und -Service ergänze WirCom das Leistungsspektrum ideal, sodass man am Standort Willich für Unternehmen und andere Einrichtungen sämtliche Anforderungen in der IT und Telekommunikationstechnik erfüllen könne. Die 1983 als Schmitz Datentechnik GmbH gegründete IT-Guard bietet



„Wenn es sicher sein soll!": Unter diesem Motto führt Geschäftsführer Sven Stelzer die IT-Guard GmbH. Jetzt hat er den Willicher IT-Dienstleister WirCom übernommen.

umfassende, individuelle Lösungen in der IT für gewerbliche und institutionelle Kunden an und wird dabei in allen Prozessschritten von der Planung über die Errichtung bis hin zum laufenden Management aktiv. Marius Schommer, der bisherige Inhaber von WirCom, hat sein Unternehmen aufgespalten. Er wird in Zukunft vor allem Dienstleistungen im Datenschutz und IT-Sicherheitssektor anbieten. Damit können laut Stelzer wesentliche Synergien zwischen den Unternehmen hergestellt werden. Ziel sei es, Kunden auch bei hochkomplexen IT-Fragestellungen und IT-Projekten zu beraten. Das gelinge durch die Übernahme von WirCom und die Kooperation mit Marius Schommer. Im März ziehen die Willicher IT-Guard-Niederlassung und WirCom in neue Räume in Willich. Mit dem Unternehmenswachstum geht auch das Wachstum bei der Zahl der Mitarbeiter einher. Gesucht werden weiterhin neue IT-Spezialisten für die größer werdende Kundschaft.

Foto: IT-Guard GmbH



lekker ist zum achten Mal in Folge „TOP-Lokalversorger“ in Heinsberg

► **Heinsberg.** lekker Energie ist und bleibt top in Heinsberg. Das Energieverbraucherportal zeichnete lekker zum achten Mal in Folge als „TOP-Lokalversorger“ in der Sparte Strom aus. Die jährliche Auszeichnung dient als Kennzeichen für wichtige Qualitäts- und Servicestandards. Als „TOP-Lokalversorger 2021“ stehe lekker unter anderem für faire Preise, eine transparente Preis- und Unternehmenspolitik sowie soziales und regionales Engagement, beispielsweise in Form des Umweltunterrichts an allen

Heinsberger Grundschulen, den lekker auch während der Pandemie fortführte. In die Bewertung fließt der Energiepreis zu 80 Prozent ein, regionales Engagement, Service und der Datenschutz werden zu 20 Prozent berücksichtigt. Die lekker Energie GmbH ist ein führender Anbieter von Strom und Gas an Privat-, Gewerbe- und Geschäftskunden und steht als einer der bedeutendsten Lieferanten von Ökostrom an private Haushalte für umwelt- und verbraucherfreundliche Produkte.

Digitales Klassenzimmer: K3 Innovationen GmbH unterstützt Schulen im Kreis Mettmann mit digitaler Plattform

► **Düren.** Die K3 Innovationen GmbH unterstützt den Kreis Mettmann bei der Umsetzung der Anforderungen für den digitalen Unterricht auf Basis der Online-Webinar-Software „BigBlueButton“. Innerhalb von zwei Tagen stand das technische Konzept für die Hochleistungs-Infrastruktur zur Digitalisierung von sieben Schulen des Kreises. Die Bereitstellung der Server, Netzwerke, Bandbreiten und des Sicherheitskonzeptes für die BigBlueButton-Plattform erfolgte ebenfalls innerhalb kurzer Zeit: Seit dem 25. Januar können sich 1.800 Schüler und Lehrer des Kreises digital zum Unterricht in bis zu 60 Klassenräumen mit maximal 30 Schülern je Klassenraum treffen. Der Unterricht erfolgt dabei über

das gesicherte Rechenzentrum Düsseldorf. Technische Voraussetzung für Schüler und Lehrer ist lediglich ein digitales Endgerät mit Kamera und Mikrofon. Die Open-Source-Software BigBlueButton ist nicht nur besonders benutzerfreundlich, die digitale Plattform bietet nahezu unbegrenzte Möglichkeiten: Screen-Sharing, eigene Räume für die Arbeit in der Gruppe, Arbeitsblätter zum gemeinsamen Austausch, Werkzeuge für Umfragen sowie eine digitale Tafel stehen Lehrern und Schülern für den Unterricht zur Verfügung. In der Ausschreibung des Kreises Mettmann hatte sich das Unternehmen aus Düren gegen fünf namhafte Wettbewerber aus ganz Deutschland durchgesetzt.

Seit drei Generationen am Markt: Modellbahn-Center Hünenbein feiert 75-jähriges Firmenjubiläum

► **Aachen.** Im Februar 1946 eröffneten Matthias und Hubertine Hünenbein an der Aachener Pontstraße ein Fachgeschäft für Spielwaren und Fahrräder und legten damit den Grundstein für das heutige Modell-Center. 1961 bezog das Unternehmen neue Geschäftsräume am Markt 2-12. Kurt Hünenbein übernahm 1975 das elterliche Geschäft und führte die Spezialisierung zum Modelleisenbahn-Fachgeschäft voran. 1978 gründete das Familienunternehmen mit Kollegen aus anderen Städten den ersten Einkaufsverband für Modell-

eisenbahnfachgeschäfte „Modell Center“. 1981 modernisierte und vergrößerte Hünenbein die Geschäftsräume am Markt auf zwei Verkaufsebenen. Bereits seit 1985 konzentriert sich das Unternehmen auf Modelleisenbahnen und -autos und stellte den Verkauf von klassischen Spielwaren ein. Kurz nach dem 50-jährigen Firmenjubiläum eröffnete Hünenbein die neuen Geschäftsräume am Markt 11-15 und entschied sich damit weiterhin für den Standort Aachen und den Aachener Marktplatz in der Innenstadt. Mit dem Umzug auf die andere

Straßenseite eröffnete sich den Kunden eine neue Dimension der Modelleisenbahn. 2001 vergrößerte der Betrieb seine Geschäftsräume nochmals auf über 750 Quadratmeter. Vor allem die Abteilungen für Modellautos, Plastikmodellbau, RC Modellbau und Autorennbahnen wurden stark erweitert. Mit Michael Hünenbein stieg zudem die dritte Generation mit in die Firma ein, die heute über 40.000 verschiedene Artikel rund um die Bereiche Modelleisenbahn, Modellautos, ferngesteuerte Fahrzeuge, Plastikmodellbau und Autorennbahnen führt.



Optimierungskoryphäe verstärkt KISTERS: Olaf Syben übernimmt den Bereich Optimierung

► **Aachen.** Mit Jahresbeginn hat Olaf Syben die Leitung des Bereichs „Optimierung und Virtuelle Kraftwerke“ im KISTERS-Geschäftsbereich Energie übernommen. Der 52-jährige promovierte Physiker folgt auf Günter Stock, der nach langjähriger Tätigkeit für die KISTERS AG in den Ruhestand gewechselt ist. Vor seinem Engagement für KISTERS war Syben für die ProCom GmbH in unterschiedlichen Positionen tätig – unter anderem als Prokurist, Product Manager und Product Owner im Bereich der energiewirtschaftlichen Optimierung und Prognose sowie im Energiehandel.



Foto: privat

Mit Olaf Syben steht ein neuer hochqualifizierter Mitarbeiter an der Spitze des Lösungsbereichs Optimierung und virtuelle Kraftwerke bei der KISTERS AG.

In seiner neuen Position wird der Experte verantwortlich sein für die Geschäftsentwicklung rund um die KISTERS-Optimierungslösung BelVis ResOpt, die sich unter anderem im Einsatz in virtuellen Kraftwerken, im Flexibilitätsmanagement, in der Optimierung konventioneller und erneuerbarer Erzeugungsparks sowie in der Kraftwerkseinsatzoptimierung in der Industrie bewährt hat. Die KISTERS AG ist ein weltweit tätiges IT-Unternehmen, das mit über 600 Mitarbeitern unter anderem Ressourcen-Management-Systeme für Energie, Wasser und Luft entwickelt.

LANCOM Top Partner Summit: m3connect erhält Auszeichnung als „WLAN Top Performer“

► **Aachen.** m3connect ist auf dem 15. LANCOM Top Partner Summit als „WLAN Top Performer 2020“ ausgezeichnet worden. Auf dem Summit platzierte sich der Aachener Anbieter für Wireless Internet Services in der Kategorie WLAN unter den ersten drei von über 7.000 LANCOM-Partnern. Ausgezeichnet wurden jeweils drei Partner in den Kategorien WLAN, Cloud, Network Connectivity, Switches, Security und größtes Wachstum. m3connect, Anbieter für Wireless Internet Services und Software-definierte Filialnetzwerke, ist seit vielen Jahren „Platinum-Partner“ der LANCOM Systems und wurde bereits mehrfach ausgezeich-

net. Die beiden Partner aus der Region Aachen sind zu einem führenden Duo bei der Einrichtung und Betreuung dynamischer Netzwerke in Handel, Gastgewerbe, Gesundheitsversorgung, Finanzwesen, Industrie, Dienstleistung und Administration geworden. Bei zahlreichen Kunden, aber auch auf Messen wie der EuroCIS, treten sie mit einem kompletären Produkt- und Service-Portfolio gemeinsam auf. Weltweit betreut m3connect rund 13.000 Standorte seiner Kunden in über 23 Ländern und erweitert als Vordenker von Cloud-Technologien seit mehr als 20 Jahren seine selbstentwickelte Plattform.

Zufriedenstellendes Ergebnis: Lambertz-Gruppe verzeichnet Saisonumsätze auf dem Niveau des Vorjahres

► **Aachen.** Trotz der anhaltenden Corona-Krise startet die Aachener Lambertz-Gruppe optimistisch in das Jahr 2021. Positive Basis dafür ist auch das erfolgreiche Saisongeschäft 2020, dessen Umsätze – auch angesichts von erheblichen Problemen in Teilen des Lebensmittel Einzelhandels – auf dem Niveau des Vorjahres lagen. Auch 2021 wird das Traditionsunternehmen, zu dem etwa auch die Marken Lambertz/Kinkartz (Aachen), Weiss Lebkuchen (Neu-Ulm), Haeberlein-Metzger (Nürnberg) und Dr. Quendt (Dresden) gehören, seinen Kurs sowie seine Sortiments-, Vertriebs-, Marketing- und Investitionsmaßnahmen wie geplant fortsetzen – gerade auch im Zusammenhang mit dem 333-jährigen Firmenjubiläum, das in diesem Jahr gefeiert werden kann. Der Ausfall der Internationalen Süßwarenmesse (ISM) hat das Management zudem bewogen, die digitale Transformation weiter zu forcieren: Als Vertriebs- und Marketingergänzung hat das Traditionsunternehmen



Foto: Lambertz-Gruppe

Neue Dimension in der Vertriebs- und Marketingkommunikation: Der digitale Showroom der Lambertz-Gruppe dient als umfassende Gesamtpräsentation und stellt den realen Messestand in fast allen Facetten dar.

einen aufwändigen, digitalen Showroom entwickelt, der als umfassende Präsentations- und Kommunikationsplattform dient und den realen Messestand in fast allen Facetten darstellt. Der virtuelle, 3-D-animierte Messeauftritt gibt das Live-Modell nicht nur 1:1 detail-

getreu wieder, sondern bietet neben den Kerninformationen zum Sortiment und zu den Produktneuheiten auch Möglichkeiten der Interaktion und zum weiterführenden, digitalen Fachgespräch zwischen den Handelspartnern und dem Vertriebsteam.



Neue Wege in der Vermarktung: VR-Bank Nordeifel eG Immobilien setzt auf Virtual-Reality-Technologie



Foto: Thomas Schmitz/pp/Agentur ProfIPress

Digitale Immobilien-Vermarktung: Frank Müller, Mitarbeiter der Abteilung VR-Bank Nordeifel eG Immobilien, mit der Matterport-Kamera, die jetzt 360-Grad-Rundgänge ermöglicht.

► **Kreis Euskirchen/Blankenheim.** Die Corona-Krise hat die Vermarktung von Immobilien verändert. Besichtigungen als Sammeltermine – das ist in der gewohnten Form derzeit nicht möglich. Bei der Vermarktung der Immobilien setzt VR-Bank Nordeifel eG Immobilien daher auf die Virtual-Reality-Technologie von Matterport. Die Kameratechnik ermöglicht die Erstellung von virtuellen 360-Grad-Rundgängen für ein realitätsnahes Besichtigungserlebnis. Bisher war es nur möglich, Immobilien an zuvor festgelegten Standpunkten der Innenräume virtuell zu

besichtigen. Dank der Weiterentwicklung kann sich der Interessent nun durch alle Räume und über alle Etagen frei bewegen und die Immobilie erkunden. Der 360-Grad-Rundgang, die Puppenhausansicht und die Grundrissdarstellung bieten dem Kunden eine bessere Entscheidungsgrundlage, ob das Objekt seinen Wünschen und Vorstellungen entspricht, noch bevor ein Besichtigungstermin vereinbart wird. Auch der Eigentümer profitiert: Das Immobilienangebot erzielt eine höhere Aufmerksamkeit und hebt sich vom Angebot ab.

KREDITINSTITUT ZIEHT BILANZ

Erfolgreiches Geschäftsjahr 2020: Sparkasse Aachen wächst dynamisch

► **Aachen.** Das Geschäftsjahr 2020 der Sparkasse Aachen war von den Auswirkungen der Corona-Pandemie geprägt. Bereits während der ersten Corona-Welle hat die Sparkasse zur Sicherstellung ihrer Betriebsbereitschaft über Wochen etwa die Hälfte ihrer Geschäftsstellen für Servicetätigkeiten geschlossen. Trotz der Einschränkungen im Geschäftsstellenbereich blickt die Sparkasse Aachen auf ein erfolgreiches Jahr 2020 zurück. Die gute geschäftliche Entwicklung war geprägt durch ein deutlich gesteigertes Kreditgeschäft, ungebremste Einlagenflut und ein dynamisches Wertpapiergeschäft mit Kunden. Die Bilanzsumme der Sparkasse Aachen stieg um fast 1,3 Milliarden Euro auf 13,6 Milliarden Euro (+10,2 Prozent). Neben dem hohen Einlagenzufluss der privaten Kunden schlägt hier stichtagsbezogen ein Refinanzierungsgeschäft mit der Europäischen Zentralbank zu

Buche. Generell ist die Ertragslage der deutschen Kreditinstitute durch rückläufige Erträge aus dem Zinsgeschäft und Kostendruck gekennzeichnet. Dieser Entwicklung kann sich auch die Sparkasse Aachen nicht entziehen, wenngleich ihre Sachkosten dank eines traditionell straffen Kostenmanagements stabil sind. Erwartungsgemäß hat sich die anhaltende Niedrigzinsphase 2020 in der Ertragslage der Sparkasse niedergeschlagen, wenn auch nicht in dem erwarteten Umfang. Im Geschäftsjahr 2020 hat die Sparkasse ein überdurchschnittliches Betriebsergebnis vor Bewertung von 113 Millionen Euro (2019: 122 Millionen Euro) beziehungsweise 0,87 Prozent der Durchschnittsbilanzsumme (2019: 1,03 Prozent) erzielt. Damit hat die Sparkasse Aachen ihre Position in der Spitzengruppe der rheinischen Großsparkassen erneut bestätigt.



Foto: Stockfotos-MG - Stockartfoto.com

Kurzarbeitergeld wird zunächst vorläufig ausgezahlt. Die genaue Abrechnung erfolgt nach dem Ende der Kurzarbeit.

Kurzarbeit: Jobs sichern und die Zeit positiv nutzen

Die Geschäftsführung der Arbeitsagentur im Interview

Rund um die Kurzarbeit und das Kurzarbeitergeld haben Unternehmer derzeit viele Fragen. Die *Wirtschaftlichen Nachrichten* haben sich darüber mit Ulrich Käser, Leiter der Agentur für Arbeit Aachen-Düren, und Heinz-Konrad Rüffer, Geschäftsführer vom Operativen Service der Arbeitsagenturen Aachen-Düren, Brühl und Mönchengladbach, unterhalten.

WN: Warum ist das Instrument der Kurzarbeit in der Krise so wichtig?

Ulrich Käser: Die Kurzarbeit stabilisiert den Arbeitsmarkt, weil sie die Menschen vor der Arbeitslosigkeit bewahrt. Das heißt: Sie sichert aktuell Jobs in der Krise.

WN: Können Unternehmen die Kurzarbeit auch positiv nutzen?

Käser: Ja, das können sie. Wir raten Unternehmen, während der Kurzarbeit ihre Beschäftigten weiterzubilden. Durch die Verknüpfung von Kurzarbeit und Qualifizierung können Unternehmen die Zeit nutzen und ihre Beschäftigten zum Beispiel für die Digitalisierung fit machen. Interessierte Unternehmen können sich an den gemeinsamen Arbeitgeberservice wenden.



Ulrich Käser, Leiter der Agentur für Arbeit Aachen-Düren.

Heinz-Konrad Rüffer, Geschäftsführer vom Operativen Service der Arbeitsagenturen Aachen-Düren, Brühl und Mönchengladbach.

WN: Warum erfolgt eine Abschlussprüfung zum Bezug von Kurzarbeitergeld?

Heinz-Konrad Rüffer: Damit die Arbeitgeber das Kurzarbeitergeld so schnell wie möglich erhalten, wird es zunächst vorläufig ausbezahlt. In einem ersten Schritt müssen also keine Nachweise für die Auszahlung vorgelegt werden. Der Arbeitgeber versichert uns mit seiner Unterschrift die Richtigkeit seiner Angaben. Erst, wenn der Arbeitgeber kein Kurzarbeitergeld mehr erhält und der Bezug abgeschlossen ist, erfolgt die Prüfung. Geprüft werden das ausgezahlte Kurzarbeitergeld und auch die Beiträge zur Sozialversicherung, die der Arbeitgeber erhalten hat. Eventuell zu viel gezahlte Beträge werden mit der Abschlussprüfung zurückgefordert, Nachzahlungen werden im Anschluss ausbezahlt. Erst mit dem Prüfungsbescheid, den das Unternehmen von uns erhält, werden die Ent-

scheidungen zur Zahlung bindend.

WN: Ab wann wird geprüft?

Rüffer: Grundsätzlich nach Beendigung der Kurzarbeit im Betrieb und Auszahlung des letzten Kurzarbeitergeldes. Aufgrund der sehr hohen Fallzahlen wurde während der Pandemie bisher nur in Einzelfällen anlassorientiert geprüft. Voraussichtlich ab Anfang beziehungsweise Mitte März 2021 werden die Prüfungen ausgeweitet. Die Prüfungen werden vermutlich noch bis in das Jahr 2022 andauern.

WN: Welche Arbeitgeber werden geprüft?

Rüffer: Alle Betriebe, die Kurzarbeitergeld oder Beiträge zur Sozialversicherung abgerechnet haben, werden geprüft.

WN: Wie läuft die Prüfung ab und welche

Unterlagen muss ich als Arbeitgeber einreichen?

Rüffer: Die Prüfung wird dem Betrieb rechtzeitig angekündigt. Der Arbeitgeber erhält von uns eine schriftliche Mitteilung über die Prüfung und hat dann genügend Zeit, die erforderlichen Unterlagen zusammenzustellen. Die Prüfung selbst findet in den meisten Fällen bei uns im Haus anhand der eingereichten Unterlagen, wie zum Beispiel Lohnabrechnungen, Auszahlungsnachweise und Stundenzettel, statt. In Ausnahmefällen bietet sich nach Absprache auch die Prüfung im Betrieb oder bei der Lohnabrechnungsstelle an. Das teilen wir dem Betrieb aber natürlich ebenfalls rechtzeitig mit. Wichtig ist, dass die Unternehmen erstmal nichts tun müssen, bis sie von uns eine Prüfungsmitteilung erhalten haben. Wir bitten also höflich darum, von Rückfragen abzusehen. ■

Insolvenzanfechtungen frühzeitig vermeiden

Aufgrund der Corona-Pandemie ist es jetzt wichtig, laufende Geschäftsbeziehungen zu prüfen

VON DENNIS FEHST

Die Corona-Pandemie hat einige Teile der Wirtschaft flächendeckend stillgelegt. Ganze Branchen sind betroffen, viele Unternehmen fürchten um die Existenz. Nach Schätzungen von Experten und Verbänden müssen nicht wenige Unternehmen den Gang zum Insolvenzgericht antreten. Diejenigen, die nicht selbst betroffen sind, verlieren gegebenenfalls langjährige Kunden. Nicht selten erhalten Lieferanten oder Dienstleister sodann Post vom Insolvenzverwalter, mit der sie zur Erstattung erhaltener Vergütungen aufgefordert werden: die Insolvenzanfechtung. In diesem Gastbeitrag beantwortet Rechtsanwalt Dennis Fehst die wichtigsten Fragen rund ums Thema.

Was genau ist eine Insolvenzanfechtung?

Mit der Insolvenzanfechtung sollen bestimmte Rechtshandlungen, die vor Insolvenzantragstellung vorgenommen worden sind, rückgängig gemacht werden. Der Insolvenzverwalter hat so die Möglichkeit, gewisse Sondervorteile, die einzelnen Gläubigern zugekommen sind, wieder rückgängig zu machen. Hierdurch soll die Gläubigergleichbehandlung, die ein wichtiger Grundsatz im Insolvenzrecht ist, gestärkt werden.

Welche Besonderheiten gibt es?

Die Insolvenzanfechtung schreibt unterschiedliche Voraussetzungen vor. Besonders häufig werden Leistungen angefochten, die erbracht wurden, obwohl diese nicht in dieser Art geschuldet waren. Zu solchen Leistungen zählen nach der Rechtsprechung auch Befriedigungen, die durch Zwangsvollstreckungsmaßnahmen erlangt wurden. Einer solchen Anfechtung, die Befriedigungen innerhalb

der letzten drei Monate vor Insolvenzantragstellung betrifft, kann nicht entgegengewirkt werden. Der Insolvenzverwalter kann auch unentgeltliche Leistungen, die innerhalb der letzten vier Jahre vor Insolvenzantragstellung erbracht wurden, anfechten. Unentgeltlichkeit kann auch vorliegen, wenn ein Missverhältnis zwischen Leistung und Gegenleistung besteht. Häufig gestritten wird über die Anfechtung von Leistungen, die zu einer Zeit vorgenommen werden, in der der Gläubiger bereits Kenntnis von der Zahlungsunfähigkeit des Schuldners hatte. Der Insolvenzverwalter muss die Kenntnis des Unternehmers von der Zahlungsunfähigkeit des Kunden beweisen. Hier hat die Rechtsprechung erhebliche Beweisanzeichen geschaffen, die dem Insolvenzverwalter zugute kommen. Bei Kenntnis mehrerer solcher Anzeichen unterstellt die Rechtsprechung regelmäßig eine Kenntnis der Zahlungsunfähigkeit. Als solche gelten: Lastschriftrückbuchungen mangels Deckung, Steuerverbindlichkeiten, Verbindlichkeiten gegenüber Sozialversicherungsträgern, Vollstreckungsmaßnahmen, Erklärungen des Schuldners fällige Verbindlichkeiten nicht bedienen zu können und nicht eingehaltene Ratenzahlungsvereinbarungen. In der Vergangenheit hat diese Anfechtung zu erheblichen Erstattungsansprüchen geführt.

Wann ist eine Anfechtung ausgeschlossen?

Schutz vor einer Anfechtung bietet das sogenannte Bargeschäft. Dieses soll es einem Schuldner ermöglichen, trotz nahender Insolvenz den Geschäftsbetrieb aufrecht zu erhalten. Liegen zwischen Leistungserbringung und deren Vergütung nicht mehr als 30 Tage, ist ein Bargeschäft gegeben. Ausnahmsweise sind diese gleichwohl anfechtbar, wenn der Schuldner durch die Bezahlung die übrigen Gläubiger benachteiligen wollte und der befriedigte Gläubiger erkannte, dass der



Dennis Fehst ist Rechtsanwalt und Fachanwalt für Insolvenzrecht

Schuldner unlauter handelte. Das bloße Bezahlen einer längst überfälligen Rechnung ist allerdings nicht unlauter.

Wie können sich Unternehmer schützen?

Absoluten Schutz gibt es nicht, wie die Anfechtung von Zwangsvollstreckungsmaßnahmen kurz vor Insolvenzantragstellung zeigt. Der Gläubiger kann schließlich nicht wissen, wann der Schuldner einen Insolvenzantrag stellen wird. Wird allerdings ein Kunde regelmäßig beliefert und hat erhebliche Rückstände aufgebaut, besteht für den leistenden Unternehmer die Gefahr, in der Insolvenz des Kunden sämtliche erlangten Gelder erstatten zu müssen. Nach der gesetzlichen Tilgungsreihenfolge werden Zahlungen zuerst mit den ältesten Verbindlichkeiten verrechnet. Dieses schließt ein Bargeschäft zumeist aus. Der Unternehmer sollte daher eine Veränderung der Tilgungsreihenfolge vornehmen. Laufende Zahlungen müssen danach zunächst auf aktuelle Lieferungen verrechnet werden und darüber hinausgehende Zahlungseingänge auf die Tilgung von Altverbindlichkeiten. Bei erheblichen Rückständen und einem unzuverlässigen Schuldner kann sich das Umstellen auf Vorkasse anbieten. Der Kunde erhält Ware oder Leistungen dann erst, wenn er gezahlt hat. Die zeitliche Verknüpfung von Leistung und Gegenleistung ist somit kontrollierbar und nicht von einem unzuverlässigen Kunden abhängig.

Ergebnis

Aufgrund der Corona-Pandemie ist mit einer Vielzahl von Insolvenzverfahren zu rechnen. Im Vorgriff auf diese ist es von besonderer Wichtigkeit, die laufenden Geschäftsbeziehungen zu prüfen und gegebenenfalls anzupassen. So kann ein Abbruch der Geschäftsbeziehungen auch zu kriselnden Kunden vermieden werden. ■



Foto: © Scanrail – Fotolia.com



Foto: © Rido – Fotolia.com



Foto: © motorradcbr – Fotolia.com



Foto: © Alexander Rath – Fotolia.com

Arbeitsplatzgestaltung

Sicherheit und Zufriedenheit

Bei der Arbeitsplatzgestaltung spielen mehrere Faktoren eine Rolle

Wohl an kaum einem anderen Ort – lassen wir mal das heimische Schlafzimmer außen vor – halten wir uns Woche für Woche so oft und so lange auf, wie an unserem Arbeitsplatz. Umso wichtiger ist es da, dass der Ort unseres Schaffens auf unsere Bedürfnisse ausgerichtet wurde.

Das gilt übrigens nicht nur für den Schreibtisch im Büro oder das in Corona-Zeiten so wichtig gewordene Home-Office. Die Arbeitsplatzgestaltung spielt beispielsweise auch in der industriellen Produktion eine große Rolle. Schließlich soll der Arbeitnehmer die Möglichkeit besitzen, unter psychischen und phy-

sischen Gesichtspunkten Leistungen abzuliefern. Denn je nach Arbeitsplatz unterscheiden sich die Vorgaben für die jeweilige Gestaltung enorm.

Faktoren wie Zumutbarkeit, Zufriedenheit oder auch Ausführbarkeit spielen hierbei eine enorme Rolle. Arbeitgeber müssen bei der Planung weltweite Normen beachten und sind bei ihrer Entscheidung zum Teil stark eingeschränkt. So muss der Arbeitgeber auch den Betriebsrat frühzeitig darüber informieren, wie Arbeitsabläufe, die Arbeitsumgebung und die Gestaltung des Arbeitsplatzes aussehen werden. Umgekehrt hat der Arbeitgeber auch die Absicht,

wirtschaftliche Rahmenbedingungen in die Planung einzubeziehen. Drei wichtige Faktoren sollten bei der Gestaltung des Arbeitsplatzes eine Rolle spielen. Körperliche Anforderungen und psychische Belastungen sind ebenso zu beachten wie eine sicherheitsgerechte Gestaltung und die organisatorische Handhabung. Je nach Aufgabengebiet wird auch noch die technologische Arbeitsplatzgestaltung sehr wichtig. Der Arbeitgeber hat auch dafür zu sorgen, dass der Arbeitnehmer im Zweifelsfall durch gesonderte Schulungen und Fortbildungen für sein Arbeitsumfeld und die an ihn gestellten Aufgaben bestens vorbereitet ist. (ec)



Viehausen & Gartz
 bürovoll eingerichtet
www.viehausen-gartz.de

Viehausen & Gartz GmbH
H.-J.-Gormanns-Straße 2
41812 Erkelenz
Tel.: 02431/96030
Fax: 02431/960322
info@viehausen-gartz.de

Flagshipstore **wagner**
• Büroeinrichtungen • Büroversorgung

Dondola®

Die Design-Bürostühle von WAGNER sorgen für ein einzigartiges Sitzgefühl. Mit dem dreidimensional beweglichen Dondola®-Sitzgelenk bringen sie Bewegung in Ihr Leben – und das mit Stil!

www.wagner-living.de



* alle Preise inkl. MwSt.

WIC € 679,-* Titan Ltd. S € 2.049,-* AluMedic 10 € 859,-*



„Zu Beginn hatte ich mir das anders vorgestellt...“

Wie funktionieren Weiterbildungen unter Corona-Bedingungen?
 Thomas Hillemacher hat während seines IHK-Lehrgangs „Geprüfter Wirtschaftsfachwirt“ alle Anpassungen mitbekommen – und nun erfolgreich abgeschlossen

Der „Geprüfte Wirtschaftsfachwirt (IHK)“ ist der Generalist der kaufmännischen Weiterbildungen. Wer den Lehrgang abschließt, ist damit in der Lage, in Unternehmen unterschiedlichster Branchen und Größe Sach-, Organisations- und Führungsaufgaben wahrzunehmen. Einer, der diese Kompetenzen sowie das Fachwissen ab sofort in der Praxis einsetzen kann, ist Thomas Hillemacher. Der 41-Jährige hat am 18-monatigen Lehrgang teilgenommen und ihn im Januar als Prüfungsbester der IHK Aachen erfolgreich abgeschlossen. Im Interview mit den *Wirtschaftlichen Nachrichten* verrät er, ob er sich wieder dafür entscheiden würde, inwiefern sich die Corona-Maßnahmen auch auf seine Weiterbildung ausgewirkt haben und welche Schritte für ihn nun anstehen.

WN: Herr Hillemacher, herzlichen Glückwunsch zu diesem tollen Ergebnis! Was war der Grund, warum Sie sich für diese Weiterbildung entschieden haben?

Thomas Hillemacher: Nach meiner Ausbildung zum Industriekaufmann hatte ich schon immer den Wunsch, noch weiterzumachen. Das hat zwar dann ein bisschen gedauert, aber besser spät als nie. Mir ist wichtig, dass in einer Weiterbildung nicht nur theoretisches Wissen vermittelt und bei der Prüfung auswendig Gelerntes abgerufen werden muss. Stattdessen erwarte ich, dass ich die gewonnenen Kenntnisse in meiner beruflichen Tätigkeit einsetzen und anwenden kann. Die Dauer des Vorbereitungslehrgangs von rund 18 Monaten hat mit dazu beigetragen, dass ich mich für den Wirtschaftsfachwirt entschieden habe. Zudem wollte ich mich nicht auf einen



Hat nun das Zertifikat in der Tasche: Thomas Hillemacher.

bestimmten Bereich festlegen: Meiner Meinung nach ist eine möglichst große Bandbreite in der Berufswelt immer gefragter. Neben Fachspezialisten wird es immer auch Bereiche geben, in denen es wichtig ist, Zusammenhänge zu erkennen und zu deuten – also über den Tellerrand hinauszusehen. Darauf sind die Inhalte des Rahmenlehrplans beim Wirtschaftsfachwirt ausgerichtet.

WN: Warum haben Sie sich für einen IHK-Vorbereitungslehrgang in Präsenzform entschieden?

Hillemacher: Ich habe mich bewusst für einen Präsenzlehrgang entschieden, damit ich mich auf die Lerninhalte auch konzentrieren kann. Durch den Fachvortrag und die Interaktion mit dem Dozenten bleibt schon ein Großteil des prüfungsrelevanten Wissens hängen – das in der Prüfungssituation dann einfacher abzurufen ist. Da die Dozenten in ihrem Berufsalltag in den Themen zuhause sind, können sie das theoretische Wissen mit anschaulichen Beispielen aus der Praxis anreichern. Nach diesem Praxisbezug habe ich gesucht – und das hat bei der großen Menge



an Stoff sehr geholfen. Sicherlich musste ich mich zu einigen Terminen zwingen. Denn als Ehemann und Vater von zwei Kindern wäre die freie Zeiteinteilung bei einem reinen Online-Kurs oder Fernlehrgang sicherlich verlockend gewesen. Aber aus heutiger Sicht glaube ich, einen Fernlehrgang ohne Präsenztermine hätte ich nicht durchgehalten. Meine Familie hat mich dahingehend sehr unterstützt und oft auf gemeinsame Zeit verzichtet. Das holen wir jetzt nach.

WN: Wurden Ihre Erwartungen an Unterricht und Abschluss erfüllt?

Hillemacher: Im Großen und Ganzen: ja. Sicherlich gab es das ein oder andere Fach, das einen nicht so sehr fesselt – und auch bei den Dozenten gibt es Unterschiede. Das finde ich allerdings menschlich und vollkommen in Ordnung. Besonders die Beispiele aus der eigenen Erfahrung der Dozenten fand ich sehr spannend und hilfreich beim Lernen. Da das vergangene Jahr sehr turbulent war, mussten auch die Lehrgänge an die Bedingungen angepasst werden.

WN: Würden Sie sich trotz dieser Änderungen nochmal für den Lehrgang entscheiden?

Hillemacher: Ja, würde ich. Zwar hatte ich mir das eine oder andere vorher anders vorgestellt, aber insgesamt wurden meine Erwartungen dennoch erfüllt. Selbst in der Zeit, in der aufgrund der Pandemie keine Präsenztermine stattfinden konnten, waren die IHK und die einzelnen Dozenten sehr bemüht, uns weiter bei der Stange zu halten. Die ersten Einheiten waren größtenteils noch improvisiert, aber im weiteren Verlauf wurden aus Telefonkonferenzen gut strukturierte Videokonferenzen, die ein guter Ersatz für die ausgefallenen Präsenztermine waren. Da hat man gemerkt, dass IHK und Dozenten gemeinsam sehr engagiert gearbeitet haben.

WN: Wem empfehlen Sie den Abschluss?

Hillemacher: Jedem, der mit kaufmännischem Vorwissen im Berufsleben unterwegs ist und vielleicht noch Karriere machen möchte. In meinem Vorbereitungslehrgang waren Teilnehmer jeglichen Alters und wir hatten ein sehr angenehmes Miteinander. Da wurde keiner ausgelacht, wenn er eine Frage gestellt hat. Gegenseitige Hilfe haben wir sehr gerne genutzt. Wir saßen alle im gleichen Boot. Mich hat der gemeinsame Weg zu einem

INFO

Lehrgang Geprüfter Wirtschaftsfachwirt (IHK)

Der nächste Lehrgang zum Geprüften Wirtschaftsfachwirt (IHK) beginnt im April 2021.

Weitere Informationen dazu gibt es hier:



<https://www.aachen.ihk.de/lehrgang-wirtschaftsfachwirt>

gemeinsamen Ziel sehr motiviert.

WN: Wie geht es jetzt für Sie weiter?

Hillemacher: Ich freue mich auf weitere berufliche Herausforderungen und fühle mich heute um einiges besser auf zukünftige Anforderungen in meinem Job vorbereitet. Ich habe vor, bald noch den praktischen Teil der Ausbildereignungsprüfung zu absolvieren.

WN: Vielen Dank, dass Sie sich die Zeit genommen haben. Wir wünschen Ihnen alles Gute und viel Erfolg auf Ihrem beruflichen Weg! ■

Ausbildungskonsens NRW wirbt für den Einstieg in die Ausbildung – jetzt!



Corona-bedingt gibt es in der Region Aachen noch unbesetzte Ausbildungsstellen wie auch unversorgte Bewerber. Doch der Start in eine Ausbildung ist jederzeit möglich. Darauf weist der Ausbildungskonsens NRW in der Region Aachen jetzt mit der Social Media-Kampagne „Ausbildung jetzt!“ hin. Mit einem aufmerksamkeitsstarken Video, Werbung und Nachrichten vor allem auf dem eigens gegründeten Instagram-Kanal sollen Schulabgänger und andere junge Menschen erreicht wer-

den. „Für eine Ausbildung ist es noch nicht zu spät. Darauf möchten wir mit unserer Kampagne aufmerksam machen. Lückenfüller wie ein Sabbatical, Work and Travel oder Ähnliches funktionieren in diesem Jahr nicht. Da ist es besser, jetzt noch in die Ausbildung einzusteigen und nicht bis zum kommenden Sommer zu warten“, erklärt Mathias Fuchs, Gruppenleiter Prüfungswesen und Ausbildungsberatung bei der Industrie- und Handelskammer (IHK) Aachen und Vorsitzender des Ausbildungskonsens für die Region Aachen. Die neue Kommunikationskampagne spricht unentschlossene junge Menschen in der Städteregion Aachen sowie den Kreisen Düren, Heinsberg und Euskirchen an. Mathias Fuchs fügt hinzu: „Wir wollen auch bei den Unternehmen dafür werben, dass sie ihre offenen Stellen jetzt noch besetzen. Denn die duale Ausbildung bleibt für mittelständische Unternehmen die entscheidende Strategie, Fachkräfte zu finden und zu halten.“ Ausbildung jetzt! ist eine landesweite Aktion der Partner im Ausbildungskonsens NRW mit finanzieller Unterstützung des Ministeriums für Arbeit, Gesundheit und Soziales NRW.



www.aachen.ihk.de/ausbildungjetzt
www.instagram.com/ausbildungjetzt/
www.youtube.com/watch?v=gXy1gqS8aos



„Bildungscloud für Berufskollegs“: Metropolregion Rheinland ermöglicht Pilotprojekt für den Einsatz der Share-Software

Verbesserungen in den Bereichen Bildung und Digitalisierung stellen zwei der größten Herausforderungen unserer Zeit dar. Das Projekt „Bildungscloud für Berufskollegs“ setzt an beiden Aufgaben an – und bietet berufsbildenden Schulen die Möglichkeit, von unterschiedlichen Lernorten aus Wissen zu vermitteln. Um erste Erfahrungen zu sammeln, werden in einer Pilotstudie sechs Berufskollegs aus dem Rheinland mit der Share-Software arbeiten. Im Anschluss an eine Bedarfs- und Anforderungsanalyse ist es geplant, weitere Schulen einzubinden. In ihrer Sitzung im Dezember haben die Vorstandsmitglieder der Metropolregion Rheinland e.V. beschlossen, die erste Projektphase mit 150.000 Euro zu finanzieren. Die Bildungscloud ist eine nachhaltige und zugleich

kosteneffiziente, fachspezifische Share-Software, die den Berufskollegs und den Ausbildungsbetrieben eine integrative Nutzungsmöglichkeit zu wesentlichen Lernfunktionen schafft. Ein besonderer Vorteil ist, dass Schüler auch ortsunabhängig am Unterricht teilnehmen können. Der Verein Metropolregion Rheinland setzt das Pilotprojekt im Rahmen seiner „Bildungsoffensive für das Rheinland“ um. Ein weiteres Programm ist die Initiative „MILeNa“, die Schüler und Schülerinnen ab der Jahrgangsstufe 10 praxisnah für eine spätere Lehrerbildung in den so genannten MINT-Fächern begeistern möchte. Durch die Umsetzung der Initiativen verfolgt die MRR auch das Ziel, die Wahrnehmung des Rheinlands als flächendeckend exzellente Wissensregion zu stärken.

Regionalagentur Aachen: Mit dem Bildungsscheck NRW können sich Betriebe die Förderung bei Weiterbildungen sichern

Die Auswirkungen der Corona-Pandemie haben bei Unternehmen und Beschäftigten Veränderungsprozesse ausgelöst. Viele davon erfordern den Einsatz neuer Methoden und neuer Kenntnisse. Betriebe können den Jahresanfang nutzen und sich die maximale Förderung bei Weiterbildungen für ihre Mitarbeiter in 2021 mit dem Bildungsscheck NRW sichern. Mit dem betrieblichen Bildungsscheck übernimmt das Land NRW 50 Prozent beziehungsweise bis zu 500 Euro der Kosten für eine Weiterbildung. „Betriebe können zehn betriebliche Bildungsschecks pro Jahr beantragen. Von E-Learning bis zu Inhouse-Schulungen ist der Bildungsscheck flexibel einsetzbar. Die Beratung erfolgt zurzeit telefonisch“, erläutert Dorothea Maaß, Regionalagentur Aachen unter dem

Dach des Region Aachen Zweckverbands. Mit der Beratung zur beruflichen Entwicklung gibt es in NRW außerdem ein kostenloses Coaching-Angebot zu beruflichen Anliegen. Die Klärung beruflicher Ziele, beispielsweise das Nachholen von Ausbildungsabschlüssen, eine ausführliche Beratung zu zielführenden Weiterbildungen oder die Beratung zur Anerkennung ausländischer Berufsabschlüsse – auch dazu berät die Regionalagentur Aachen. Das Angebot erfolgt mit finanzieller Unterstützung des Landes Nordrhein-Westfalen und des Europäischen Sozialfonds.



<https://regac.de/bildungsscheck>
<https://regac.de/bbe>

Neue Abschlussbezeichnung: Absolventen Höherer Berufsbildung dürfen sich jetzt auch Bachelor und Master Professional nennen

„Wer Bachelor oder Master werden möchte, muss studieren.“ So lautete bisher das Credo. Doch auf dem Papier sind die Abschlüsse der Höheren Berufsbildung – zum Beispiel Industriemeister, Fachwirt oder Betriebswirt – schon lange mit den akademischen Titeln gleichwertig. Doch das wusste bisher so gut wie niemand. Das ändert sich nun: Die Bundesregierung hat mit der Novellierung des Berufsbildungsgesetzes im Januar 2020 die Fortbildungsstufen „Bachelor Professional“ und „Master Professional“ eingeführt. Etwa ein Jahr nach Inkrafttreten des neuen Gesetzes wurden nun auch die ersten Prüfungsverordnungen mit der neuen Abschlussbezeichnung

im Bundesgesetzblatt veröffentlicht. Wer sich fortan etwa in Bilanzbuchhaltung weiterbilden lässt, darf sich auch Bachelor Professional in Bilanzbuchhaltung nennen. Wer geprüfter Betriebswirt wird, trägt gleichzeitig den Titel Master Professional in Business Management. Nun wird auf den ersten Blick deutlich, welch hohes Bildungslevel die Absolventen erreicht haben. Bisher sei der Nachweis über die Einstufung des Abschlusses im sogenannten Deutschen Qualifikationsrahmen (DQR) eher umständlich gewesen. Neben den Bilanzbuchhaltern können ab sofort auch Medienfachwirte, Fachwirte für Einkauf, Industriemeister der Fachrichtung

Printmedien und Meister für Veranstaltungstechnik die zusätzliche Abschlussbezeichnung Bachelor Professional erwerben. Für Klaus Bourdick, bildungspolitischer Sprecher von IHK NRW, kann das nur ein Anfang sein: „Wir prüfen in NRW jedes Jahr circa 10.000 Teilnehmer in mehr als 80 verschiedenen Qualifikationsprofilen der Höheren Berufsbildung. Es wäre im Sinne einer Verdeutlichung der Gleichwertigkeit von beruflicher und akademischer Bildung, dass all diese Absolventen so bald wie möglich auch den Professional-Titel in der Abschlussbezeichnung tragen dürfen.“



www.ihk-nrw.de/masterplan



Foto: © Andrey Popov – Fotolia.com



Foto: © fotogestoeber – Fotolia.com



Foto: © epr – AKAD



Foto: © Fotowerk – Fotolia.com

Arbeitssicherheit

Warum braucht mein Unternehmen eine SiFa?

Die **Fachkraft für Arbeitssicherheit**, kurz **SiFa**, steht Ihnen als Unternehmer in allen Fragen der Arbeitssicherheit und des Gesundheitsschutzes beratend zur Seite. Sie behält die Gesetze und Verordnungen im Blick, die für den Arbeitgeber bindend sind und unterstützt ihn dabei, diese im Unternehmen so umzusetzen, dass er sich im rechtssicheren Raum bewegt. Jedes Unternehmen mit mindestens einem Mitarbeiter unterliegt dem Arbeitssicherheitsgesetz und muss sich mit den Anforderungen der Vorschriften (DGUV) beschäftigen. Der Inhaber oder Geschäftsführer ist diesbezüglich in der Verantwortung. Eine Ausbildung zum Thema Arbeitssicherheit bieten die Berufsgenossenschaften dazu an, alternativ kann aber auch die Beratung zur Arbeitssicherheit von einem externen Dienstleister eingekauft werden. Das hat nicht nur finanzielle Vorteile, sondern wirkt auch der Betriebsblindheit entgegen. Jeder Betrieb muss aber zumindest eine Beratung durch eine Fachkraft für Arbeitssicherheit (SiFa) nachweisen.

Bei den regelmäßig stattfindenden **Begehungen** und der Durchsicht der Dokumentation erlangt die SiFa einen umfassenden Überblick über vorhandene Defizite und macht den Unternehmer oder eine beauftragte Person umgehend darauf aufmerksam. Die Dokumentation ist ein wichtiges Instrument in der Organisation des Arbeitsschutzes. Zentrales Dokument ist die **Gefährdungsbeurteilung (GBU)**, die immer wieder neuen Situationen und gesetzlichen Änderungen unterworfen ist. So muss z. B. die GBU zur **Gefahr der Infektion mit**

dem Coronavirus erstellt werden. Entsprechende kontrollierende Behörden werden dies bei einem Besuch prüfen wollen. Wenn die Mitarbeiter aufgrund der aktuellen Situation ins Homeoffice geschickt werden, gilt das Arbeitsschutzgesetz weiterhin, sie müssen z. B. gesondert unterwiesen werden.

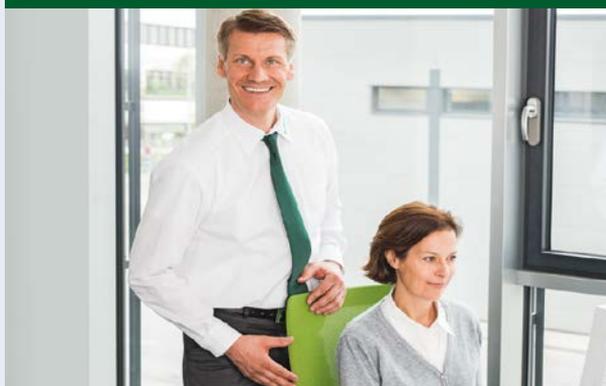
Der **Ergonomie** am Arbeitsplatz wird seit einiger Zeit zunehmend mehr Beachtung geschenkt. Was genau ist dabei zu beachten? Auch hierbei berät sie die Fachkraft für Arbeitssicherheit. Sind Ihre elektrischen Geräte für den Einsatz im Unternehmen zugelassen und geprüft? Die Fachkraft wird Sie darauf aufmerksam machen und falls gewünscht, eine zur Prüfung befähigte Person vermitteln. Gleiches gilt für ortsfeste Betriebsmittel und Anlagen, Aufzüge, Druckgeräte und weitere Arbeitsmittel. Für jede Prüfleistung gibt es Sachverständige. Welche Prüfung Sie wie oft benötigen, darüber informiert Sie die SiFa.

In vielen Unternehmen werden Gefahrstoffe eingesetzt, was ein **Gefahrstoffmanagement** erforderlich macht. Werden diese transportiert, spricht man von Gefahrgut, und damit wird auch ein **Gefahrgutbeauftragter** verpflichtend.

Meistens geht das Arbeiten in produzierenden Betrieben mit erhöhter Brandgefahr einher, es wird also zu prüfen sein, ob ein **Brandschutzbeauftragter** bestellt werden muss oder ob ein Brandschutzhelfer ausreichend ist. Darüber hinaus kann die SiFa in betriebspezifischen Beratungsstunden z. B. bei der Erstellung und Durchführung von **Unterweisungen** und der Erstellung von **Betriebsanweisungen** behilflich sein. Die Themenliste ist vielfältig und damit nicht vollständig beschrieben. Anpassungen an die individuelle Situation einer Firma sind die tägliche Arbeit der Fachkraft für Arbeitssicherheit.

(Weitergehende Informationen erhalten Sie von Ihrer lokalen Dekra-Niederlassung in Aachen).

Alles für die Sicherheit am Arbeitsplatz.



- > Ergonomie am Arbeitsplatz
- > Sicherheitsbegehung
- > Gefährdungsbeurteilung
- > Betriebsan-/Unterweisungen
- > Betriebl. Gefahrstoffmanagement

DEKRA Automobil GmbH
Rottstr. 41
52068 Aachen
Telefon 0241.9420-0

Mo - Fr: 8.00 - 17.00 Uhr
Sa: 8.00 - 12.00 Uhr

www.dekra.de/aachen





SEMINARE UND LEHRGÄNGE

Die GmbH-Geschäftsführung: Rechte, Pflichten und Haftungsrisiken

Die Reform des GmbH-Rechts (Gesetz zur Modernisierung des GmbH-Rechts und zur Bekämpfung von Missbräuchen) enthält wichtige Neuregelungen. Nicht nur erleichterte Voraussetzungen für die Gründung von GmbHs, sondern auch Regelungen betreffend Verantwortung und Haftungsrisiken sowohl von GmbH-Geschäftsführern als auch von Gesellschaftern – dies insbesondere im Fall einer drohenden Insolvenz. Die Kenntnis der rechtlichen Rahmenbedingungen für GmbH-Geschäftsführer ist daher unerlässlich. In dem Seminar wird ein Überblick

über die für die Praxis relevanten neuen Bestimmungen gegeben. Daneben werden anhand praktischer Beispielfälle aus dem Wirtschaftsleben die für Unternehmensleiter wesentlichen Themenbereiche erörtert.



Wann? 23. März, 9 bis 16.30 Uhr
Wo? IHK Aachen
Kosten: 280 Euro
www.aachen.ihk.de (Dok.-Nr.: 21-065)

Mit Stil zum Ziel: „Business-Knigge“ in der Ausbildung

Die „guten alten Werte“ sind in unserer Arbeitswelt keine Selbstverständlichkeit mehr. Pünktlichkeit, respektvoller Umgang miteinander, das Verhalten gegenüber älteren oder hierarchisch höher stehenden Personen: Welche Umgangsformen sind von gestern, welche haben noch aktuellen Bezug und welche neuen Umgangsformen haben sich etabliert? Der „Business-Knigge“ für Auszubildende führt junge Mitarbeiter zielgerichtet durch den Dschungel der Benimmregeln und zeigt, wie gute Umgangsformen den Erfolg im Unternehmen steigern. In dem Seminar werden Kenntnisse zu zeitgemäßen Umgangs- und

Kommunikationsformen im Berufsalltag vermittelt. Auszubildende erhalten Tipps für ihr Erscheinungsbild, Verhaltensformen im Umgang mit Vorgesetzten, Kollegen und externen Ansprechpartnern sowie Hinweise für eine gelungene Kommunikation im Unternehmen und mit Kunden.



Wann? 29. März, 9 bis 16.30 Uhr
Wo? IHK Aachen
Kosten: 280 Euro
www.aachen.ihk.de (Dok.-Nr.: 21-125)

Telefondienst und Empfang als 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 hilft, geschäftliche Kontakte wirksam vorzubereiten. In diesem Seminar lernen die Teilnehmer, wie sie kundenorientiert handeln, das heißt: höf-

lich und freundlich, aber dennoch gezielt und zügig informieren und vermitteln.



Wann? 8. und 15. März, 9 bis 16.30 Uhr
Wo? IHK Aachen, Kosten: 450 Euro
www.aachen.ihk.de (Dok.-Nr.: 21-137)

Talent Management – rekrutieren, entwickeln, binden

Der Führungs- und Fachkräftemangel, die demographische Entwicklung und die Erwartungen der Generationen Y und Millennials an den Arbeitgeber bringen Unternehmen aller Größen und Branchen dazu, sich dieser Herausforderung zu stellen, mit dem Ziel, langfristig wettbewerbsfähig zu bleiben. Dabei geht es darum, den Fokus auf die wichtigste Ressource des Unternehmens zu legen, nämlich ihre Mitarbeiter. Talent-Management bezieht sich auf die drei Komponenten Rekrutierung - Entwicklung - Bindung und verfolgt das Ziel, in einem

wertschätzenden Umfeld Potenziale zu entdecken, zu entfalten und zur Leistung zu motivieren. Die Teilnehmer erfahren in diesem Seminar, wie sie ein nachhaltiges und strukturiertes Talent-Management einführen, welche praktischen Tools sie dabei implementieren können und welche Akteure eine elementare Rolle spielen.



Wann? 10. bis 11. März, 9 bis 16.30 Uhr
Wo? IHK Aachen, Kosten: 590 Euro
www.aachen.ihk.de (Dok.-Nr.: 21-112)



Professionell präsentieren

Die meisten Menschen scheuen Situationen, in denen sie im Rampenlicht stehen. Zahlreiche Ängste übernehmen plötzlich die Oberhand, was sich durch Nervosität, Unkonzentriertheit oder sogar Blackouts zeigen kann. Dieser Workshop zeigt Zusammenhänge auf und zeigt Wege zur inneren Sicherheit, die für eine authentische Präsentation unverzichtbar ist. Das Wissen über das, was bei professionellen Präsentationen und herausfordernden Gesprächen essenziell wichtig ist, ist ein solides Fundament für eine Vielzahl herausfordernder Momente im beruflichen wie im privaten Umfeld.



Wann? 7. April, 9 bis 16.30 Uhr
Wo? IHK Aachen, Kosten: 300 Euro
www.aachen.ihk.de (Dok.-Nr.: 21-242)



Eine professionelle Präsentation gehört in vielen Jobs einfach dazu. Das IHK-Seminar zeigt Wege zur inneren Sicherheit.

Foto: luckysbusiness - Stock.adobe.com

Unternehmerisch denken und handeln: Betriebswirtschaftliche Grundlagen

Betriebswirtschaftliche Inhalte und Zusammenhänge müssen nicht trocken und langweilig sein. Mit der webbasierten Management-Simulation „Management Interactive“ lernen die Teilnehmer spielend betriebswirtschaftliche Zusammenhänge sowie die sichere Anwendung des entsprechenden Fachvokabulars kennen. Dabei übernehmen die Teilnehmer die Führung eines virtuellen Unternehmens. In Teams treten sie gegeneinander an. Um sich gegen die Konkurrenz zu behaupten, müssen sie eine stimmige Strategie entwickeln und diese in allen Füh-

rungsbereichen umsetzen. Durch die Management-Simulation lernen die Teilnehmer praxisnah die Methoden und Techniken des unternehmerischen Alltags und der Betriebswirtschaftslehre kennen und können diese direkt (für ihr eigenes virtuelles Unternehmen) anwenden.



Wann? 8. bis 9. März, 9 bis 16.30 Uhr
Wo? IHK Aachen, Kosten: 520 Euro
www.aachen.ihk.de (Dok.-Nr.: 21-160)

Schneller lesen – mehr behalten

In diesem Seminar lernen die Teilnehmer Techniken kennen, um ihr Gedächtnis zu trainieren und sich durch Analyse des eigenen Lesestils

die Inhalte gelesener Texte besser merken zu können. Gestärkt werden dabei Aufmerksamkeit, Konzentration und Wahrnehmung.



Wann? 25. bis 26. März, 9 bis 16.30 Uhr
Wo? IHK Aachen, Kosten: 450 Euro
www.aachen.ihk.de (Dok.-Nr.: 21-023)

Optimierung der Lagerprozesse – praktische Verbesserungsvorschläge

Moderne Lager erfordern ein Höchstmaß an Prozessorientierung und Kostenbewusstsein. Personal und Technik müssen so effizient wie möglich eingesetzt und aufeinander abgestimmt werden. In diesem Seminar erfahren die Teilnehmer, wie Lagerorganisation und Lagertechnik zusammenspielen und mit welchen Methoden ein Lager service- und kostenoptimal betrieben werden kann. Ebenso erfahren sie, welche

Kennzahlen für die Erfolgskontrolle sinnvoll sind und wie ein effizientes Kennzahlensystem aufzubauen ist.



Wann? 9. März, 9 bis 16.30 Uhr
Wo? IHK Aachen
Kosten: 300 Euro
www.aachen.ihk.de (Dok.-Nr.: 21-707)

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

Bei Neueintragen 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 Offer-

te 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 Immobilien-offerten. 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.next-change.org
www.aachen.ihk.de
 (Stichwort: Existenzgründung und Unternehmensförderung)

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

Nachfrage

Video-, Filmproduktion

Beteiligung, Kooperation im Bereich neue Sendeformate, Drehbücher. Dokumentation, Dokutainment, Reportage zu Kultur, Natur, Landwirtschaft, Welterbe, Rote Listen, etc. Details im persönlichen Gespräch.

AC-N486-EX

► 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.

stock.adobe.com | agentur-phase2.de

IHK-Magazine

Erneut Reichweitensieger!

Werben Sie in den IHK-Magazinen und profitieren Sie von deren herausragender Reichweite bei den Entscheidern im Mittelstand!

IHK
K | O | M | B | I | W | E | S | T

www.ihk-kombi-west.de

► 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.

 Katia Peter, Tel.: 0241 4460-119  www.ihk-recyclingboerse.de

Inserats-Nummer	Stoffgruppe	Bezeichnung des Stoffes	Häufigkeit	Menge/Gewicht	Anfallstelle
Angebote					
ACA-2313-12	Sonstiges	Tintenpatronen und Tonerkartuschen, leer und unbeschädigt	unregelmäßig	nach Absprache	bundesweit
ACA-4957-12	Sonstiges	Betonelemente	einmalig	ca. 9 t/Element	ehemaliger Bahnhof Kronenburg
ACA-6088-11	Verpackungen	gebrauchte Faltboxen aus PP-Kunststoff	regelmäßig	1000 Stück á 30 kg	Roetgen
ACA-6089-2	Kunststoffe	ABS, LDPE, HDPE, PA, PBT, PC, PP, PVB, PVC, TPE, TPU, SB	regelmäßig	1 t	Aachen/EU-weit
ACA-6383-2	Kunststoffe	PTFE-Filament	einmalig	ca. 100 kg	Düren
ACA-6521-4	Papier/Pappe	Bücher, Altpapier	regelmäßig	400 kg	Aachen
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.



**Gut für mich.
Gut für die
Umwelt.**

DER BLAUE ENGEL
JURY UMWELTZEICHEN
schützt:
MENSCH UND UMWELT

„Weil er hilft,
positiv in die Zukunft
zu blicken!“

Jacqueline Roussety
Moderatorin und Schriftstellerin

Tun Sie etwas Gutes für sich, die Umwelt und die Zukunft! Kaufen Sie Produkte mit dem Blauen Engel. Deutschlands erstes Umweltzeichen steht seit 35 Jahren für Transparenz, Glaubwürdigkeit, Vertrauen und Qualität. Mehr unter www.blauer-engel.de



► 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 Heinsberg

- Aufstellung des Bebauungsplans Nr. 69 Scheifendahl – An der Kapelle
bis einschließlich 5. März 2021
Rathaus Heinsberg, Apfelstr. 60, Zimmer 601, 52525 Heinsberg;
https://www.heinsberg.de/rat-und-verwaltung/oeffentliche_bekanntmachungen

Stadt Jülich

- Aufstellung des Bebauungsplans Güsten Nr. 11 – Sandweg West
- Aufstellung des Bebauungsplans Welldorf Nr. 6 – Einzelhandel Welldorf-Güsten
- Aufstellung des Flächennutzungsplans zum Bebauungsplan Nr. 11
- Aufstellung des Flächennutzungsplans zum Bebauungsplan Nr. 6
bis einschließlich 12. März 2021
Stadtverwaltung Jülich, Kartäuserstr. 2, 52428 Jülich; <http://www.juelich.de/buergerbeteiligung>

Stadt Linnich

- Aufstellung des Bebauungsplans Nr. 5 – Boslar-Nordwest
bis einschließlich 4. März 2021
Stadtverwaltung Linnich, Rathaus, Rurdorfer Str. 64, 52441 Linnich;
<https://www.linnich.de/bauen-und-wirtschaft/bauleitplanung.php>

Gemeinde Vettweiß

- 1. Änderung des Bebauungsplans Kelz Ke-3 – Lixheimer Weg
- Aufstellung des Bebauungsplans Gladbach GI-2 – Hinter der Bebauung Michaelsgraben
bis einschließlich 1. März 2021
Gemeinde Vettweiß, Gereonstraße 14, Zimmer 001, 52391 Vettweiß
<https://www.vettweiss.de/wohnen-wirtschaft/wohnen/bauleitplanung.php>

THEMENVORSCHAU

Strukturwandel und Energie



Foto: Mediaparts - stock.adobe.com

Ausgabe April

Titelthema: Strukturwandel und Energie
Redaktionsschluss: 03.03.2021

Anzeigen-Sonderveröffentlichungen:

- Architektur, Bauen und Erhalten
- Grüne Technologien

Anzeigenschluss: 12.03.2021

Ausgabe Mai

Titelthema: Ehrenamt
Redaktionsschluss: 06.04.2021
Anzeigenschluss: 13.04.2021

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



Wirtschaft im TV: März 2021

Mittwoch, 3. März

Warum ist die Schweiz so reich?

Die Schweiz ist das reichste Land der Welt. Je nach Berechnungsart rangiert sie zumindest unter den Top 10 – sowohl beim Durchschnittseinkommen als auch beim Durchschnittsvermögen. Weshalb ist ausgerechnet das rohstoffarme Alpenland so wohlhabend? Der Dokumentarfilm geht der Frage analytisch nach und beleuchtet über 500 Jahre Schweizer Wirtschaftsgeschichte. **3sat, 20.15 Uhr**

Sonntag, 14. März

Bloß durchhalten! Selbstständige trotzen Corona

Drei Menschen kämpfen sich durch die Krise mit Energie und Kreativität. Der Chef des Bratwurststandes darf vor der eigenen Haustüre einen Imbisswagen aufbauen. Während der eine punktuell etwas Normalität genießt, hat sich das Leben eines jungen Rockmusikers umgekrempelt. Er stand kurz vor seinem Karriere-Durchbruch, nun kümmert er sich um Kinder und Küche. Ob Weinhändler, Reisebürokauffrau oder Chef des Schaustellerverbandes – sie alle blicken zurück und nach vorn. **hr-fernsehen, 17.30 Uhr**

Montag, 22. März

Xenius: Flugverkehr

Der Flugverkehr wird nach der Corona-Pandemie wieder deutlich zunehmen. Umso wichtiger wird es, ihn klimafreundlicher zu gestalten. Wie lässt sich die Umwelt- und vor allem die Klimabelastung durch das Fliegen reduzieren? Was versprechen neue Technologien? Die „Xenius“-Moderatoren Dörthe Eickelberg und Pierre Girard sehen sich in einem Entwicklungsbetrieb für nachhaltige Flugzeugantriebe genauer an. **ARTE, 16.55 Uhr**

(Achtung: Kurzfristige Programmänderungen sind möglich.)

IMPRESSUM

Die Zeitschrift wird herausgegeben seit 1919.
Erscheinungsweise: monatlich, jeweils am 1. Wochentag des Monats
Verbreitete Auflage: 29.904 [Stand: IWV Q3/2020]
IWN-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 Becher, Heike Horres, 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, Helga Hermanns, Richard Mariaux, Julia Severins,
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@medienhausaaachen.de
Anzeigenpreisliste Nr. 42 gültig seit 1. Januar 2021
www.aachen.ihk.de/mediadaten

Layout: Jürgen Dietz, Andre Karger

Druck: Weiss-Druck GmbH & Co. KG, 52156 Monschau

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

Anspruchpartnerinnen 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 Bezuhers 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.

Die besten und leckersten Restaurants der Region

Aktuell musste unsere Gastronomie im Dreiländereck Corona bedingt schließen aber: Heute schon darin schmökern und nach dem Lockdown endlich wieder fürstlich essen

Neue Ausgabe jetzt erhältlich!

GastroInhalt



gastroeuregio
guide

2021
top 5
Die Besten im Westen

Kulinarisches Dreiländereck
Essen - Trinken - Genießen
1.000 Adressen in Deutschland, Belgien und den Niederlanden
120 Restaurants aktuell getestet
Wir wissen, wo es sich lohnt!

Total regional
Die besten Restaurantempfehlungen aus der Euregio Maas-Rhein

Ausgabe 2020/21
nur
9,90 €

- Über 1.000 Adressen - im Dreiländereck.
- 120 Restaurants aktuell getestet: Küche - Service - Ambiente.
- Jetzt im aktuellen **GastroGuide Euregio**.



Ab sofort erhältlich in allen Servicestellen des Medienhauses Aachen und im ausgewählten Buch- und Zeitschriftenhandel.

Oder online bestellen unter:
www.gastroguide-euregio.de/bestellformular



GastroInhalt

- 1 Editorial
- 2 Inhalt/Impressum
- 4 Was kommt?
Trends in der Gastronomie
- 6 **GastroKritiken (D)**
Piccolo
Authentische Allianz
Dschingis Chan
Starke Familienbande
Freistaat Eifel
Eifelartig und einfach gut
Total regional Deutschland
Wochenmarkt in Düren,
Maria Haus
- 10 **GastroKritiken (B)**
Vino Eynatten
er ein Hauptgewinn
Arriane
erbarbare
deckung
iel und frische
nat Belgien
nger,
erei
- 12 **Kritiken (NL)**
schafter
sidylle
lande

- GastroMagazin**
30 Spirituosen aus dem Dreiländereck
34 Wein aus dem Dreiländereck
36 **Städte-Special**
Heinsberg, Eupen, Sittard
- GastroNews**
40 Kulinarische Neuigkeiten
- GastroService - Tests & Profile**
56 Wie wir testen
58 Spitzenküche
66 **Bürgerlich/Regional**
80 **Französisch/Belgisch**
84 **Italienisch**
104 **Mediterran**
114 **Asiatisch**
122 **International/Crossover**
136 **Feste feiern**
Locations, Catering
- Anhang**
150 **Register**
Alle Restaurants alphabetisch und nach Städten sortiert
160 **Service-Informationen**



top 5
Die Besten im Dreiländereck 2021

Wir haben für Sie getestet!

Unsere Testerinnen und Tester waren in der ganzen Euregio Maas-Rhein unterwegs und haben mehr als 120 Restaurants besucht, getestet und bewertet, um Sie Ihnen ans Herz zu legen.

Unsere Favoriten für die Ausgabe 2021 - die top 5 - finden Sie in dieser Ausgabe als Einstieg in die jeweilige Küchenkategorie!



Ein Produkt aus dem

MEDIENHAUS
AACHEN

Fotos: stock.adobe.com

Aachener Zeitung

**Wie die Region
aus der Krise
kommen kann.**

Sie sollten es erfahren.

**Jetzt
4 Wochen
informieren.
Kostenlos!**

www.aachener-zeitung.de/wissen