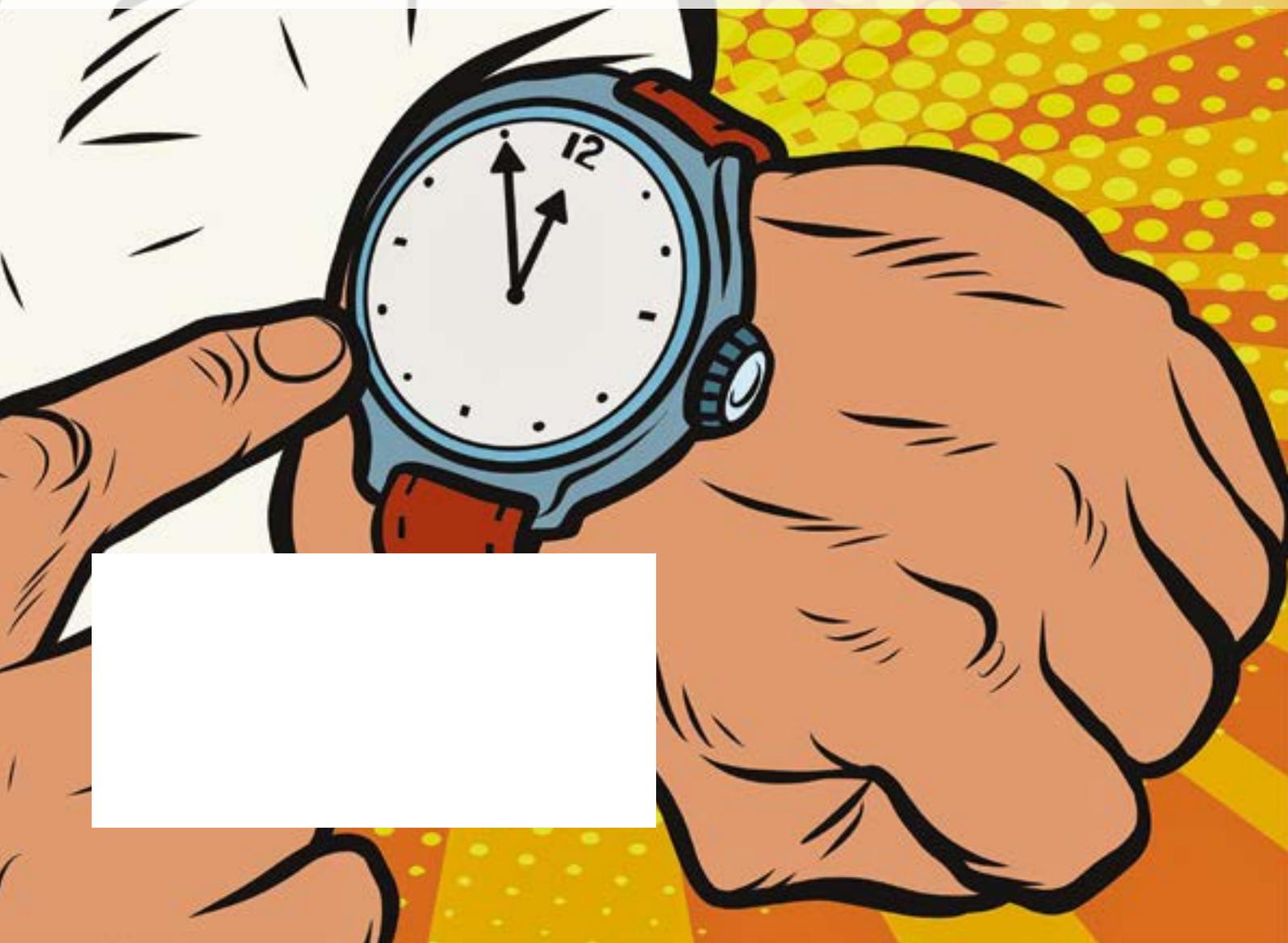


Jetzt wird's aber Zeit!

Warum die Uhren in manchen Unternehmen anders ticken.



12/01

Dez. 2021/Jan. 2022
www.aachen.ihk.de

Nachjustiert
Aufbauhilfen sind jetzt
leichter zu beantragen

» Seite 8

Nachgelegt
Digitalisierungszuschuss
für kleinere Betriebe

» Seite 12

Nachgefragt
AGIT-Geschäftsführer
Pennings im Interview

» Seite 14

Ihr Business wächst. **Mit unseren Services.** Sogar über sich hinaus.

Ihr Erfolg steht bei uns im Mittelpunkt – dank maßgeschneiderter Lösungen, die perfekt zu Ihren Unternehmungen passen. Egal, ob Sie Investitionsprojekte in Nordrhein-Westfalen planen, weltweit neue Wachstumsmärkte erschließen oder sich international vernetzen wollen. **NRW.Global Business** – die Trade & Investment Agency des Landes NRW – ist der richtige Partner für Sie.

Ready to grow. **NRW.Global Business**



Chronologisch gesehen

Was die Zeit angeht, war Deutschland zunächst mal spät dran. Zugegeben, ist schon etwas her. 1893 trat das „Gesetz betreffend die Einführung einer einheitlichen Zeitbestimmung“ in Kraft. In England, Schottland, Frankreich, Belgien, den Niederlanden, Dänemark, Norwegen und Schweden war man schneller. Dort galt bereits eine landesweit einheitliche Zeit, als im Deutschen Reich noch mit verschiedenen Zonen hantiert wurde, die sich nach dem jeweils örtlichen

Sonnenstand richteten. So gab es etwa zwischen Bayern und Württemberg eine Differenz von 23 Minuten. Da tickten die Uhren anders. Dies zu ändern, darauf hatten letztlich erfolgreich vor allem die Verantwortlichen bei der Eisenbahn gedrängt.

Die einheitliche Zeit hatte aber auch Vorteile für andere. Für Unternehmerinnen und Unternehmer zum Beispiel. Die Rege-

lung hat ihren Teil zu einer erfolgreichen Industrialisierung beigetragen. Von ihr profitieren wir bis heute. Wobei es längst höchste Zeit ist, dass auch andere Rahmenbedingungen unternehmerische Initiative wieder fördern sollten. Denn was die Belastung durch Abgaben und Bürokratie angeht, steht der Zeiger auf fünf nach zwölf.

Zeit ist definitiv ein Wirtschaftsfaktor. Einer der wichtigsten sogar. Oft hört man Klagen über die generelle Beschleunigung unserer

Welt. Aber hinter dieser allgemeinen Entwicklung stehen viele große und kleine Innovationen. Nur sie führen zu den zukunftsfähigen Geschäftsmodellen, die wir so dringend brauchen. Die Zeichen der Zeit erkennen: Das gehört seit jeher zu den Grundlagen wirtschaftlichen Erfolges. Dies täglich im Unternehmen zu leben, ist unbequem und fordernd. Weil es bedeutet, mit einer guten Idee direkt in die Umsetzung zu gehen, statt sie von vornherein als Hindernis bei der Abwicklung von Routinen abzutun. Jedem Anfang wohnt ein Zauber inne: Übertragen auf ein Unternehmen heißt das, die anfängliche Motivation und den Tatendrang, die eine neue Idee begleiten, zu nutzen. Dafür bedarf es schneller, mutiger Entscheidungen. Ja, der Zauber ist anstrengend. Ihn aufrecht zu erhalten, kostet eine Menge Energie.

Denn für eine gute Idee ist der richtige Zeitpunkt immer genau jetzt. Sie duldet keinen Aufschub. Zögern, Zaudern und Bedenkträgerei führen kurzfristig dazu, dass sich das Momentum der ersten Idee verflüchtigt und langfristig dazu, dass die Motivation sinkt, Prozesse zäh werden und Strukturen verkrusten. Letztere Entwicklungen gar nicht erst zuzulassen, ist für jedes Unternehmen ein wesentlicher Erfolgsfaktor. Dafür müssen wir sorgen. Jeden Tag aufs Neue.

Gerade deswegen ist es wichtig, auch die zu Zeit erkennen, in der wir innehalten können. Zur Ruhe kommen. Die Akkus aufladen. Besonders im Advent sorgt der Kalender doch meist für schöne Überraschungen. Vielleicht öffnen Sie sich selbst mal das Türchen zu einem freien Zeitkontingent?



Foto: IHK Aachen

Gisela Kohl-Vogel

Gisela Kohl-Vogel,
Präsidentin der Industrie- und
Handelskammer Aachen

TITELTHEMA • WIRTSCHAFTSFAKTOR ZEIT



Foto: © Prostock-studio - stock.adobe.com

Klingelingeling

Eingeläutet wird die Weihnachtszeit alle Jahre wieder lange vor dem Fest und zwar durch das vielfach und gerne geführte Gespräch, dass es diesmal ja *noch* früher losgehe als bei den Malen zuvor. Als sicherer Indikator wird dabei die Auslage des Lebensmitteleinzelhandels ins Feld geführt: Dominosteine, Spekulatius, Lebkuchen – die werden uns doch immer früher vor die Nase gestapelt! Dass der Handel am liebsten anbietet, was sich auch verkauft, sei hier nur am Rande erwähnt, weist aber wie ein heller Stern in dunkler Nacht in die richtige Richtung: Liegt es etwa an uns? Die Wissenschaft bejaht das. Der Abstand zwischen zwei Weihnachtsfesten unterliegt rein kalendarisch keinen großen Schwankungen. Was sich aber im Laufe der Jahre ändert, ist unser Empfinden der Zeit. Denn früher war nicht nur mehr Lametta, sondern auch mehr los. Erster Urlaub, erster Partner, erster Job, erste Wohnung, erstes Auto, erstes Kind – viele aufregende Dinge passieren, in den ersten 30 Jahren Lebensjahren. Die speichert unser Gehirn gerne ab. Weil wir viele Erinnerungen an diese Zeit haben, kommt sie uns lang vor. Im Laufe unseres Lebens gibt es immer weniger, was wir nicht schon erlebt haben. Das Hirn muss länger suchen, um etwas zu finden, das es als Erinnerung festhalten möchte. Deswegen vergeht die Zeit gefühlt schneller, je älter man wird. Ist denn heute schon Weihnachten? Kommt drauf an, wie alt Sie sind.

Die Zeit kann man drehen und wenden, wie man will: Nichts wird sie davon abhalten, uns davonzulaufen. Am besten genutzt ist sie, wenn wir machen, was wir mögen. In der Freizeit (Seiten 18 bis 19 und 26 bis 28) und vor allem im Beruf (Seiten 20 bis 25 und 30 bis 44). Denn es ist nie zu spät, Dinge zu tun, an die man sich erinnert. Erst eins, dann zwei, dann drei, dann vier . . . In diesem Sinne,



Christoph Claßen

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

Foto: © studiostoks - stock.adobe.com



Foto: Huruoi - stock.adobe.com

Vorausschauend

Für kleine und mittelständische Unternehmen: Bei der zweiten Euregionalen Kongressmesse lädt der Aachener Industrie-Dialog zum Austausch über das Thema „Frische Inspiration für moderne Transformation“ ein.

► Seite 11



Foto: Juliane Becker

Vorbildlich

226 von rund 2.000 Auszubildenden im IHK-Bezirk Aachen haben ihre Prüfung mit „Sehr gut“ abgeschlossen. Die Glückwünsche, eine Urkunde und ein kleines Präsent kamen von IHK-Präsidentin Gisela Kohl-Vogel.

► Seite 13



Foto: © pathdoc - stock.adobe.com

Vorbereitet

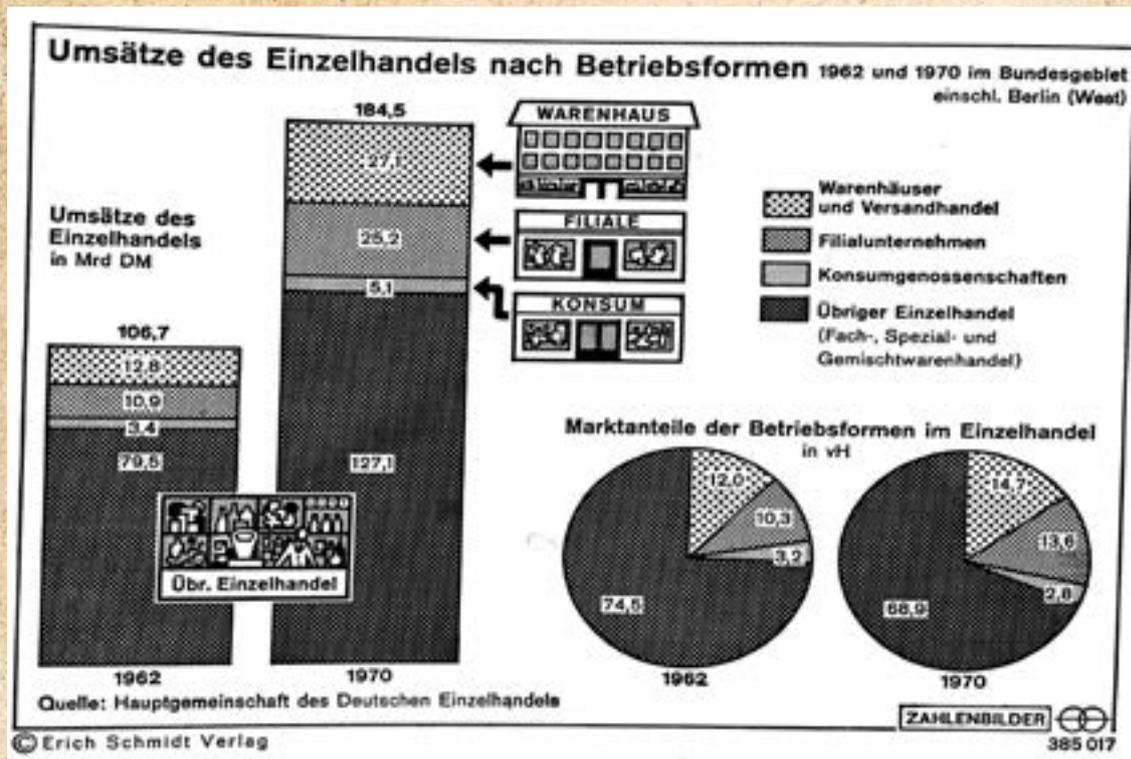
Auch wenn die EU-Whistleblower-Richtlinie nun doch (noch) nicht in nationales deutsches Recht umgesetzt wird, sollten man sich in Unternehmen frühzeitig mit ihren Anforderungen auseinandersetzen. Einige Tipps.

► Seite 56



Alt... hergebracht

Das stand vor 50 Jahren in den „Wirtschaftlichen Nachrichten“



Kennzeichen für gute Adreßbücher

► „Adreßbücher (Fernsprechbücher einbegriffen) sind als Kommunikationsmittel bei der täglichen Arbeit wertvolle Helfer. Sie informieren über Unternehmen und Branchen, ermöglichen die Anknüpfung geschäftlicher Verbindungen, liefern Anschriften für den Einkauf und unterstützen den Hersteller bei der Suche nach Kunden für seine Ware. Auch andere Unternehmensgruppen, Vertriebsorganisationen und Dienstleistungsbetriebe, Verbände und Institutionen schöpfen aus Adreßbüchern wertvolle Informationen. Adreßbücher haben darum für die Praxis doppelten Wert: Als Bezugsquellennachweis dienen sie dem Einkauf und als Werbeträger und Adressenquelle dem Verkauf. Bei der vielseitigen Struktur unserer Wirtschaft und dem dadurch notwendigen spezialisierten Angebot an Adreßbüchern ist es manchmal schwierig, den Unterschied zu erkennen zwischen zuverlässigen, sachlich gut gegliederten Adreßbüchern und solchen, die es nicht sind. In allen Zweifelsfällen, insbesondere bei Angeboten von unbekanntem Verlagen aus dem In- und Ausland, empfiehlt es sich, bei den Industrie- und Handelskammern bzw. den einschlägigen Wirtschaftsverbänden nachzufragen, die aufgrund ihres ausführlichen Informationsmaterials über Adreßbücher und Verlage entsprechend Auskunft geben können.“



Brainergy Park Jülich erhält Förderung über 6,3 Millionen Euro für den Aufbau eines „StartUp Village“

► Der Brainergy-Park Jülich soll zum Start-up-Hotspot werden: Auf einer Fläche von rund 2.000 Quadratmetern entsteht in den kommenden Monaten ein „StartUp Village“, das Gründern aus den Bereichen Erneuerbare Energien, Digitalisierung, Bioökonomie und Umwelttechnik Raum zur Weiterentwicklung ihrer innovativen Geschäftsideen und zur Vernetzung geben soll. Das Projekt ist Bestandteil des Sofortprogramm-PLUS, mit dem die Landesregierung Nordrhein-Westfalen gemeinsam mit der Zukunftagentur Rheinisches Revier erste wichtige Impulse für

den Strukturwandel in der Region setzt. NRW-Wirtschaftsstaatssekretär Christoph Dammermann überreichte den Förderbescheid über 6,3 Millionen Euro aus dem STARK-Programm des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie. Entscheidender Standortvorteil des „StartUp Village“ ist die Nähe zum Forschungszentrum Jülich, zur RWTH Aachen, zur FH Aachen und zur Hochschule Niederrhein. Das Gründerzentrum zielt auf die ökonomische, ökologische und sozial nachhaltige Transformation des Rheinischen Reviers.

ZAHL DES MONATS



40,3

Millionen Euro beträgt der Wert von Kerzen und Lichtern aller Art, die im Jahr 2020 von fünf Betrieben des Verarbeitenden Gewerbes in Nordrhein-Westfalen hergestellt wurden. Dazu zählen zum Beispiel Produkte wie Bienenwachskerzen, Duftkerzen, Grab- und Teelichter. Der Wert von in NRW produzierten Kerzen und Lichtern ist damit im Vergleich zum Jahr 2019 um 5,7 Millionen Euro gestiegen, was einem Zuwachs von 16,6 Prozent entspricht. Der Produktionswert war aber nur halb so hoch wie neun Jahre zuvor (2011: 82,6 Millionen Euro; -51,2 Prozent). Bundesweit wurden im vergangenen Jahr Kerzen und Lichter im Wert von 143 Millionen Euro (-0,1 Prozent) produziert. Der Anteil Nordrhein-Westfalens am insgesamt in Deutschland erzielten Produktionswert an Kerzen und Lichtern lag bei 28,2 Prozent. Die Angaben beziehen sich auf Betriebe von Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes mit 20 oder mehr tätigen Personen. *Quelle: IT.NRW*

Patrick Häuser übernimmt Leitung des BITMi-Hauptstadtbüros

► Der Bundesverband IT-Mittelstand e.V. (BITMi) hat mit Patrick Häuser einen neuen Leiter des Hauptstadtbüros in Berlin. Häuser vertritt bereits seit einem Jahr als Referent für Digitalpolitik die Interessen des BITMi und übernimmt nun die Leitung des Hauptstadtbüros. Vom Haus der Bundespressekonferenz aus kommuniziert er weiterhin die Interessen der mittelständischen IT-Unternehmen in Fachgremien und gegenüber der Politik. Häuser war zuvor als Referent für einen Abgeordneten des Deutschen Bundestages sowie bei einer Agentur tätig. Dort unterstützte er unter anderem Unternehmen aus der Digitalwirtschaft bei der politischen Kommunikation in Berlin und Brüssel.



Interessenvertreter: Der Bundesverband IT-Mittelstand hat mit Patrick Häuser einen neuen Leiter des Hauptstadtbüros in Berlin.

Neuer Aufruf: Förderprogramm „Unternehmen Revier“ sucht smarte Projekte für den Strukturwandel

► Das Förderprogramm „Unternehmen Revier“ sucht anwendungsorientierte Projekte, die einen positiven Effekt auf den Strukturwandel im Rheinischen Revier haben. In seiner neuen Runde ist das Programm auf Projekte ausgerichtet, die interdisziplinäres Denken und Partnerschaften zwischen Wirtschaft, Wissenschaft und Industrie leben. Gern gesehen ist auch die Einbindung von Kommunen, Vereinen und Institutionen. Das Spektrum der Themen beim Förderaufruf für das Jahr 2022

reicht von der nachhaltigen Raumentwicklung über modellhafte Konzepte für eine gelingende Energiewende oder ressourcenschonende Verfahren bis hin zu neuen Initiativen im Bereich Digitalisierung, Infrastruktur und Weiterbildung. Projekte werden mit bis zu 90 Prozent aus Mitteln des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie gefördert. Um das Geld müssen sie sich potenzielle Teilnehmer bewerben.

@ bitly.ws/jhvj



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



NRW-Landessiegerin kommt aus Aachen: everwave erhält den KfW Award Gründen

► Der KfW Award Gründen hat sich deutschlandweit als Gütesiegel für innovative, kreative und sozial verantwortliche neue Geschäftsmodelle etabliert. Unter den preisgekrönten Teams 2021 ist die everwave GmbH mit Sitz in Aachen, die Technologien zur Beseitigung von

Kunststoffabfällen in Flüssen entwickelt. Insgesamt wurden 16 Landessieger ausgezeichnet sowie ein Bundessieger. Ausgewählt wurden die Preisträger in einem mehrstufigen Verfahren von einer Jury mit Vertretern aus der KfW, Förderinstituten, Wirtschaft, Politik

und Medien. Sie bewertete die Geschäftsideen nach ihrem Innovationsgrad, ihrer Kreativität und der Übernahme gesellschaftlicher beziehungsweise ökologischer Verantwortung. Jeder Landessieger erhält 1.000 Euro Preisgeld.

Immobilienmietspiegel: Geringe Nachfrage nach Handelsflächen in Aachen

► Im Coronavirus-Jahr 2020 sind die Mieten bei neuen Verträgen im Aachener Einzelhandel stark zurückgegangen. Sogar in sogenannten Eins-a-Lagen sanken die Quadratmeterpreise gegenüber den Werten des Jahres 2018 teilweise um die Hälfte. Bei der Neuvermietungen von Ladenlokalen in den besten Einkaufsstraßen der Stadt konnten 2020/21 etwa 50 Euro pro Quadratmeter erzielt werden. 2019 waren es rund 80 Euro, vor fünf Jahren teils noch über 120 Euro. Andrea Trebschuh, Geschäftsführerin des Vereins Initiative Aachen, sieht in der jüngsten Standortanalyse dramatische Folgen des Corona-Lockdowns. Die Nachfrage nach Handelsflächen fiel auf einen historischen Tiefstand. Gerade einmal 519 Quadratmeter Einzelhandelsfläche wurden vergangenes Jahr als „neu vermietet“ gemeldet. Die Preise im Gastronomiemarkt blieben dagegen weitgehend stabil, bei sehr geringer Vermietungsleistung. Der Gewerbeimmobilienspiegel der Initiative Aachen thematisiert neben Einzelhandel und Gastronomie den Lager- und Produktionsflä-



Teures Pflaster? Während die Nachfrage nach Handelsflächen in Aachen deutlich nachließ, was sich natürlich auf die Preise auswirkte, sind Büroflächen sehr begehrt.

chenmarkt, den Hotelmarkt und den Büromarkt. Auffällig ist vor allem die Entwicklung bei den Büroflächen. Fast 37.000 Quadratmeter – ein Höchststand innerhalb der vergangenen 20 Jahre – wurden innerhalb von zwölf Monaten neu vermietet. Einen regelrechten Boom erleben nach wie vor Coworking-Angebote, also teilbare Büroarbeitsplät-

ze auf Zeit. Sechs Anbieter in Aachen bieten auf fast 6.000 Quadratmetern über 630 Arbeitsplätze. 2022 sollen weitere dazu kommen. Den gesamten gewerblichen Immobilien-Mietspiegel der Initiative Aachen gibt es als Download online.

@ bitly.ws/jhw

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: auremar - stock.adobe.com

Damit es schneller wieder aufwärts geht: Das NRW-Wirtschaftsministerium hat die Beantragung der Aufbauhilfe vereinfacht – dazu gehört auch, dass der Kreis der infrage kommenden Gutachter erweitert wurde.

Die Aufbauhilfe für Unternehmen ist jetzt leichter zu beantragen

IHK Aachen begrüßt die Optimierung des NRW-Wirtschaftsministeriums und appelliert: „Nutzen Sie das Hilfsangebot!“

Bei vielen Unternehmen in den Flutgebieten ist der Wiederaufbau in vollem Gange. Die IHK Aachen begrüßt die Entscheidung des NRW-Wirtschaftsministeriums, die Beantragung der Fluthilfe für Unternehmen zu optimieren. „Je schneller und einfacher die vom Hochwasser betroffenen Unternehmen finanzielle Unterstützung erhalten, desto besser. Die IHK Aachen hat sich deshalb von Beginn an dafür eingesetzt, dass die Fluthilfe so unkompliziert wie möglich beantragt und bewilligt werden kann“, sagt Michael F. Bayer, Hauptgeschäftsführer der IHK Aachen. Die nun vom Wirtschaftsministerium

angekündigten Vereinfachungen und Optimierungen unterstützt die IHK Aachen ausdrücklich – und verspricht: Anträge, die bei der IHK Aachen eingereicht werden, werden schnell geprüft, bearbeitet und für die Unternehmen zur Weiterleitung an die NRW.Bank freigegeben. Bayer appelliert an alle betroffenen Unternehmerinnen und Unternehmer: „Nutzen Sie das Hilfsangebot! Fragen Sie uns! Schicken Sie uns Ihren Fluthilfe-Antrag. Wir unterstützen Sie umgehend.“

Seit dem 17. September können Unternehmer,

Freiberufler und Selbstständige rein digital nach einer Beratung durch die Kammern und auf Basis eines Sachverständigengutachtens Anträge auf Aufbauhilfe stellen. Seitdem konnten die Wirtschaftskammern mehr als 3.000 Unternehmen beraten. Dazu kommen die Gespräche, die Steuerberater und Wirtschaftsprüfer geführt haben. Diese ersten Erfahrungen nimmt das Ministerium für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie des Landes NRW (MWIDE) zum Anlass, das Antragsverfahren weiter zu vereinfachen und zu beschleunigen. Neben einer Ausweitung des Gutachterkreises auf Architekten



und Ingenieure sind laut Ministerium nun auch sogenannte Teilanträge möglich. Wirtschaftsminister Professor Dr. Andreas Pinkwart erklärt: „Durch den engen Austausch mit den Kammern und der NRW.BANK haben wir weitere Maßnahmen veranlasst, die das Antragsverfahren erleichtern sollen: Künftig können die Betroffenen auch Ingenieure und Architekten als Gutachter nutzen und Teilanträge stellen, um Liquiditätsengpässe zu vermeiden. Denn unser Ziel ist klar: Wir wollen einen schnellen Wiederaufbau, damit Lieferketten nicht reißen und langjährige Kundenbeziehungen erhalten bleiben. Am Geld soll das nicht scheitern.“

Das aktualisierte Maßnahmenpaket im Überblick

Erweiterter Gutachterkreis: Künftig können auch Architekten und Ingenieure der Architektenkammer/Ingenieurkammer-Bau tätig werden. Bisher war dies nur öffentlich bestellten und vereidigten Sachverständigen möglich. Darüber hinaus können Gutachter auch über ihr Beststellungsgebiet hinaus tätig wer-

den. Kosten für die Gutachten werden in Nordrhein-Westfalen grundsätzlich zu 100 Prozent übernommen.

Ermessensspielraum: Um eine schnelle Begutachtung zu ermöglichen, haben Sachverständige einen erweiterten Ermessensspielraum und können zum Beispiel auch digitale Tools bei der Schadensaufnahme nutzen.

Steuerberater: Bei nicht mehr vorhandener Betriebs- und Geschäftsausstattung können Steuerberater bei der Schadensermittlung eingebunden werden.

Antragssplitting: Um die Auszahlung zu beschleunigen, können Unternehmen Teilanträge für Schäden stellen, für die bereits Sachverständigengutachten vorliegen. Das gilt auch für Einkommensausfälle, die von Steuerberatern begutachtet werden.

Handwerker aus anderen Regionen: Mit Hilfe der Handwerkskammern sollen auch Fachkräfte aus anderen Regionen angewor-

ben und bei der Suche nach Übernachtungsmöglichkeiten unterstützt werden.

Digitale Plattform: Zur Vermittlung von Auftraggebern und Schadensgutachtern geht zeitnah eine digitale Plattform an den Start. Mit ihr soll es besser möglich sein, die große Nachfrage bei den Sachverständigen zu koordinieren und die Terminvereinbarung zu erleichtern.

Unternehmenskredit: Sollten Liquiditätsengpässe entstehen, kann die NRW.BANK mit dem NRW.BANK.Universalkredit (ab 0,01 Prozent) und 20-prozentigen Tilgungszuschüssen (maximal 100.000 Euro) helfen. Weitere Informationen, inklusive FAQs und Antragsunterlagen für die Aufbauhilfe für Unternehmen, stellt die NRW.Bank online bereit. ■

@ bitly.ws/jhE5

i **IHK-Ansprechpartner:**
Till von den Driesch
Tel.: 0241 4460
hochwasserhilfe@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 herstellen? Die IHK Aachen berät und

informiert gemeinsam mit Experten des Grenzfunktes Aachen-Eurode sowie dem StartersCentrum Limburg, Existenzgründer und Unternehmer, die im Nachbarland tätig werden möchten, beim Deutsch-Niederländischen Sprechtag am Dienstag, 7. Dezember, im Eurode-Business-Center, in Herzogenrath. Die Teilnahme ist kostenfrei. Die Kunden werden dabei in 45-minütigen Einzelgesprächen individuell und persönlich beraten. Zu den häufigsten Beratungsthemen zählen die Fir-

mengründung, die Erbringung von Dienstleistungen sowie Fragen zum deutschen und niederländischen Steuer- und Sozialversicherungsrecht. Weitere Infos zum Sprechtag und die Möglichkeit zur Anmeldung gibt es online.

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

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

WIR PLANEN
UND BAUEN FÜR SIE
GEWERBEBAUTEN.

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

GRONAU
WIR PLANEN. WIR BAUEN.



Wie Messe wieder möglich ist: Branche hofft auf eine positive Entwicklung im Jahr 2022

Verschiedene Messen haben im Herbst gezeigt, dass dieses Format wieder möglich ist: Von der Ernährungsmesse ANUGA in Köln über die Frankfurter Buchmesse bis zur Immobilienmesse EXPO REAL in München (Foto). Bei Letzterer war die Region mit dem Stand „aachen1a - drei Länder, ein Standort“ und 24 Unternehmen, Kreisen und Institutionen aus Aachen, Düren, Euskirchen und Heinsberg sowie Ostbelgien Süd-Limburg vertreten. „Die Beteiligung in München hatte nicht nur einen unmittelbaren Nutzen für die Teilnehmer, sondern war auch ein wichtiges Signal an die gesamte Wertschöpfungskette Messe“, sagt Philipp Piecha, Projektleiter der IHK Aachen. Von einer Messe würden neben dem Veranstalter und den Teilnehmern auch Messebauer, Dienstleister, Einzelhändler, Hotellerie und Gastronomen profitieren. Dass Formate im Jahr 2021 dank Auflagen wie 3G-Zutritt und Mund-Nasen-Schutz funktioniert hätten, lasse hoffen – auch wenn sich die Lage mittlerweile wieder verschlechtert hat. Die IHK-Blitzum-



Foto: Patricia C. Lucas

Die Akteure des gemeinsamen Messestands „aachen1a – drei Länder, ein Standort“ nutzen die Chance – mitten im Strukturwandel und nach der Flutkatastrophe – bei der Immobilienmesse EXPO REAL in München, Ideen, Impulse und Lösungen aus der Region vorzustellen sowie geeignete Standorte zu vermarkten.

frage im August zum Thema Geschäftsreisen, an der sich rund 300 Unternehmen beteiligt hatten, habe gezeigt, dass 2021 lediglich 15 Prozent eine Teilnahme an Messen und Kon-

gressen geplant hatten, 2022 aber bereits wieder jeder zweite Betrieb – nicht zuletzt eine gute Nachricht für den Kongressstandort Aachen.

Bewerbungsgespräche: Potenzielle Azubis bitte am Nachmittag ins Unternehmen einladen

Die IHK Aachen bittet alle dafür Verantwortlichen in den Unternehmen ihres Bezirks, Einstellungsgespräche oder -tests mit Bewerbern um Ausbildungsstellen auf den Nachmittag zu terminieren. Einstellungsgespräche am

Vormittag stellen die allgemeinbildenden und die berufsbildenden Schulen vor erhebliche Probleme. Der planmäßige Ablauf des Unterrichts wird wegen der kaum noch vollzählig besetzten Klassen stark beeinträchtigt.

Da sich häufige Fehlzeiten negativ auf die schulischen Leistungen auswirken können, sollten die Unternehmen im Interesse der Bewerber auf Nachmittagstermine ausweichen.

Bereit für die Session? Projekt DigitSME startet

Das federführend von der IHK Aachen umgesetzte Interreg-Projekt DigitSME startet Ende Januar mit einem neuen Thema und vielen interessanten Sessions. Nach dem Motto „Die Mischung macht's!“ wird eine interessante Kombination aus regionalen und euregionalen Sessions angeboten, die allesamt auch den Erfahrungsaustausch mit Projektteilneh-



mern jenseits der Landesgrenzen ermöglichen. Ein Themenbereich wird dabei Social-Media-Marketing, E-Mail-Marketing und Online-Präsenz bilden. Die Teilnahme an den Sessions ist kostenfrei, realisiert werden die Veranstaltungen – angepasst an die jeweils aktuelle Pandemielage – in Präsenz- oder digitaler Form. Mehr Infos, die konkreten

Termine und die Möglichkeit zur Anmeldung gibt es online.

@ www.aachen.ihk.de/digitSME

i IHK-Ansprechpartnerinnen:
Claudia Simon
Tel.: 0241 4460-220
claudia.simon@aachen.ihk.de

Claudia Masbach
Tel.: 0241 4460-296
claudia.masbach@aachen.ihk.de



Zukünftige Fragen heute beantworten: Die Euregionale Kongressmesse lädt in Aachen zum Austausch ein

Kleine und mittelständische Unternehmen sehen sich insbesondere in Zeiten des Umbruchs Herausforderungen gegenübergestellt, die kaum zu bewältigen sind, wenn sie parallel zum Tagesgeschäft gemeistert werden müssen. Bei der zweiten Euregionalen Kongressmesse (EKM) am Mittwoch, 30. März, in der Halle 60, Metzgerstraße 60, in Aachen, greift der Aachener Industrie-Dialog dieses und weitere wichtige Themen für den Mittelstand auf und bietet Unternehmern die Möglichkeit, sich zu informieren und auszutauschen. Unter dem Leitmotto „Frische Inspiration für moderne Transformation“ geht es unter anderem um Fachkräfte-Gewinnung und -Bindung, Innovationen und Kooperationen. Die drei Fachforen erstrecken sich über den ganzen Messe-Tag und rotieren in festgelegtem Rhythmus, sodass ausreichend Zeit besteht, eigene Inhalte tiefer, neu und detailliert zu denken. Im Forum „Start-Up & Innovation“ werden Fragen zu zukünftigen Märkten und neuen Ideen für die Region aufgegriffen. Das Forum „Fachkräfte“ beschäftigt sich mit



Foto: Hurel - stock.adobe.com

Wie stellt sich die Industrie in der Region zukunfts-fähig auf? Das ist die große Frage, zu deren Beantwortung die Euregionale Kongressmesse einen Teil beitragen möchte.

Möglichkeiten, konkrete Tätigkeitsprofile oder Teilkompetenzen mit passend qualifizierten Menschen zu verbinden. Durch Best-practice-Beispiele zeigen Forschungsinstitute und beteiligte Partner der Industrie im Forum „Forschung“ auf, wie Kooperationsprojekte zwischen Wirtschaft und Wissenschaft konkret umgesetzt werden. „Unser Ziel ist es, den Unternehmen in der Region ein möglichst breites, konkretes Informationsspektrum zu bieten, einen Markt der Möglichkeiten aus einer Hand“, sagt Oliver Schürings, Geschäftsführer der Ph-MECHANIK GmbH & Co. KG und Leiter des Arbeitskreises „Innovation und Fachkräfte“ innerhalb des Industriedialogs: „Die EKM richtet sich an alle, die gebündelt an einem Tag an einem Ort Antworten auf Fragen suchen, die sie sich heute noch gar nicht stellen.“ Besucher der Veranstaltung zahlen keinen Eintritt und sind herzlich ein-

geladen, sich aktiv an den Foren zu beteiligen. Aktuell wird als Hygienekonzept 2G angestrebt, um sich in der „Halle 60“ frei bewegen zu können. In direktem Anschluss an die Messe wird das Gütesiegel „Made in Aachen“ an engagierte Unternehmer aus der Region verliehen. Aktuelle Informationen und die Möglichkeit zur Anmeldung zum EKM gibt es online.

@ www.ekm-aachen.de

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

Aachener Industrie-Dialog
Oliver Schürings
Tel.: 0241 15077
schuerings@ph-mechanik.de

INFO

Der Aachener Industrie-Dialog

Der Aachener Industrie-Dialog (ID) ist ein Zusammenschluss von etwa 200 Unternehmen aus der Region Aachen mit einem hohen Anspruch an soziale Mitverantwortung. Das offene Netzwerk für die Industrie in der Euregio soll den Dialog stärken und die Kontaktaufnahme von Geschäftsführern untereinander gezielt anbahnen. Der Arbeitskreis „Innovationen und Fachkräfte“ im ID unterstützt die Vernetzung der Unternehmer bei Bedarfen nach Technologien und Kontakten zur Forschung. Hierbei liegt der Fokus darauf, Firmen regional zu vernetzen und so den gesamten Standort zu stärken. Daneben soll die Bedeutung der Industrie aufgezeigt, der Transfer zu Hochschulprojekten betreut und der Technologietransfer gefördert werden.





AGIT – Ihr starker Partner in der Region Aachen


Für Start ups


Für Unternehmen


Für die Region


Gewerblichen-Informationssystem
der Technologieregion Aachen

www.agit.de

Kaufmännische und gewerblich-technische Abschlussprüfungen

Alle kaufmännischen und gewerblich-technischen Auszubildenden, die ihre Ausbildungszeit abgeschlossen haben oder bis zum 30. September beenden werden, sind zur Teilnahme an den Abschlussprüfungen im Sommer aufgerufen.

Die Zulassungsvoraussetzungen: Auszubildende werden zur Prüfung zugelassen, wenn sie die Ausbildungszeit absolviert und an der vorgeschriebenen Abschlussprüfung Teil 1 oder an der Zwischenprüfung teilgenommen haben. Das Ausbildungsverhältnis muss im Verzeichnis der Berufsausbildungsverhältnisse eingetragen sein. Darüber hinaus müssen die Ausbildungsnachweise ordnungsgemäß geführt sein. Ebenfalls zugelassen werden Teilnehmer, die nachweisen, dass sie mindestens das Eineinhalbfache der Zeit, die als Ausbildungszeit vorgeschrieben ist, im Beruf tätig sind, in dem sie die Prüfung ablegen wollen. Den Anträgen auf Zulassung im Ausnahmefall sind entsprechende Beschäftigungsnachweise beizufügen. Eine weitere Möglichkeit ist die vorzeitige Zulassung zur Abschlussprüfung, die nach Paragraph 45 Absatz 1 Berufs-

bildungsgesetz nur nach Anhören der Auszubildenden und der Berufsschule erfolgen kann, wenn die Leistungen des Auszubildenden dies rechtfertigen.

INFO

Die Termine im Jahr 2022

Gewerblich-technische Prüfungen:

Schriftlich: 10./11. Mai

Praktisch: Mai/Juni/Juli

Kaufmännische Prüfungen:

Schriftlich: 3./4. Mai

Mündlich/praktisch: Juni

IT-Berufe:

Schriftlich: 4. Mai

Mündlich: Juni

MATSE:

Schriftlich: 4. Mai

Entwicklung eines Softwaresystems:

09. bis 13. Mai

Mündlich: 15. bis 31. August

Die Anmeldung: Alle Prüfungsteilnehmer, die zur Abschlussprüfung im Sommer vorgesehen sind, erhalten eine entsprechende Aufforderung zur Anmeldung. Sie sollte mit dem entsprechenden Formular durch den Ausbildungsbetrieb erfolgen. Zu beachten ist, dass die Vordrucke vollständig ausgefüllt werden müssen. Mit der Anmeldung wird das ordnungsgemäße Führen der Ausbildungsnachweise bestätigt. Die jeweilige Anmeldefrist muss eingehalten werden.

Sollte es Auszubildende geben, die im Sommer ihre Abschlussprüfung machen sollen, die allerdings keine Aufforderung dazu erhalten haben, empfiehlt sich eine Kontaktaufnahme mit der IHK Aachen.

Der **Anmeldeschluss** für alle Prüfungen ist am **Samstag, 15. Januar 2022**. Die Aufforderungen, sich zur Prüfung anzumelden, werden im Dezember verschickt.



IHK-Ansprechpartnerin:
Mechthild Werthmann
Tel.: 0241 4460-250
mechthild.werthmann@aachen.ihk.de

Abläufe digitalisieren: Handel, Tourismus und Gastgewerbe können Zuschuss beantragen

Die Digitalisierung eröffnet Handel, Gastronomie, Hotellerie und Tourismus wichtige Chancen. Mit rund zehn Millionen Euro will die Landesregierung die digitale Transformation kleiner Unternehmen dieser von der Pandemie besonders betroffenen Branchen unterstützen. Seit



Zeitgemäß: Insbesondere die Corona-Pandemie hat dazu geführt, dass in Gastronomie, Tourismus und Handel Geschäftsabläufe digitalisiert werden. Das Land NRW unterstützt nun insbesondere kleine Betriebe bei der Umsetzung.

November können Einzelhandel, Tourismus und Gastgewerbe Unterstützung aus den Förderprogrammen „NRW-Digitalzuschuss Handel“ und „NRW-Digitalzuschuss für die gastgewerbliche und touristische Wirtschaft“ beantragen. Unternehmen mit weniger als 50 Mitarbeitern erhalten bis zu 2.000 Euro – beispielsweise für digitale Kundenservice-Tools, für die Einrichtung oder Optimierung ihrer Internetpräsenz oder bargeldlose Bezahlungsmöglichkeiten. Einzelhändler können den Zuschuss digital unter www.digihandel.nrw beantragen. Online-Anträge aus dem Bereich Gastronomie, Tourismus und Hotels können unter www.tour-hotel-gastro.nrw ausgefüllt werden. Bei der Auswahl geeigneter Projekte sowie bei der Antragstellung unterstützen die Digitalcoaches des Einzelhandelsverbandes und der vom Wirtschaftsministerium beauftragte Projektträger Jülich. Informationen und Unterstützung bietet auch die IHK Aachen.



www.digihandel.nrw
www.tour-hotel-gastro.nrw



IHK-Ansprechpartner:
Philipp Piecha
Tel.: 0241 4460-270
philipp.piecha@aachen.ihk.de

Herausragend: IHK Aachen ehrt 226 Top-Auszubildende

226 von rund 2.000 Auszubildenden im Bezirk der IHK Aachen haben ihre Prüfung im Sommer mit der Note „Sehr gut“ abgeschlossen. 120 von ihnen stammen aus der Städte-region Aachen, 49 aus dem Kreis Düren, 27 aus dem Kreis Euskirchen und 28 aus dem Kreis Heinsberg. Zwei Absolventen stammen aus Regionen außerhalb des IHK-Bezirks. IHK-Präsidentin Gisela Kohl-Vogel würdigte die jungen Frauen und Männer und deren Ausbildungsbetriebe, die aufgrund der Einschränkungen durch die Corona-Pandemie vor zusätzlichen Herausforderungen standen: „Die hohe Anzahl der sehr guten Abschlüsse ist ein bemerkenswertes Ergebnis. Ich beglückwünsche alle Absolventen und ihre Ausbildungsbetriebe zu dieser herausragenden Leistung.“ Das zweite Jahr in Folge läuft der Ausbildungsbetrieb unter erschwerten Bedingungen – für einige kam im Juli noch die Hochwasser-Katastrophe hinzu. „Trotz all dieser Widrigkeiten waren alle Beteiligten hoch motiviert, die Ausbildung erfolgreich abzuschließen“, betont Kohl-Vogel. „Ein ganz großes Lob für das Durchhaltevermögen und besondere Engagement.“ Aus Rücksicht auf die Gesundheit der Auszubildenden und Ausbilder hat die IHK Aachen auch in diesem Jahr keine Ehrungen vor Ort organisiert. Stattdessen beglückwünschte die IHK-Präsidentin die „Sehr Guten“ postalisch – samt Urkunde und kleinem Präsent. Kohl-Vogel bilanziert: „Die zahlreichen hervorragenden Abschlüsse zeigen, dass Ausbildung auch in Krisenzeiten



Foto: Juliane Becher

Kapitel eins einer Erfolgsgeschichte: Alina Zander, Buchhändlerin in der Buchhandlung Schmetz am Dom in Aachen, ist eine von 226 Top-Azubis im Bezirk der IHK Aachen.

sehr gut funktioniert.“ Sie empfiehlt allen Schulabgängern, die noch keinen Ausbildungsplatz haben, sich jetzt mit der IHK Aachen in Verbindung zu setzen. Die Namen aller Auszubildenden, die ihren Abschluss mit

der Note „Sehr gut“ gemeistert und einer Veröffentlichung zugestimmt haben, gibt es online.

@ www.aachen.ihk.de/top-azubis

Die Frage nach der Zolltarifnummer: IHK informiert bei einer Veranstaltung über Regeln und Vorschriften

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 am Mittwoch, 19. Januar, von 13 bis 16 Uhr, zu der Veranstaltung „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. Den Teilnehmern wird 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 Infos und die Möglichkeit zur Anmeldung gibt es online.

@ www.aachen.ihk.de (Dok.-Nr. 22-901)

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

„Die Nachfrage ist höher als das Angebot“

Neue (Gewerbe-)Flächen braucht die Region. Aber wo sollen sie herkommen?
Interview mit AGIT-Geschäftsführer Sven Pennings.



Foto: Andreas Schmitter

„Ich bin überzeugt davon, dass die Entwicklung und der Betrieb von sogenannten nachhaltigen Gewerbegebieten zukünftig zu einem der entscheidenden Standortfaktoren werden wird“: Sven Pennings, Geschäftsführer der AGIT.

Die Aachener Gesellschaft für Innovation und Technologietransfer, kurz AGIT, hat kürzlich ihren Bericht „Standort im Fokus“ vorgestellt. Neben den aktuellen Entwicklungen auf dem gewerblichen Grundstücks- und Immobilienmarkt in der Region Aachen

wird darin auch das Thema „New Work“ beleuchtet. Ein gutes Stichwort, um mit Sven Pennings darüber zu sprechen. Der ist zwar nicht neu bei der AGIT, aber ihr Geschäftsführer ist er erst seit dem Jahr 2020. Im Interview mit den *Wirtschaftli-*

chen Nachrichten spricht Pennings über den Flächenbedarf von Unternehmen in der Region, anstehende Neubauvorhaben und die mit der zunehmenden Digitalisierung einhergehenden Veränderungen der Büronutzung.



WN: Herr Pennings, Unternehmen beklagen sich über fehlende Entwicklungsmöglichkeiten, da in der Region keine entsprechenden Flächen mehr verfügbar seien. Ist die Lage auf dem Gewerbeflächenmarkt tatsächlich so angespannt?

Sven Pennings: Ja, das Ungleichgewicht zwischen gewerblicher Flächennachfrage und insbesondere dem qualitativen Angebot wird zunehmend größer. Schaut man sich die Entwicklung der Reservflächen in der Städteregion Aachen und den Kreisen Düren und Euskirchen in den vergangenen fünf Jahren genauer an, so stellen wir fest, dass sich das sofort verfügbare Flächenangebot im Durchschnitt mehr als halbiert hat. Dementsprechend können Flächennachfragen von Unternehmen aus der Region, aber auch überregionale Ansiedlungsanfragen oftmals nicht adäquat bedient werden.

WN: Was genau meinen Sie mit qualitativem Flächenangebot?

Pennings: Zur besseren Einordnung möchte ich gerne vorab den wertfreien Hinweis geben, dass es keine „einfachen Flächen“ mehr gibt. Wir verspüren multiple und sehr komplexe Zielkonflikte, welche gelöst werden müssen, noch bevor eine Fläche in die Vermarktung gehen kann. In der Regel erhalten wir jedoch Standortanfragen mit einem sportlichen Zeitfenster, da ist es oftmals schwer vermittelbar, dass die tatsächliche Bereitstellung der Fläche auch mal mehrere Jahre dauern kann. Wenn wir als Region weiterhin erfolgreich sein wollen, müssen wir diese Herausforderungen vor der Klammer lösen und beschleunigt agieren. Neben dem zeitlichen Aspekt ist die Qualitätsfrage auch über andere Faktoren zu beantworten. So spielen nach wie vor etwa Lage und Erreichbarkeit des Gewerbegebietes, die infrastrukturelle Ausstattung, eine branchenmäßige Ausrichtung oder Profilierung eine ebenso entscheidende Rolle für Unternehmen. Darüber hinaus bin ich überzeugt davon, dass die Entwicklung und der Betrieb von sogenannten nachhaltigen Gewerbegebieten zukünftig zu einem der entscheidenden Standortfaktoren werden wird. Hier möchten wir ebenfalls einen Beitrag leisten.

„Wir verspüren multiple und sehr komplexe Zielkonflikte, welche gelöst werden müssen, noch bevor eine Fläche in die Vermarktung gehen kann.“

*Sven Pennings,
Geschäftsführer der AGIT*

WN: Wie wirkt sich dieser Mangel an Flächen auf das gewerbliche Veräußerungsgeschehen aus?

Pennings: In dem vergangenen Jahr lag die Veräußerungsaktivität mit 45,6 Hektar in allen drei Gebietskörperschaften unter dem Durchschnitt der vergangenen Jahre, was unter anderem auf die vorhandene Flächenknappheit zurückzuführen ist. Die Corona-Pandemie hat hierzu sicherlich auch einen besonderen Beitrag geleistet, aber bei den Ansiedlungsanfragen konnten wir eher eine steigende Tendenz beobachten. Wir stellen fest, dass Erweiterungen von bestehenden Gewerbegebieten komplett überlaufen werden und zeitnah nach Vermarktungsbeginn schon keine Flächen mehr verfügbar sind. Die Nachfrage ist also höher als das Angebot, weswegen wir auch derzeit in einem iterativen und gemeinsamen Prozess mit einer Kommune einen Kriterienkatalog für die Flächenvergabe entwickeln, um die optimalen Unternehmen für einen Standort zu identifizieren.

WN: Der Handlungsdruck zur Flächenentwicklung ist also enorm. Wie können Sie die Kommunen hier konkret unterstützen?

Pennings: Die Unterstützungsleistungen der AGIT in diesem Bereich sind vielfältig und haben in der Vergangenheit stetig zugenommen. Die Entwicklung des städteregionalen

Gewerbeflächenpools etwa haben wir von Beginn an sehr eng begleitet, und wir unterstützen die beteiligten Kommunen zum Beispiel bei der Antragsstellung von Fördermitteln im Projektauftrag „Revier.Gestalten“, aber auch bei der Erarbeitung eines ökonomisch und ökologisch nachhaltigen Flächenentwicklungs- und Vermarktungskonzeptes. Zudem erstellen wir vermehrt Studien und Kurzexperten anhand wirtschaftlicher Kennzahlen, wobei wir auf die Gewerbeflächendaten aus unserem Gewerbeflächen-Informationssystem gisTRA®, aber auch auf amtliche Statistiken und Unternehmensdatenbanken zurückgreifen, diese aussagekräftig aufbereiten und daraus konkrete Schlussfolgerungen und Handlungsempfehlungen für Standorte oder Kommunen ableiten. Diese faktenbasierten Analysen helfen den Kommunen dann dabei, die Entscheidungen bei strategischen Umsetzungsmaßnahmen zu treffen.

WN: Die AGIT betreibt das Zentrum für Bio-Medizintechnik ZBMT auf dem RWTH Aachen Campus und wird zukünftig weitere Flächenangebote schaffen. Wie ist hier der Stand der Dinge?

Pennings: Auf dem jetzigen Parkplatz des ZBMT soll im Herzen des RWTH Aachen Campus ein modernes Gründungs- und Innovationszentrum entstehen. Insbesondere Start-ups und technologieorientierten Unternehmen wollen wir in enger Kooperation mit der RWTH ein einzigartiges Ökosystem zur Verfügung stellen. Der Neubau soll jungen aufstrebenden

„Wir stellen fest, dass Erweiterungen von bestehenden Gewerbegebieten komplett überlaufen werden und zeitnah nach Vermarktungsbeginn keine Flächen mehr verfügbar sind.“

Sven Pennings

ZUR PERSON

Sven Pennings

Sven Pennings wurde 1983 in Aachen geboren. Nach seiner Ausbildung zum Verwaltungsfachangestellten nahm er ein duales Studium an der Fachhochschule für öffentliche Verwaltung NRW in Köln auf, das er als Diplom-Verwaltungswirt abschloss. Pennings war Fachbe-

reichs- und Abteilungsleiter Wirtschaft und Arbeit innerhalb der Wirtschaftsförderung der Stadt Aachen, bevor er im Jahr 2019 zur Aachener Gesellschaft für Innovationstransfer, kurz AGIT, wechselte. Diese leitet er seit dem Jahr 2020 als Geschäftsführer.



Foto: Andreas Schmitter

Gruppenbild mit Drohne: Dass der Forschungsflugplatz eine Menge Potenzial für die gesamte Region bietet, davon ist das Team der AGIT – hier mit (v. l.) Nils von Hoenen, Nicolas Gastes, Sven Pennings, Nina Walkenbach und Oliver Salden – überzeugt.

Technologiefirmen mit seinen modernen Büroräumen und einem Co-Working-Space inklusive eines Cafés und mit einer Werkstatt, Raum für ihr Wachstum bieten. Wenn wir es schaffen, die derzeit noch bestehenden Herausforderungen zu lösen, dann rechnen wir mit einem Start der Bauarbeiten im Laufe des Jahres 2022.

WN: Neben der Erweiterung des ZBMT plant die AGIT den Bau eines weiteren Innovationscenters. Wo wird das entstehen?

Pennings: Wir stellen derzeit einen Antrag im Rahmen des Strukturwandels. Wenn dieser positiv beschieden wird, besteht die Chance, das Aviation Innovation Center, kurz AIC, auf dem Forschungsflugplatz Aachen-Merzbrück entstehen zu lassen. Bis dahin ist es noch ein weiter Weg. Geplant sind dort verschiedene Flächen für Start-ups, kleine und mittlere

Unternehmen sowie Hochschulen, aber auch für die regionale und überregionale Industrie aus dem Luftfahrtbereich des Rheinischen Reviers. Dabei kann durch die konzentrierte Vereinigung des Flächenangebots, professioneller Beratungsleistung aus einer Hand, einem hoch innovativen Umfeld mit direkter Nähe zu relevanten Playern und Zugriff auf die Airside, ein echter Hotspot entstehen, welcher den besonderen Anforderungen der Branche entspricht. Auch hier wollen wir den Unternehmen Büro-, Co-Working-, Werkstatt-, Veranstaltungs- sowie Besprechungsflächen zur Verfügung stellen und somit bedarfsgerechten Raum für neue Geschäftsmodelle, Produkte und Dienstleistungen bieten.

WN: In Ihrem Bericht „Standort im Fokus“ werfen Sie in einem gesonderten Kapitel mit dem Titel „Zwischen Präsenz und remote“

einen Blick auf die sich ändernde zukünftige Nutzung von Büros. Was sind Ihrer Meinung nach die gravierendsten Änderungen?

Pennings: Das Büro per se wird nicht unbedingt an Bedeutung verlieren. Es ist vielmehr eine Nutzungsänderung dahingehend zu beobachten, dass es weniger persönlich zugeordnete Einzelarbeitsplätze gibt, sondern das Büro vielmehr Kommunikations- und Begegnungsort mit Kolleginnen und Kollegen ist. Zum einen wird Platz für agiles und produktives Miteinander, und zum anderen Raum für konzeptionelles und störungsfreies Arbeiten vorgehalten. Kurzum, die Büronutzung an sich wird sich grundlegend ändern und dementsprechend müssen flexible Nutzungskonzepte erarbeitet und umgesetzt werden, die dem Wechsel zwischen dezentralem mobilem Arbeiten und der Anwesenheit im Büro gerecht werden. ■

UNSERE SPEZIALISTEN FÜR GEWERBE, INVEST UND EXKLUSIVE WOHNIMMOBILIEN

Gemeinsam zum Ziel

Bei unserer individuellen Beratung stehen langfristige Kundenbeziehungen über den Notartermin und die Zählerablesung hinaus im Vordergrund. Zu Beginn einer jeden Vermarktung erstellen wir eine Vertriebsstrategie und analysieren sehr genau Ihre Ziele und Wünsche. Wir kennen jede Mikrolage, verfügen über nahezu 30 Jahre Erfahrung am lokalen Immobilienmarkt und unzählige Referenzobjekte in der gesamten Städtereion. Mit besten Marktkenntnissen bewerten wir detailliert und marktgerecht in Bezug auf den Standort, den technischen Zustand, rechtliche Themen und mögliche Zukunftspotenziale. Ein kontinuierlicher Austausch mit unserem Eigentümer hat oberste Priorität – damit Sie immer im Bilde sind. Darüber hinaus erreichen wir eine jährlich steigende Marktdurchdringung und fühlen uns mit unserer Mitgliedschaft im Immobilienverband Deutschland (IVD) und laufenden Weiterbildungsmaßnahmen unserer Mitarbeiter höchsten Qualitätsansprüchen verpflichtet. Wir bieten Immobilienvermittlung in Sparkassenqualität.



V.l.n.r.: Marc Nellessen, Immobilienökonom IRE|BS, Vertriebsleiter
Guido Schäfer, Diplom-Ingenieur, zertifizierter Immobilienberater (IHK)
Susanne Schmitz, Kauffrau in der Grundstücks- und Wohnungswirtschaft (IHK)

Erfolge für unsere Eigentümer

Verkaufserfolge sind zugleich auch Käuferfolge. Ein gelungener Abschluss erfreut gleich drei Beteiligte: den Eigentümer, den Käufer und uns. Sind unsere Kunden mit uns gemeinsam erfolgreich, so war auch dieser Auftrag für uns ein voller Erfolg. Wenn auch Sie eine unverbindliche Erstberatung wünschen, sprechen Sie uns gerne an.

Untenstehend sehen Sie einen kleinen Auszug unserer Referenzen der letzten Monate:

„Wir vertreten Sie als Kunden persönlich und verantwortungsvoll, wie Sie es auch von Ihrer Sparkasse gewohnt sind – dies ist unser Anspruch.“

Tobias Hermanns, Geschäftsführer



 **Immo.**
REGION AACHEN

Sparkassen Immobilien GmbH

Monnetstraße 24
52146 Würselen

info@s-immo-aachen.de
www.s-immo-aachen.de

**IMMOBILIEN
SIND UNSER
ZUHAUSE**



Kommt Zeit, kommt Fahrt

Warum Oldtimerfans bei Claus Kaufhold nur selten für Zeitdruck sorgen – Besuch bei the vintage box in Roetgen.

Foto: Andreas Herrmann

Mit dem Glanz vergangener Tage: Oldtimer gelten als zeitloses Hobby. Fans haben mit the vintage box in Roetgen eine gute Adresse, die sie ansteuern können.

VON DANIEL BOSS

Mit Menschen, die gehetzt ihren Zündschlüssel auf den Tresen werfen und mit Blick auf die Uhr um ein Taxi bitten, hat Claus Kaufhold so gut wie nie zu tun. Kundinnen und Kunden, die seine Werkstatt aufsuchen, bringen in der Regel viel Zeit mit. Und sie wissen es zu schätzen, dass sich Claus Kaufhold viel Zeit für ihre Schätzchen nimmt – ob es nun um eine Inspektion oder eine Komplettrestauration geht. Der 41-Jährige führt in seiner Hei-

matgemeinde Roetgen the vintage box GmbH & Co. KG. Gemeinsam mit einem Kollegen kümmert sich der Kfz-Meister vor allem um Sportwagen, deren Baujahr spätestens in den 90er-Jahren liegt. Auch wenn gelegentlich Fahrzeuge aus englischer, italienischer oder französischer Produktion in die Halle rollen, liegt der Schwerpunkt von Werkstatt und Autohandel eindeutig auf Porsche. „Wir sind spezialisiert auf die luftgekühlte Riege“, sagt Kaufhold. Fans wissen, dass damit unter anderem die Modelle 911 F und 911 oder der besonders legendäre Porsche 356 gemeint sind.

Die Leidenschaft für Oldtimer im Allgemeinen und für schwäbische Zweisitzer im Besonderen wurde Kaufhold in die Wiege gelegt. Auch sein Vater, ein Diplom-Ingenieur, sei bereits in jungen Jahren ein begeisterter Hobby-Schrauber gewesen. Gemeinsam machten sie so manchen Käfer schön – und auch schon das eine oder andere Modell aus Zuffenhausen. Den ursprünglichen Plan, nach dem Abitur Medizin zu studieren, verwarf Kaufhold und ging stattdessen in die Lehre. Im Anschluss arbeitete er beim Automobilkonzern FEV und beim Porsche-Spezialisten Uwe Niermann. Seit 2013 ist er selbstständig tätig – und das mitunter 70 Stunden pro Woche.



Foto: Andreas Herrmann

Bei ihnen sind alte Schätzchen in guten Händen (v.l.): Claus Kaufhold, Geschäftsführer von the vintage box, und Andreas Schindler.



Foto: Andreas Herrmann

Gut zu tun: Wer seinen Oldtimer zu the vintage box bringt, hat meist kein Problem damit, dass der Wagen nicht morgen schon fertig ist.

Auch zu später Stunde brennt in der Werkstatt noch Licht. „Zum Glück wohne ich in der Nähe“, sagt Kaufhold. So kann der Familienvater, wenn die dreijährigen Zwillinge im Bett sind, noch einmal hinüber in die Werkstatt huschen.

Restaurationen, die bei der Rohkarosse beginnen

Es dauert nicht nur lange, bis aus Autos Oldtimer werden. Es braucht auch Zeit, um sie in Schuss zu halten oder überhaupt erst wieder fahrtüchtig zu machen. „Aktuell baue ich drei Porsche völlig neu auf“, erzählt der Fachmann aus Roetgen. Mehr als die „Rohkarosserie“ sei

nicht vorhanden. Für Restaurationen dieser Art benötigt er mitunter zwei Jahre. Allein das Suchen und Finden von Ersatzteilen sei eine Kunst für sich. „Da ist Geduld gefragt. Bei den Kunden und bei mir.“ Eine besondere Herausforderung sei es, den Spagat zwischen solchen Langzeitgeschäften und dem Tagesgeschäft zu schaffen. Zum Tagesgeschäft gehört es zum Beispiel, die schicken Flitzer im Frühjahr wieder fit für die Straße zu machen. Das Öl wird gewechselt und die Ventile werden eingestellt.

Allerdings kommt nicht jeder Porsche wieder auf die Straße. Zum Kundenkreis von the vin-

tage box zählen auch Sammler, die mitunter ein Dutzend Fahrzeuge in der Garage stehen haben. Es sind Kostbarkeiten von mehreren hunderttausend Euro, die nur noch wenig bewegt werden. Doch nach Roetgen fahren auch Porsche-Fans, die lange für ihren Traum gespart haben und es genießen, nach einer Generalüberholung am „Tor der Eifel“ auf die Piste zu gehen. Vor allem an Samstagen wird die Werkstatt unter der Überschrift „Cars and Coffee“ zu einem beliebten Oldtimer-Treffpunkt. Kaufhold sagt, dass dies dann vor allem eine gerne genommene Gelegenheit zum Fachsimpeln sei: „Zeit zum Schrauben finde ich an solchen Tagen kaum.“ ■

Damit es läuft wie ein Uhrwerk

Wenn in der Produktion Anlagen wegen eines Defekts stillstehen, ist Zeit Geld. Ziel der INspares GmbH ist es, Ausfälle zu verkürzen und zu verhindern.

Foto: Jiri Dolzal - stock.adobe.com

Produzieren statt nach Ersatzteilen recherchieren: Steht eine Anlage ungewollt still, kostet jede Minute Geld. Das neue Angebot der INspares GmbH soll Ausfallzeiten so kurz wie möglich halten.

VON FRANK BÄRMANN

Wenn produzierende Unternehmen vor etwas Angst haben, dann ist es der Produktionsstillstand, der Ausfall von Maschinen und Anlagen. Denn solch ein Ausfall kostet richtig viel Geld. Bereits der einstündige ungeplante Stillstand einer Maschine eines herstellenden Unternehmens kann bis zu 220.000 Euro kosten – macht bei einem ganztägigen Ausfall bereits 1,7 Millionen Euro. In der Automobilindustrie verursacht der ungeplante Stillstand einer Maschine sogar bereits nach einer Minute Kosten zwischen 18.000 und 42.000 Euro. Zeit ist Geld. Dabei sind es oft nur kleine elektronische Bauteile, deren Defekt eine gesamte Produktionslinie lahmlegen. Was passiert in einem solchen Fall typischerweise? Sind der Fehler oder das defekte Bauteil bekannt, kann entweder im Lager ein Ersatzteil geholt oder – weil in den meisten Fällen genau dieses Teil nicht auf Lager ist – ein

Ersatzteil beim Hersteller oder Systemintegrator bestellt werden. Vielfach wird dann per Eilkurier das Bauteil quer durch Deutschland transportiert, um möglichst rasch beim Kunden eingesetzt werden zu können. So weit, so bekannt.

„Dabei fangen die eigentlichen Probleme erst an, wenn das neue Ersatzteil im Lager gefunden oder per Kurier geliefert wurde“, sagt Carsten Finke, Geschäftsführer des Wegberger Start-ups INspares GmbH. „Das Ersatzteil befindet sich zunächst einmal im Werkszustand, genau wie ein fabrikneues Smartphone. Es fehlen die Daten. Bei einem elektronischen Bauteil für die Industrie sind dies Parameter wie Busadressen, Spannung, Leistung und vieles mehr.“ Oftmals sei dann das Handbuch oder der Schaltplan für genau dieses Bauteil nicht zu finden. Entweder werde dann in den eigenen Ordnern und Archiven gesucht, online recherchiert oder beim Hersteller nachgefragt. „Wir haben hier in der Praxis schon alles erlebt. Selbst das pas-

sende Kabel zum Aufspielen der Daten war plötzlich verschwunden. Die Liste der zusätzlichen Pannen, die den Anlagenstillstand in die Länge zieht, ist lang“, sagt Finke.

Hier setzt ein neuartiger Service von INspares an. Das Unternehmen mit Sitz in Wegberg hat ein System entwickelt, das produzierenden Unternehmen aller Branchen bei Anlagenstillstand viele Tausend Euro sparen kann, indem es die Zeit zwischen Ausfall und Wiederhochfahren der Produktion deutlich reduziert. Die Idee hinter dem Angebot von INspares war im Grunde genommen naheliegend, wie Finke sagt, und zieht den Vergleich zu einem handelsüblichen Smartphone: „Nachdem Sie auf ein neues Gerät umgestiegen sind, ist die Inbetriebnahme dank Cloud-Backup heute kinderleicht. Sie spielen Ihre Daten einfach auf und können das Gerät sofort wieder nutzen.“ So ähnlich sieht die Idee der INspares GmbH aus, die im vergangenen Jahr gegründet wurde – hier zunächst mal für elektronische Bauteile statt für Smartphones.

Beim Smartphone erstellt der Nutzer selbst das Backup mit allen Daten. Die Anbieter der Betriebssysteme Google und Apple sowie viele Gerätehersteller wie Samsung und Huawei stellen dem Nutzer Speicherplatz in ihrer Cloud zur Verfügung.

Beim System von INspares funktioniert es nicht ganz so einfach. Im ersten Schritt werden sämtliche Bauteile beim Unternehmen mit einem QR-Code versehen, digital erfasst und katalogisiert. INspares nutzt eine für diesen Zweck eigens entwickelte Software. Mit Hilfe eines mobilen Endgerätes werden alle Daten (Hersteller, Typ, Seriennummer, Einsatzort) und – falls vorhanden – Parameter (Busadressen, Spannung, Leistung) bis hin zu Fotos des Bauteils im laufenden Betrieb erfasst und in ein sicheres Ablagesystem in die Cloud übertragen. Darüber hinaus reichert man die erfassten Daten mit weiteren wichtigen Dokumenten wie etwa der Bedienungsanleitung oder dem Elektroschaltplan der Anlage an. Kommt es zu einer Fehlermeldung oder zum Ausfall eines Bauteils, können über den QR-Code alle notwendigen Daten und Dokumente abgerufen werden. Bei einer Fehlermeldung reicht oft ein Blick auf den Schalt-



Foto: INspares GmbH

Bringt nicht nur Ordnung in den eigenen Maschinenpark, sondern soll sogar bevorstehende Ausfälle bestimmter Bauteile voraussagen können: Grundlage für die digitale Plattform von INspares ist die vorherige Katalogisierung per QR-Code.

plan oder in die Bedienungsanleitung, die beide unmittelbar über die INspares-App zur Verfügung stehen. Ist es erforderlich, ein Teil auszutauschen, schließen die Mitarbeiter im Unternehmen das neue Bauteil an die Datenschnittstelle an und übertragen die Parameter – wenn nötig. So ist das neue Bauteil innerhalb kürzester Zeit wieder einsatzbereit.

Um nicht von den eigenen Anlagen überrascht zu werden

Die Bestandserfassung bringt dem Unternehmen auch andere Vorteile. Aus einer Studie des Marktforschungsunternehmens Vanson Bourne geht hervor, dass 70 Prozent der befragten herstellenden Unternehmen nicht genau über den Zustand ihrer Anlagen Bescheid wissen und wann diese gewartet, aufgerüstet oder ersetzt werden müssen. Ein weiterer häufiger Grund ist eine fehlende digitale Plattform, die Unternehmen mitteilen kann, wann deren Anlagen gewartet oder erneuert werden müssen. Sind alle elektronischen Bauteile in einem Unternehmen erfasst,

stellt ein INspares-Dashboard umfangreiche Statistiken über Bauteiltypen, Herkunft, Hersteller, Lieferanten, Bauteil-Alter bis hin zur Ausfallhistorie ähnlicher Bauteile des gleichen Typs bereit. Anhand solcher Statistiken ist es möglich, die Bauteile einer besonders kritischen Anlage regelmäßig zu bewerten. So können bereits vor einem statistisch zu erwartenden Ausfall Ersatzteile beschafft werden.

Das Unternehmen INspares und seine Geschäftsidee sind noch jung. Es laufen aber bereits die ersten Projekte mit regionalen Unternehmen aus der Lebensmittelhersteller-, der Back- und der Baubranche. Das Interesse aus der Industrie sei groß, sagt Finke, regelmäßig gingen Anfragen – speziell zur Dashboard-Bauteilübersicht – von durchaus auch namhaften Unternehmen bei INspares ein: „Wir sind derzeit in einer wichtigen Phase, in der wir verständlicherweise noch keine Namen nennen dürfen. Ich bin mir aber sicher, dass die Branche bald viel von uns hören wird.“



Foto: INspares GmbH

„Ich bin mir sicher, dass die Branche bald viel von uns hören wird“: Carsten Finke, Geschäftsführer der INspares GmbH.

GEWERBEBAU

individuell
schlüsselfertig
zum Festpreis

Gewerbegebiet
Aachener Kreuz

Sie erhalten kostenlos:
Beratung Entwurfsidee Kostenschätzung

02431-96960
www.storms.de



Zeit fürs Wesentliche

Die Organisation einer Besprechung dauert länger als die Besprechung? Für dieses Problem gibt es eine Lösung – Besuch bei der SDFE GmbH

VON JULIA SEVERINS

Von der Hektik des Alltags seiner Kunden spürt René Anstötz in seinem Büro wenig. Sein Blick wandert durch die große Fensterfront des modernen Firmengebäudes ins Grün des idyllischen Hürtgenwalds in der Eifel. Dass er für seine Softwarefirma diesen Standort wählte, hat sowohl

persönliche als auch strategische Gründe: „Die meisten IT-Unternehmen siedeln sich in den Städten an. Doch genau wie meine Frau und ich leben viele Menschen gerne naturnah in der Eifel und möchten auch hier arbeiten“, sagt Anstötz, Geschäftsführer der SDFE GmbH. Elf Beschäftigte zählt das Unternehmen heute. Von Hürtgenwald aus bedienen sie mehrere hundert Kunden auf der ganzen Welt. ▶



„Unsere Kunden sparen bis zu 50 Prozent ihrer Zeit im Vergleich zur konventionellen Planung“, sagt der Mann hinter den TimeFlex Solutions, René Anstötz, Geschäftsführer der SDFE GmbH.



So kann es aussehen, wenn die Organisation eines Meetings umfassend digitalisiert wird: ein Teil der Timeflex-Lösungen auf einen Blick.

Bei den Produkten der TimeFlex Solutions, die unter der SDFE GmbH geführt werden, dreht sich alles um Termine. „Wir wollen Unternehmen dabei helfen, wertvolle Zeit einzusparen“, sagt Anstötz. Die Software des Unternehmens ist eine webbasierte Anwendung und kann als Plug-In für Microsoft Outlook eingesetzt werden. Sie bündelt Prozesse beim Planen und Organisieren von Arbeitsterminen und der optimalen Nutzung von Büroräumen. Das bringe Vorteile insbesondere dort, wo viele Mitarbeiter arbeiten, wie etwa in den Servicecentern von großen Banken. „Den eigenen Kalender hat jeder im Blick. Doch wenn innerhalb ganzer Abteilungen schnell Termine gefunden und organisiert werden müssen, wird es komplex.“

Zum Kundenstamm gehören Firmen ab 50 Mitarbeitern wie auch Konzerne mit über hunderttausend Mitarbeitern. Der Einsatz rentiert sich schnell: „Unsere Kunden sparen bis zu 50 Prozent ihrer Zeit im Vergleich zur konventionellen Planung. Der Erfolg ist sofort spürbar“. Kunden, die Interesse haben,

erhalten zunächst eine Online-Präsentation. Fällt die Entscheidung positiv aus, ist TimeFlex Solutions bereits nach vier bis sechs Tagen einsatzbereit.

Während seiner Arbeit als Entwickler und EDV-Leiter in großen Unternehmen fiel Anstötz immer wieder auf, wie zeitaufwändig und fehleranfällig die Terminkoordination war. „So wurde die Idee für TimeFlex Solutions geboren“, erinnert er sich. Nach fünfzehn Jahren Entwicklung

umfasst das Portfolio vier Module innerhalb einer Lösung, aus denen Unternehmen wählen können: den Gruppenkalender, der bei Terminplanungen Übersicht schafft, eine Lösung für die Organisation von Catering und Service, ein Desk-Sharing-Modul zur Buchung von Schreibtischen und einen Meeting Finder zur Terminplanung sowie digitale Türschilder für die Besprechungsräume. Auf die Entwicklung hin zu diesem Portfolio blickt Anstötz stolz zurück. „Weltweit sind wir der einzige Anbieter, der alle diese Tools zur Arbeitsorganisation in nur einem System vereint.“

„Wir wollen Unternehmen dabei helfen, wertvolle Zeit einzusparen.“

*René Anstötz,
Geschäftsführer SDFE GmbH*

Kalender, Bewirtung, Technik:

Alles ist mit wenigen Klicks organisiert

Wer ein Meeting planen will, kann über den Gruppenkalender viele Kalender zeitgleich einsehen. Umfragen zur Verfügbarkeit können per Mausklick an alle Teilnehmer verschickt werden. Steht der Termin, lässt sich über das Catering-und-Service-Modul einfach die Bewirtung und Technik organisieren. Muss der Termin verschoben oder abgesagt werden, werden alle Beteiligten automatisch informiert. „Trotz der Umstellung auf die Arbeit im Home-Office während der Corona-Pandemie spürten wir bei diesen Modulen keinen Nachfragerückgang. Zwischenzeitlich fanden wieder viele Meetings vor Ort in den Unternehmen statt. Die Menschen möchten sich einfach persönlich treffen“, sagt Anstötz.

Die Veränderung der Arbeitswelt durch die Pandemie brachte dem Unternehmen sogar einen Verkaufsschub. „Immer mehr Unternehmen stellen nun auf hybride Arbeit um und benötigen daher Tools, mit denen sie ihre Bürokapazität optimal auslasten können.“ Das hybride Arbeitsmodell gibt Mitarbeitern die Chance, abwechselnd im Büro oder von zu Hause aus zu arbeiten. Vor allem wer bislang Büroräume extern angemietet hat, habe



Fotos (4): Franz Klippers

dadurch jetzt die Chance erkannt, Kosten zu sparen. Denn dann sind nicht mehr so viele physikalische Plätze wie Beschäftigte nötig. Damit die begrenzten Kapazitäten optimal verteilt werden können, brauche es sowohl Hardware als auch Software, sagt Anstötz.

In der Praxis gestaltet sich der Prozess wie folgt: Wurde etwa ein Schreibtisch für einen Tag gebucht, kennzeichnet die Software den Platz auf dem digitalen Gebäudeplan mit einem roten Leuchtpunkt. Auf dem Tisch selbst ist optional ein digitales Buchungspanel angebracht, das den Status signalisiert: grün bei Verfügbarkeit, rot bei Belegung. Diese Information ist mit dem Mitarbeiter verknüpft, was laut Anstötz weitere Vorteile bringt. Ist etwa eine ganztägige Abwesenheit im Kalender notiert, weist das System die Person darauf hin, den Schreibtisch für andere freizugeben. „So werden Leerstände vermieden“, erklärt der Geschäftsführer.

Geister-Meetings, die niemand braucht
Dies funktioniere insbesondere auch für Mee-

tingräume. „Manche Firmen haben zwanzig und mehr Besprechungsräume. Oft sind alle ausgebucht, einige bleiben jedoch ungenutzt, weil der Termin nicht storniert wurde. Diese so genannten Ghost Meetings erkennt das System und gibt sie automatisch wieder für andere Besprechungen frei.“ Besonders innovativ ist auch der Einsatz von Wärmebildkameras, die die Auslastung der Räume hinsichtlich der

Personenzahl genau erfassen und protokollieren können. Was zunächst ein wenig ungewöhnlich klingen mag, sei für das Management ein wichtiges Controlling-Instrument und auch DSGVO-

konform, da nur die Anwesenheit von Personen erfasst werde, nicht aber deren Identität.

Die Hardware wird beim Kunden vor Ort installiert, doch die Software funktioniert auch als Software as a Service (SaaS) in der Cloud. Vor einigen Jahren hätte der Firmensitz Hürtgenwald dabei noch Probleme bereitet, doch „inzwischen ist auch die LTE-Verbindung in der Eifel gut ausgebaut“, sagt Anstötz und lacht. Für diesen Standort sowie für die Zweig-

niederlassung in Solingen sucht er nun weitere Mitarbeiter. Denn ein neues Softwaremodul ist bereits in Planung: Das Besuchermanagement soll zukünftig auch externe Teilnehmer von Arbeitsterminen automatisiert mit Informationen versorgen. Danach sei die Software aber „erstmal komplett“, sagt Anstötz. Womit es danach weitergeht, überlege er sich dann. Frei nach dem Motto: Alles zu seiner Zeit. ■

ZERTIFIZIERUNG

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



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

QM-Beratung
Karl-Heinz Menten

Tel.: 0 24 07 - 1 81 91
Fax: 0 24 07 - 91 61 19



An Gut Forensberg 39
52134 Herzogenrath

info@qm-beratung-menten.de
www.qm-beratung-menten.de

In der Ruhe liegt der Saft

Gutes braucht eben seine Zeit und für immer mehr Kunden ist das völlig okay: Besuch bei OTTO GOURMET in Heinsberg

VON DANIEL BOSS

Auf einer Bedeutungs-Skala von eins bis zehn liegt der Faktor Zeit für Wolfgang Otto „auf jeden Fall auf der Zehn“. Gemeinsam mit seinen Brüdern Stephan und Michael führt er den Spezialitätenversand Gebrüder OTTO GOURMET GmbH mit dem Schwerpunkt exklusives Fleisch. Und in der Welt der Heinsberger hat Eile keinen Platz. Sie wäre sogar geschäftsschädigend. Das gilt für alle Schritte der Produktion und Zubereitung, also von der

Weide bis zum Gaumen. So liegt das optimale Schlachttalter für Rinder laut Wolfgang Otto zwischen 22 und 30 Monaten. Nur so habe das Tier ausreichend Zeit, um das für Qualität und Geschmack so wichtige Muskelfleisch aufzubauen. Zum Vergleich: „Im konventionellen Bereich wird in Deutschland bereits zwischen dem 16. und 18. Lebensmonat geschlachtet.“ Das spart natürlich Kosten, unter anderem fürs Futter. Doch die Klientel von OTTO GOURMET nimmt die höheren Preise in Kauf. „Bei uns geht es nicht um reine Nahrungsaufnahme, sondern um Genuss“, sagt Wolfgang Otto. ▶



Zeit für ein gutes Steak? Ersteres ist tatsächlich eine der wichtigsten Zutaten für den vollen Fleischgenuss.



Foto: Nadlita Koval - stockadobe.com



Foto: Andreas Herrmann

„Die meisten unserer Kunden zelebrieren die Zubereitung“: Wolfgang Otto, einer der drei Geschäftsführer des Spezialitätenversandhandels OTTO GOURMET mit Sitz in Heinsberg.

Die meisten 3-Sterne-Köche im deutschsprachigen Raum zählen zu den Kunden des Familienbetriebes. Die 100 Mitarbeiter kümmern sich um rund 1.000 kaufende Köche aus der Spitzengastronomie und rund 100.000 Privatkunden

– Tendenz steigend. „Seit einigen Jahren haben wir in Deutschland ein neues Bewusstsein für höhere Fleisch-Qualität“, freut sich Wolfgang Otto.

„Es muss nicht mehr jeden Tag Fleisch sein. Stattdessen gönnt man sich lieber ab und zu etwas Besonderes.“

Das Brüder-Trio nimmt für sich in Anspruch, diese Entwicklung mit seinem Geschäftsmodell maßgeblich gefördert zu haben. Zwar befinde man sich nach wie vor in einer Nische – „aber diese wächst kontinuierlich“. Es liegt auf der Hand, dass Begriffe wie „Turbo-Mast“ im Otto'schen Wortschatz nicht vorkommen.

Gutes will Weile haben oder: „Dauer produziert Zartheit“

Auch die Veredlung lässt sich aus Sicht der Heinsberger nicht beschleunigen: Die Bezeichnung „gut abgehangen“ komme nicht von ungefähr. „Dauer produziert Zartheit“, so bringt es Wolfgang Otto auf den Punkt. Im Wesentlichen stehen zwei Techniken zur Verfügung, die Nass- und die Tro-

ckenreifung. Im ersten Fall kommen die Einzelteile nach der Zerlegung in eine Vakuumverpackung. „So reift das Fleisch ohne Zufuhr von Sauerstoff im eigenen Saft“, erklärt der Fachmann. Wichtig sei, den entscheidenden Zeitpunkt abzapfen, ehe das eingeschweißte Produkt durch den steigenden pH-Wert ins Säuerliche kippt.

Faktoren wie Herkunft und Umgebungstemperatur spielen dabei eine Rolle. Mindestens vier Wochen und maximal zwei Monate dau-

ert der Prozess bei OTTO GOURMET. Bei anschließender Schockfrostung könne sich das Stück Fleisch bis zu zwei Jahre halten. Im Fall der Trockenreifung („Dry Aging“) wird das Fleisch unverpackt in die Kühlkammer gehängt. „Optimal sind ein Grad über Null und eine Luftfeuchtigkeit von 80 Prozent.“ Für die Reife-Zeit gilt auch hier: Es kommt darauf an – etwa ob das Futter aus Heu oder Mais bestand. „Wir haben beispielsweise ein Produkt aus Irland, das nur 21 Tage reift. Auf der anderen Seite steht ein Produkt aus Bayern, das 56 Tage bekommt.“

Liegt das Steak oder Filet im Warenkorb, kann leider noch einiges schiefgehen. „Die falsche Zubereitung in der Küche oder im Garten kann das beste Fleisch versauen“, sagt Wolfgang Otto. Er rate dringend dazu, in entspannter Atmosphäre zu kochen und zu grillen. „Die meisten unserer Kunden zelebrieren die Zubereitung.“ So gart das Fleisch über einen langen Zeitraum bei niedriger Temperatur. Und vor dem Verzehr gilt: ruhen lassen. Denn in der Ruhe liegt der Saft. ■

#GemeinsamZukunftBilden

**BERUFLICHE BILDUNG
LOHNT SICH
PACK'S AN!**

MEINE ZUKUNFT

**POWERED BY BERUFLICHE
BILDUNG**

AUSBILDUNG

WEITERBILDUNG

HÖHERE BERUFSBILDUNG

WICHTIG WAR, DASS ICH MIR IM VERTRIEB MEINE EXPERTISE GESCHAFFEN HABE. HEUTE KANN ICH DAS,
WAS MICH PERSÖNLICH BEWEGT, PERFECT MIT DEM VERBINDEN, WAS ICH KANN.
DIE IHK-WEITERBILDUNGEN HABEN MIR BERUFLICHE TÜREN UND MEINEN EIGENEN WEG GEÖFFNET.

LORENZ, REUTLINGEN

Eine Initiative der:



DIHK-Gesellschaft für berufliche Bildung –
Organisation zur Förderung der IHK-Weiterbildung gGmbH



Online-Shop
der DIHK-Bildungs-gGmbH



WIR FÖRDERN DIE
**BERUFLICHE
BILDUNG**

Weitere Bildungsangebote
u. a. auf wis.ihk.de

Für Ihr Unternehmen.
Für Ihren Erfolg im Beruf.



Foto: Heike Lachmann

„Wachstum war nie ein Ziel von mir“

Adrian Weiler war 35 Jahre lang Geschäftsführer der INFORM GmbH. Als RWTH-Ausgründung gestartet, hat das Unternehmen heute weltweit 850 Mitarbeiter. Wie erkennt man da den richtigen Zeitpunkt aufzuhören?

Nicht mehr Geschäftsführer, aber immer noch gerne bei der INFORM: Adrian Weiler ist weiterhin Gesellschafter und kümmert sich gerne um die Themen Geschäftserweiterung und Innovation.

VON ANJA NOLTE

„Ich schätze Arbeit, aber ich hasse Beschäftigung“, sagt Adrian Weiler. Er habe immer versucht, Zeit möglichst effizient zu nutzen. 35 Jahre lang war er Geschäftsführer der INFORM GmbH, die sich mit digitaler Entscheidungsintelligenz – im Englischen „Digital Decision Making“ – auf der Basis von Künstlicher Intelligenz und Operations Research beschäftigt. Hinter Weiler liegt so etwas wie eine Bilderbuchgeschichte: Das Unternehmen entstand 1969 als Ausgründung aus der RWTH und beschäftigt heute rund 850 Mitarbeiter an den Standorten

Aachen, Atlanta und Sydney. Mehr als 1.000 Kunden in über 40 Ländern nutzen heute die Softwarelösungen des Aachener Unternehmens: Optimiert werden – rund um die Uhr – Absatzplanung, Produktionsplanung, Personaleinsatz, Logistik und Transport, Lagerbestände, Supply-Chain-Management sowie die Betrugsabwehr bei Versicherungen und im Zahlungsverkehr. Jetzt hat Weiler das Ruder an vier Nachfolger übergeben. Mehr Zeit hat der heute 65-Jährige dennoch nicht: Leidenschaftlich widmet er sich dem Thema Nachhaltigkeit und Klimaschutz, nicht nur als Vorsitzender des Direktoriums einer Stiftung in Amsterdam, sondern auch im eigenen Unternehmen. Dass die lange

geplante Solaranlage noch immer nicht auf den Dächern des grünen INFORM-Campus an der Pascalstraße installiert ist, ärgert ihn besonders. „Auf die Genehmigung mussten wir viele Monate warten. Dass man ohne sie nicht loslegen darf, bewirkt tonnenweise völlig überflüssige CO₂-Emissionen.“ Über die Herausforderungen unserer Zeit, über alte und neue Pläne und das Gute an Krisen spricht er im Interview mit den *Wirtschaftlichen Nachrichten*.

WN: Herr Weiler, Sie waren 35 Jahre lang Geschäftsführer der INFORM GmbH. Woran haben Sie den richtigen Zeitpunkt erkannt, aufzuhören?

Adrian Weiler: Das war ein langer Prozess. Ich habe die Geschäftsleitung der INFORM übernommen, als das Unternehmen fünf Mitarbeiter hatte, heute arbeiten hier mehr als 850 Menschen. Wenn man das 35 Jahre lang macht, denkt man immer mehr darüber nach, wie es wohl wäre, wenn man von anderen entlastet werden würde. Ich war 35 Jahre lang der einzige Geschäftsführer, mittlerweile machen es vier, die zusammen über 75 Jahre Erfahrung in führenden Positionen bei INFORM mitbringen. Ich wollte diesen vier Menschen, denen ich sehr vertraue, die Gelegenheit geben, das Ruder zu übernehmen.

WN: Aus der Sicht eines Geschäftsführers: Wie sollte man seine Zeit managen? Wie nutzt man sie sinnvoll?

Weiler: Ich kenne hier einen Mitarbeiter, der macht fast immer um 17 Uhr Feierabend: Er hat seine Familie und er hat seine Kinder aufwachsen sehen. Am Wochenende kommt er nicht ins Büro. Dennoch sind seine Arbeitsergebnisse enorm wertvoll. Wenn man das in eine Formel fasst: Effizienz geht vor Zeiteinsatz. Das ist in vielen Unternehmen anders. Es gibt ein schönes Buch von Lars Vollmer, der zwischen Arbeit und Beschäftigung unterscheidet. Ich schätze Arbeit, aber ich hasse Beschäftigung. Keine Minute zu viel!

WN: Und wenn Sie von Entlastung durch Ihre Nachfolger sprechen: Haben Sie heute mehr Zeit?

Weiler: Einerseits stimmt das, ich bin beispielsweise begeisterter Privatpilot und das Hobby kostet Zeit. Aber darüber hinaus bin ich zum Vorsitzenden des Direktoriums einer NGO gewählt worden, einer Stiftung in Amsterdam, die sich Klimaschutz in der Logistik auf die Fahnen geschrieben hat und dafür eintritt, Supply-Chains zu dekarbonisieren. Damit verbringe ich seit Dezember vergangenen Jahres sehr viel Zeit, weil ich extrem besorgt bin über die Entwicklung der Klimakrise und weil ich weiß, dass man die Logistik zum Beispiel durch die Optimierung von Transportwegen klimafreundlicher gestalten kann.

WN: Und letztlich sind Sie auch weiterhin bei der INFORM aktiv.

Weiler: Ich bin weiterhin Gesellschafter und kümmere mich im Wesentlichen um Geschäftserweiterung und Innovation. Es gibt zahlreiche Themen, die neu und im Unternehmen noch nicht verortet sind. Und dann gibt es freie Radikale wie mich, die diesen neuen Ideen zum Durchbruch verhelfen. Das heißt: potenzielle Kunden dafür zu finden und dafür zu sorgen, dass aus den Innovationen zusätzliche, neue Geschäftsfelder entstehen.

WN: 2019 hat INFORM das 50-jährige Firmenjubiläum gefeiert. Wie geht es weiter?

Weiler: Ich hatte gerade das Thema Klimakrise angesprochen. Es gibt im Moment innerhalb der INFORM – getrieben von allen Beteiligten – einen wahnsinnigen Aufbruch in Richtung Nachhaltigkeit. Wir haben INFORM schon immer als nachhaltiges Unternehmen verstanden – und zwar nicht nur in Bezug auf den Umweltschutz im weitesten Sinne. Wir haben uns schon immer an den Ideen und den Nachhaltigkeitszielen der Vereinten Nationen orientiert, noch bevor diese existierten. Ich glaube, das wird in Zukunft noch stärker Raum greifen. Und zwar nicht nur im Unternehmen – wir sitzen hier beispielsweise in einem Niedrigenergiehaus –, sondern auch mit unseren Produkten, mit denen wir Einfluss auf die Betriebsprozesse bei unseren Kunden haben.

WN: Die INFORM wurde 1969 von Professor Hans-Jürgen Zimmermann, dem damaligen Leiter des Lehrstuhls für Operations Research an der RWTH Aachen, gegründet. Wenn Sie an die ersten Jahre zurückdenken: Was waren die größten Herausforderungen?

Weiler: Kein Geld, keine Leute – die Herausforderungen, die jedes Start-up hat. Der Fokus damals war, Kunden zu finden, die bereit sind, für Operations Research Geld auszugeben.

Weiler: Kein Geld, keine Leute – die Herausforderungen, die jedes Start-up hat. Der Fokus damals war, Kunden zu finden, die bereit sind, für Operations Research Geld auszugeben.

WN: Sind das heute immer noch die größten Herausforderungen für Unternehmensgründer im Softwarebereich?

„Effizienz geht vor Zeiteinsatz. Das ist in vielen Unternehmen anders.“

Adrian Weiler, langjähriger Geschäftsführer der INFORM GmbH

„Unsere Werte sind an keine Wand geschrieben. Wenn man sie verschriftlicht, gehen sie weg. Ich persönlich glaube daran, dass Werte nur etwas wert sind, wenn sie implizit vermittelt werden.“

Adrian Weiler

 diemietwaesche.de



**NACHHALTIG
VERANTWORTUNG
TRAGEN**

Mit unseren Services und dem Klimaschutzbeitrag wählen Sie die nachhaltigste Lösung, Ihr Team mit Berufskleidung auszustatten.

jetztneutalmieten.de

Weiler: Ich glaube, aufgrund der Corona-Krise sind zurzeit die fehlenden Möglichkeiten mit Neukunden in eine persönliche Beziehung zu treten das größte Hemmnis – gerade für Start-ups, die noch keine bestehende Kundenbasis haben. Bei Menschen läuft einfach viel über das Gefühl. Das behindert Start-ups in der heutigen Zeit enorm. Ich merke das derzeit auch bei mir, wenn ich versuche für INFORM ein neues Geschäft anzubahnen: Mit Firmen, zu denen wir noch keinen Kontakt haben, ist das schwierig. Die Kunden, die wir brauchen, sind häufig „Early Adopters“ und Innovatoren, die bekommt man nicht auf einer rein rationalen Ebene – da muss auch das Gefühl stimmen.

WN: Als Sie 1986 die Rolle des Geschäftsführers übernahmen, ging die Unternehmenskurve steil nach oben. War die Zeit davor noch nicht reif für das Geschäft?

Weiler: In den ersten zwei Jahren haben wir unseren Umsatz und unsere Mitarbeiterzahl vervierfacht. Aber Operations Research gab es schon seit den 60er-Jahren und es gab bereits

Firmen, die das als ihr Geschäft ansahen. Es gab auch schon leistungsfähige Rechner und auch die Leute waren schon da, nicht bei INFORM, aber generell: Es gab diese Leute, vor allem an den Hochschulen.

WN: Wie erklären Sie sich dann das Wachstum?

Weiler: Der entscheidende, große Unterschied zu der Zeit vorher war die Fokussierung auf nur noch wenige Themen. Wir waren eine sehr kleine Firma, aber wir haben uns in den Anfängen begeistert auf alles gestürzt, was man mit Operations Research machen kann. Man hat zu viel Innovation betrieben! Das klingt jetzt brutal, aber ich habe die Innovation zurückgefahren auf: „Lasst uns nicht den Mond erobern, sondern realistische Ziele anpeilen!“ Das heißt, wir haben Themen bearbeitet, die für unsere kleine Firma adäquat waren. Die Optimierung der weltweiten Pkw-Auslieferung oder die Optimierung aller Arbeitsabläufe auf dem größten Flughafen der Welt, – was wir heute machen – wäre damals vermessen gewesen. Adäquat

waren damals Spezialthemen, wie etwa die Stichprobeninventur, die Professor Zimmermann eingebracht hat, oder das Thema optimierte Gabelstapler-Disposition, das von mir kam. Durch Fokussierung auf Nischen-Themen haben wir Produkte erzeugt und diese Produkte bei vielen Kunden platziert. Dadurch ist es uns gelungen, Gewinne zu erzielen, und nur aus Gewinnen kann man Wachstum finanzieren. Bezogen auf die 16 Jahre davor, ist INFORM dann im Durchschnitt um 18 Prozent jährlich gewachsen, 35 Jahre lang. Wir haben das Wachstum – und da sind wir sehr stolz drauf – immer aus dem Cash-Flow finanziert, niemals durch externes Kapital.

WN: Wie wichtig ist Ihnen diese Unabhängigkeit?

Weiler: Nur wenn man unabhängig agiert, kann man eine Unternehmenskultur entwickeln, die Investoren zum Stirnrunzeln veranlassen würde, den hier arbeitenden, jungen Menschen und unseren Kunden aber gut gefällt.



Fotos: Heike Luchmann

„Home-Office hat seine Vorteile. Der große Nachteil ist jedoch die fehlende soziale Kohärenz, Kommunikation und der Zusammenhalt – das vermisse ich. Deswegen gehe ich auch wieder regelmäßig ins Büro. Das große Problem ist ja: Wie will man eine Unternehmenskultur propagieren, wenn man sich nicht sieht und sie nicht lebt?“, Adrian Weiler, der die INFORM GmbH 35 Jahre als Geschäftsführer leitete.

WN: Was zeichnet die Unternehmenskultur bei INFORM aus?

Weiler: Als junger Ingenieur habe ich bei einem Unternehmen in Australien gearbeitet und dort eine ganz andere Welt kennengelernt. Alles wurde auf kurzem Dienstweg gelöst, die Mitarbeiter trafen sich nicht in formalen Meetings, sondern kommunizierten sehr informell. Wie ein großer Freundeskreis, viel egalitärer als in Deutschland. Das hat mich fasziniert. Und das habe ich versucht, ein Stück weit nach Aachen zu holen.

WN: Wie funktioniert eine derart offene Kultur bei 850 Mitarbeitern?

Weiler: Mit der Größe wird es schwieriger.

WN: Aber es funktioniert offensichtlich.

Weiler: Die Dezentralisierung macht es leichter. Wir haben acht separate Geschäftsbereiche, die in einem gewissen Rahmen sehr große Freiheiten haben. Entscheidungen selbst treffen zu können, ist sehr wichtig, weil Leute, die an der Front stehen – etwa die Projektleiter, die mit den Kunden in Kontakt stehen – die Situation viel besser kennen als deren Vorgesetzte. Wir versuchen, die Entscheidungen dorthin zu verlagern, wo die Sachkenntnis ist. Diese Selbstwirksamkeit – und dazu eine sehr große Transparenz – ist das, was wir hier leben. Das sind keine „Mission Statements“: Unsere Werte sind an keine Wand geschrieben.

WN: Warum nicht?

Weiler: Wenn man sie verschriftlicht, gehen sie weg. Ich persönlich glaube daran, dass Werte nur etwas wert sind, wenn sie implizit vermittelt werden. Übrigens stimme ich mit vielem überein, was Reinhard Sprenger geschrieben hat. Ich halte ihn für einen der ganz großen Wirtschaftsphilosophen. Statt kleinteiliger Ziele gilt es, Richtungen und grobe Orientierungshilfen vorzugeben. Wie weit man in eine Richtung vorankommt, kann man der intrinsischen Motivation der Mitarbeiter im Dialog mit den Kunden anvertrauen.

WN: Wie laufen Projekte ab, wenn man in Pandemie-Zeiten nicht zum Kunden fahren kann?

„Die RWTH Aachen ist uns sehr wichtig, genauso wie die FH Aachen, an der wir zudem die INFORM-Professur für angewandte Informatik mitfinanzieren. Mit beiden Hochschulen arbeiten wir eng zusammen und beide sind ein exzellenter Standortfaktor.“

Adrian Weiler



Eine im besten Sinne offene Unternehmenskultur: Bei INFORM setzt man lieber auf Eigenverantwortung, Orientierungshilfen und grobe Richtungsvorgaben als auf kleinteilige Zielsetzungen.

Weiler: Mit Video-Konferenzen, das hat erstaunlich schnell und gut funktioniert. Wir haben ein großes Softwaresystem am Flughafen in Singapur aufgesetzt, ohne dass jemals einer von uns vor Ort war. In Zukunft wird es dennoch wieder mehr Geschäftsreisen geben.

WN: Zeitweise waren 850 Mitarbeiter im Home-Office. Welchen Effekt hatte Corona auf das Unternehmen?

Weiler: Am 26. März 2020 habe ich alle ins Home-Office geschickt und überwiegend sind unsere Mitarbeiter immer noch dort. Ein großes Lob übrigens an unsere interne IT, die es in kürzester Zeit geschafft hat, dass 850 Leute von zuhause aus arbeiten konnten! Langfristig hat sich daraus ein

hybrides Arbeitsmodell entwickelt. Home-Office hat nämlich seine Vorteile. Der große Nachteil ist jedoch die fehlende soziale Kohärenz, Kommunikation und der Zusammenhalt – das

vermisse ich. Deswegen gehe ich auch wieder regelmäßig ins Büro. Das große Problem ist ja: Wie will man eine Unternehmenskultur propagieren, wenn man sich nicht sieht und sie nicht lebt? Wir haben durch das hybride Arbeiten einerseits die große Chance, auch Mitar-

beiter in Hamburg, München oder anderswo auf der Welt zu finden und sie in unsere Arbeit einzubinden, auf der anderen Seite kann man in einer Videokonferenz den sozialen Zusammenhalt nicht zufriedenstellend herüberbringen.

WN: Haben Sie auch deswegen den Standort an der Pascalstraße, der sich zu einem INFORM-Campus entwickelt hat, nie infrage gestellt?

Weiler: Meine Idee war immer ein Ort, an dem alle zusammenkommen – auch nicht verteilt in der Stadt Aachen. Wir hatten immer das Glück, dass mit unserem Wachstum weitere Gewerbeflächen verfügbar geworden sind. Unser Campus ist in gewisser Weise auch ein Symbol für unser Wachstum – wir haben klein angefangen und 1990 nur die Hälfte des Gebäudes gebaut, 1998 dann die zweite Hälfte. 2001 haben wir ein wesentlich größeres Grundstück gekauft und wieder gebaut. Danach haben wir auf der anderen Straßenseite erst eins, dann ein zweites Bürogebäude dauerhaft angemietet. Das nächste Gebäude haben wir wieder nur zur Hälfte gebaut und später die zweite Hälfte. Zuletzt kam noch ein leerstehendes Nachbargebäude dazu mit dem angrenzenden Gelände. In den vergangenen Jahrzehnten hieß es immer wieder: erweitern, umbauen, vergrößern. Meine Ehefrau Marie-Luise war übrigens von Anfang an

mit dabei und maßgeblich an den Überlegungen beteiligt – sie hat ein Jahr vor dem ersten Bau an der RWTH ihr Diplom als Architektin erhalten und kümmert sich noch heute um die Gestaltung des Campus, der Gebäude, der Inneneinrichtung und Grünanlagen.

WN: Warum war aus Ihrer Sicht nie der Zeitpunkt gekommen, den Hauptsitz woanders hin zu verlegen? Man hätte ja auch in München einen Campus aufbauen können.

Weiler: Die RWTH Aachen ist uns sehr wichtig, genauso wie die FH Aachen, an der wir zudem die INFORM-Professur für angewandte Informatik mitfinanzieren. Mit beiden Hochschulen arbeiten wir eng zusammen und beide sind ein exzellenter Standortfaktor.

WN: Corona hat auch sehr viel verändert, wenn man sich den Bereich Logistik anschaut. Vor allem an den Häfen herrscht gerade Chaos – unter anderem bedingt durch die Corona-Folgen. Wie macht sich das bei INFORM bemerkbar?

Weiler: Die Antwort darauf heißt „Agile Optimierung“. Das bedeutet, dass man möglichst intelligent, schnell und interaktiv planen kann. Hier sind Algorithmen extrem hilfreich. Anstatt die Zukunft möglichst gut vorauszusagen, hat man besser ganz schnell einen Plan B. Und einen Plan C, D und E. Algorithmen geben einem das Handwerkszeug, um durch extrem schnelle Neuplanung

von komplexen Verhältnissen auf unvermeidliche Krisen und Störungen in den Abläufen die adäquate Antwort zu finden. Eine Planungsaufgabe, deren Lösung in den 90er-Jahren noch eine Rechenzeit von rund zwei Jahren erfordert hätte, lässt sich heute in einer Sekunde lösen. Die Rechner sind schneller geworden und die Algorithmen sind schneller geworden und diese beiden Beschleunigungsfaktoren multiplizieren sich.

WN: Sie haben mal gesagt: „Agile Optimierung ist die Herausforderung unserer Zeit.“ Sie haben auch ein ganzes Buch darüber geschrieben.

Weiler: Agile Optimierung ist eine Managementstrategie, die wir durch digitales Entscheiden massiv unterstützen. Die Welt wird immer komplexer und unvorhersehbarer. Unternehmen brauchen intelligente, schnelle und interaktive Lösungen, die die klassische IT ergänzen. Für immer mehr Kunden ist es ein wichtiges Ziel, nicht nur profitabel zu sein, sondern auch möglichst resilient gegenüber widrigen Umständen. Insofern spielen uns die momentanen Schwierigkeiten – oder allgemein alle Krisen – in die Hände.

WN: Ist Resilienz auch das Ziel Ihres Unternehmens?

Weiler: Manche behaupten, ich hätte gar keine Ziele. Und ich stimme ihnen zu. Wachstum war beispielsweise auch nie ein Ziel von

ZUR PERSON

Adrian Weiler

Adrian Weiler, Jahrgang 1955, war 35 Jahre lang Geschäftsführer der INFORM GmbH mit Hauptsitz in Aachen-Oberforstbach. Von 1976 bis 1980 studierte er Wirtschaftsingenieurwesen an der TU Berlin und dem Karlsruher Institut für Technologie. Weilers erste berufliche Station war die Tätigkeit als Wirtschaftsingenieur beim Autohersteller Daimler-Benz in Wörth von 1980 bis 1981. In gleicher Funktion arbeitete er von 1981 bis 1982 bei Hills Industries in Adelaide, Australien. Im Anschluss wechselte Weiler an den Lehrstuhl für Operations Research der RWTH Aachen, wo er bis 1986 arbeitete. Aus dem Lehrstuhl ging die INFORM GmbH hervor, die Weiler von 1986 bis 2021 als Geschäftsführer leitete. Seit 1990 und bis heute ist er CEO der Inform Software Corporation mit Sitz in Atlanta, USA. Außerdem ist Weiler Geschäftsführer der INFORM Consulting GmbH und gehört zum Board of Directors bei Smart Freight Centre, einer NGO mit Sitz in Amsterdam, die sich dem Klimaschutz verschrieben hat. Weiler ist verheiratet, hat eine Tochter und lebt in Aachen.

mir. Aber ich würde sagen: Resilienz ist das oberste Prinzip, auch bei INFORM. ■

Stetig gewachsen: Der Hauptsitz der INFORM GmbH an der Pascalstraße in Aachen wurde im Laufe der Zeit immer wieder erweitert. Das Foto zeigt nur einen Teil des gesamten Gebäudekomplexes.



Werfen Sie einen Blick in unsere

NEWSLETTER

Jetzt gewünschten Themenbereich auswählen, anmelden und gezielt informieren. Unser aktuelles Angebot für Sie:



AZ//AN Der Tag

Alles, was Sie wissen müssen: Montag bis Freitag sowie am Sonntag um 19 Uhr die besten Artikel des Tages



CORONAUPDATE

Alles, was Sie zur Corona-Lage in der Region wissen müssen, erfahren Sie täglich um 19 Uhr im Corona-Update-Newsletter.



vierpunkteins

Donnerstags um 13 Uhr alle Infos rund um die regionale Wirtschaft mit Termintipps



FREUNDES KREIS

Jeden Freitag alle neuen Infos und Angebote aus dem Freundeskreis



Drei Länder Schmeck

Die besten Rezepte und Tipps aus dem Dreiländereck jeden Donnerstag frisch



GERÜCHTE KÜCHE

Die Gerüchteküche serviert monatlich alle Neuigkeiten und Trends aus Cafés, Bistros und Restaurants sowie interessante Hintergrundgeschichten zu regionalen Produzenten aus dem Dreiländereck.



1900 ALEMANNIA NEWSLETTER

„Nur der TSV“: Freitags und montags erhalten Sie um 19 Uhr alle wichtigen Infos rund um Alemannia Aachen.



MEDIENHAUSREISEN

Hochwertige Inhalte, erfahrene Reiseleiter und renommierte Veranstalter garantieren Ihnen unvergessliche Urlaubserlebnisse.



MEDIENHAUSAKADEMIE

Alle Infos rund um unsere Aktionen und Angebote erhalten Sie über den MedienhausAkademie-Newsletter.



Erste Reihe

Der Kulturnewsletter fürs Dreiländereck. Jeden Donnerstag aktuell mit Veranstaltungen in der Region plus Buch-, Musik- und Film-Tipps.

Unsere Newsletter-Übersicht finden Sie unter:

aachener-zeitung.de/newsletter

aachener-nachrichten.de/newsletter

Ein Produkt aus dem

„Leider blicken zu wenige auf ihre eigene Zeit“

IHK-Experte Wolfgang Trefzger erklärt, wie das Projekt „NextStep“ bei der Unternehmensnachfolge helfen soll

VON MISCHA WYBORIS

Jeder braucht sie, niemand hat sie – trotzdem muss man sie sich nehmen: Zeit. Weshalb sie von zentraler Bedeutung bei der Unternehmensnachfolge ist, verrät Wolfgang Trefzger, Leiter Projekte & Entwicklung bei IHK NRW, der Landesarbeitsgemeinschaft der 16 Industrie- und Handels-

kammern in Nordrhein-Westfalen. Ein Gespräch über richtige Zeitpunkte und das Angebot der Initiative „NextStep – Neue Wege in der Sicherung der Unternehmensnachfolge“.

WN: Die Wirtschaft orientiert sich gerne an Zahlen – etwa an Größen wie Umsatz und Gewinn. Blicken Unternehmer demgegenüber zu wenig auf den Faktor Zeit?

Trefzger: Im Geschäftsalltag spielt Zeit eine entscheidende Rolle. Leider blicken aber zu wenige Unternehmerinnen und Unternehmer auf ihre eigene Zeit. Unternehmertum ist ein Job ohne Feierabend und festen Urlaub. Dadurch gerät vieles in den Hintergrund – auch die Gedanken an die Zeit danach. Die wenigsten von ihnen haben einen konkreten Plan für ihren Ausstieg. Der Ruhestand ist gedanklich meist weit weg und der nächste



Uhr-Instinkt? Viele Unternehmerinnen und Unternehmer denken zu wenig an die Zukunft ihres Betriebs.

Termin immer der wichtigste. Das ist auch ganz natürlich: Unternehmertum ist eine Lebenseinstellung.

WN: Sagen wir, ich bin ein Unternehmer Mitte 40, und mein Geschäft läuft ganz gut. Wann ist es an der Zeit, die Regelung der Nachfolge in den Blick zu nehmen?

Trefzger: Auch wenn es niemand gern hört: Eigentlich sollte man sich schon zu Beginn seiner Laufbahn damit beschäftigen. Krankheiten oder Unfälle passieren unerwartet. Da muss das Unternehmen abgesichert sein. Ein Notfallkoffer ist eine gute Rückversicherung und sorgt vor. Wenn wir nur den reinen Nachfolgeprozess betrachten: Da sollte man mit 50, spätestens mit 55 Jahren anfangen zu planen. Es kann immer passieren, dass nicht gleich alles so reibungslos läuft wie in der Vorstellung, und dann sollte man unbedingt noch genügend Zeit haben. Besser in Ruhe planen als überhastet im letzten Moment, kurz bevor man ausscheiden möchte, noch den Prozess durchbringen.

WN: Wie viel Zeit nimmt das gesamte Prozedere von den ersten Überlegungen bis zur geregelten Nachfolge in Anspruch?

Trefzger: Man sollte für den reinen Nachfolgeprozess schon zwei bis fünf Jahre einplanen. Je nach Art der Nachfolge – etwa, wenn der Nachfolger oder die Nachfolgerin noch eingearbeitet werden soll – oder wenn sogar noch mal neu gesucht werden muss, kann es auch länger dauern. Dabei geht es ja häufig um das Lebenswerk, das möchte man in guten Händen wissen.

WN: Vor kurzer Zeit hat IHK NRW die Initiative „NextStep“ ins Leben gerufen. Was war der Grund dafür und wie kann mir das Programm helfen?

Trefzger: Die Industrie- und Handelskammern in Nordrhein-Westfalen befassen sich seit Längerem intensiv mit dem Thema Nachfolge. Wir sehen immer wieder, dass zu spät an dieses Thema gedacht wird. Das ist auch wissenschaftlich belegt. Unsere Nachforschungen zeigen,

dass bis 2028 allein in NRW mehr als eine Viertelmillion Betriebe die Übergabe angehen müssen. In einer aktuellen Emnid-Umfrage berichtet jetzt schon mehr als die Hälfte der Unternehmen, dass sie Schwierigkeiten haben, geeignete Kandidatinnen und Kandidaten zu finden. Hier setzt unser Projekt „NextStep – Neue Wege in der Sicherung der Unternehmensnachfolge“ an. Wir wollen Führungskräfte für die Nachfolge qualifizieren, Übergabe-Bereite und Übernahme-Interessierte miteinander stärker vernetzen. Um das erfolgreich umzusetzen, gliedert sich „NextStep“ in drei Bausteine. Zum einen „Qualifizieren“: Um mehr Interessierte für eine Unternehmensübernahme zu befähigen, bauen wir eine IHK-Nachfolge-Akademie auf, in der wir Fach- und Führungskräfte mit unterschiedlichen Weiterbildungsformaten für die spezifischen Anforderungen fit machen. Dann „Coachen“: Wir erproben neue Informations- und Beratungskonzepte sowie praktische Matching-Tools, um Nachfolge- und Übergabe-Bereite mit Blick auf Branchen, Regionen und technologische Voraussetzungen zielgenauer zusammenzubringen. Und schließlich „Vernetzen“: Ein landesweites Botschafter-Netzwerk soll verbinden und eine Plattform zum Austausch mit Ansprechpartnern vor Ort bieten. „Geschichten“ von Unternehmen, bei denen die Übergabe erfolgreich abgelaufen ist, schaffen Motivation.

WN: Wie hat sich das Nachfolge-Geschehen in den vergangenen Jahren entwickelt?

Trefzger: Das Thema hat Fahrt aufgenommen. Allen ist klar, dass dringend etwas geschehen muss. Der demografische Wandel lässt keinen Spielraum und duldet keinen Aufschub. Es muss uns auch wieder gelingen, den Unterneh-

INFO

Der nächste Schritt: Unternehmensnachfolge und Ansprechpartner



Das Projekt „NextStep – Neue Wege in der Unternehmensnachfolge“ will Unternehmen und Nachfolge-Interessierte passgenau miteinander in Kontakt bringen. Dabei sollen neuartige Tools, Konzepte, Weiterbildungsformate und Veranstaltungen zum Einsatz kommen – auf Basis der drei Säulen „Qualifizieren“, „Coachen“ und „Vernetzen“. Die Initiative wird vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie gefördert und von „IHK NRW“ mit den 16 Industrie- und Handelskammern in Nordrhein-Westfalen umgesetzt.

@ www.nachfolge.nrw

i IHK-Ansprechpartner:
René Oebel
Tel.: 0241 4460227
rene.oebel@aachen.ihk.de

mergeist der jüngeren Generation zu wecken. Es muss wieder Begeisterung für Eigenverantwortung und Wirtschaft entstehen.

WN: Gibt es eine nennenswerte Zahl von Geschäftsaufgaben, die dadurch entstanden sind, dass die Nachfolgeregelung entweder gar nicht oder nicht rechtzeitig angegangen wurde?

Trefzger: Etwa 40 Prozent aller geplanten Geschäftsaufgaben sind laut einer IHK-NRW-Studie darauf zurückzuführen, dass keine geeignete Nachfolge gefunden wurde. Fast jede achte begründet sich darin, dass man das Thema entweder als noch nicht relevant erkannt oder sich noch gar nicht damit beschäftigt hat. ■

„Mit ‚NextStep‘ qualifizieren wir Führungskräfte für die Nachfolge und vernetzen die Akteure stärker miteinander“: Das sagt Wolfgang Trefzger, Leiter Projekte & Entwicklung bei IHK NRW.



Foto: IHK NRW e. V.

Foto: OceanProd - stock.adobe.com



Renaissance auf zwei Rädern: Die Anforderungen moderner, innerstädtischer Logistik haben für jeden sichtbar ein Comeback der Lastenräder ausgelöst.

Die Speichen unserer Zeit

Nie wurde mehr geliefert als heute. Wie schnell muss es da sein? Jörg Albrecht, Geschäftsführer der neomesh GmbH, hat darauf eine klare Antwort

VON ANJA NOLTE

W Wenn zwischen zwei Netflix-Folgen auf dem Sofa die Lust auf eine Tüte Chips und ein gekühltes Bier kommt, reichen längst ein paar Fingertippis aufs Smartphone und bereits zehn Minuten später klingelt es an der Tür. So zumindest lautet das Werbeversprechen eines rasant wachsenden Lebensmittel-Lieferanten aus Berlin, der innerhalb eines Jahres in rund 30 Städten einen mobilen Online-Supermarkt eröffnet hat. „Eine garantierte Zehn-Minuten-Lieferung ist keine aktive Forderung des Marktes“, sagt Jörg Albrecht, Geschäftsführer der neomesh GmbH, die mit CLAC Citylogistic ebenfalls einen Liefer- und Kurierdienst betreibt. „Der Kunde wird zu einer großen Ungeduld erzogen“, sagt er. Eine Ungeduld, die sich als „Sofortness“ bezeichnen lässt – denn „sofort“ ist heute in zunehmendem Maße der einzig akzeptable Zeitrahmen. Dagegen sähen sogar „Same Day“- oder „Same Hour“-Lieferungen alt aus, erzählt Albrecht, also Bestellungen, die den Empfänger noch am selben Tag oder innerhalb einer Stunde erreichen. „Und da stellt sich doch die Frage, ob man Kunden haben möchte, die sich schon nach zehn Minuten beschweren, dass die Ware noch nicht angekommen ist.“ ▶

Jörg Albrecht, seit 2018 Mitglied im IHK-Verkehrsausschuss und Gründungsmitglied im Radlogistik Verband Deutschland, verfolgt mit seiner Aachener Logistikplattform CLAC einen völlig anderen Ansatz: Seine Lastenradkurier und -kurierinnen holen die bestellte Ware bei den jeweiligen Absendern in Aachen ab und bringen sie zu den Empfängern nach Hause oder ins Büro. Der Auftraggeber – meist Händler, Arztpraxen, Labore oder Kanzleien – bezahlt entfernungsabhängig, den Preis für den Endkunden bestimmt der Absender. „Ein Großteil der Lieferungen spielt sich in der Innenstadt, dem Frankberger Viertel und Burtscheid ab. Vereinzelt liefern wir nach Brand, Würselen oder Herzogenrath“, berichtet der Geschäftsführer. CLAC macht bei neomesh, ein Digitalisierungs- und Beratungsexperte für Unternehmen, nur etwa zehn Prozent des Geschäfts aus. Die Idee, einen Kurierdienst zu betreiben, sei vor Jahren aus einem Projekt mit einem Kunden entstanden, der sein Onlineshop-Angebot innerhalb

Aachens per Paketdienst verschickt hat, sodass es erst ein paar Tage später ankam, obwohl Start- und Zieladresse nur wenige Minuten entfernt lagen. „Wir haben festgestellt, dass es in der Stadt keinen Kurierdienst mit der passenden Struktur gab, mit dem man einen kürzeren Haken hätte schlagen können, der agiler sowie emissionsmäßig besser gewesen wäre.“ Auch eine Software, die das hätte abbilden können, habe es nicht gegeben. „Also haben wir eine eigene Software entwickelt, Lastenräder angeschafft und geschaut, wie es läuft.“

Der richtige Zeitpunkt für die Renaissance des Lastenrads

Das erste Lastenrad kaufte Albrecht im Jahr 2012. Zu diesem Zeitpunkt waren Lastenräder noch ein recht neues – beziehungsweise wieder neu entdecktes – Konzept. „Uns war klar, dass wir, wenn wir einen Lieferdienst aufbauen, ein gutes Fahrzeug brauchen, das schnell in der Stadt unterwegs ist, mit niedrigem

Platzbedarf, durchgehend legal, mit viel niedrigerem CO₂-Fußabdruck als Verbrenner und sogar einem 15 Mal geringeren Energiebedarf als Elektroautos. Im innerstädtischen Bereich ist das E-Cargo-Bike dem Auto in vielen Hinsichten überlegen und damit absolut zeitgemäß.“ Die Stadt Aachen habe sich zum Ziel gesetzt, die innerstädtische Logistik bis 2030 CO₂-neutral zu machen. Bis dahin sind es noch neun Jahre. „Das klingt vielleicht viel, aber wenn man sich anschaut, was in den vergangenen neun Jahren passiert ist, ist das wenig Zeit.“

Die Lösungen dafür lägen nicht nur in der Zukunft, betont der Kommunikationswissenschaftler, sondern es gebe sie schon heute. Wie beim Thema Radkurier: „Ich muss mir einen Blumenstrauß oder ein Buch schon lange nicht mehr mit einem Dieseltransporter liefern lassen, sondern ich kann einen Fahrradkurier beauftragen, der die Ware von A nach B bringt. Ich muss nicht erst darauf warten, bis in der Zukunft eine andere emissionsfreie Technologie zur Verfügung steht.“ Sein Vorschlag: Der lokale Einzelhandel könne die bestehenden Strukturen nutzen, statt einen eigenen Lieferservice aufbauen und mit viel Aufwand betreiben zu müssen. CLAC liefert

„Ich muss mir einen Blumenstrauß oder ein Buch schon lange nicht mehr mit einem Dieseltransporter liefern lassen, sondern ich kann einen Fahrradkurier beauftragen, der die Ware von A nach B bringt. Ich muss nicht erst darauf warten, bis in der Zukunft eine andere emissionsfreie Technologie zur Verfügung steht.“

Jörg Albrecht,
Geschäftsführer der neomesh GmbH



Foto: Heike Lachmann

„Eine garantierte Zehn-Minuten-Lieferung ist keine aktive Forderung des Marktes“: Jörg Albrecht, Geschäftsführer der neomesh GmbH, die mit CLAC Citylogistic einen Liefer- und Kurierdienst betreibt, versteht nicht, warum andere Anbieter Kunden quasi zur Ungeduld erziehen.

alles, was weniger als 90 Kilo wiegt – und das sei eine ganze Menge. Die Lieferzeit liege im Durchschnitt bei 46 Minuten.

Dabei sei der Clou bei CLAC gar nicht der Transport per Lastenrad, führt Albrecht aus: Es gehe vielmehr um das System, das dahinter liegt, den digitalen Unterbau. „Digitalisierung und vollautomatische Prozessketten sind absolut relevant, um Zeitaufwände zu kürzen“, erklärt er. „Während wir hier sitzen, klingelt zum Beispiel nicht das Telefon. CLAC kann man zwar anrufen, die Telefonate landen aber auf unserem Server, nicht bei einem Telefonisten.“ Es gebe aber durchaus andere Kurierdienste, die ihre Aufträge per Telefon annehmen, die zudem eine Papierdokumentation haben und über Funkgeräte kommunizieren und am Ende die Rechnung per Hand schreiben. „Dieser Prozess dauert dann so lange, dass man entsprechend Geld aufrufen muss, um das überhaupt anbieten zu können.“

Wenn der Faktor Zeit in Maschinen ausgelagert wird

Bei CLAC dauere der gesamte digitale Prozess unter einer Sekunde: „Wir haben unsere Geschäftsprozesse voll digitalisiert und automatisiert, sodass wir in der Lage sind, die Logistikleistung günstig anzubieten.“ Der große digitale Unterbau sei auch der Grund, warum CLAC für verschiedene Forschungs- und Entwicklungsvorhaben interessant sei, etwa für Projekte im Bereich Robotik. „Wir beschäftigen uns mit Systemen, die nicht auf das eigene Zeitbudget schlagen, also keine Personalkosten verursachen“, berichtet er. „Die Zeit wird in Maschinen ausgelagert.“

An Flugdrohnen, die in Städten zukünftig Pizza ausliefern, glaubt Albrecht allerdings erst mal nicht. „Viel wahrscheinlicher sind fahrende Systeme, die in ein paar Jahren vollautomatisch auf den Straßen unterwegs sind.“ An den beiden Projekten UrbANT und SULEICA ist CLAC zurzeit aktiv beteiligt, zwei weitere sind beantragt. „Unser System könnte beispielsweise entscheiden, welcher Liefervorgang von einem Menschen oder einem Roboter ausgeführt wird, und die Aufträge automatisch disponieren“, gibt Albrecht einen Ausblick. „Und zu diesem Punkt kommt man nicht ohne den Zwischenschritt der Digitalisierung. Ein Roboter möchte schließlich



Warum der Lieferdienst per Lastenrad zeitgemäß ist: Die Heatmap von CLAC zeigt, wohin die letzten 1.000 Zustellungen im Aachener Stadtgebiet geliefert wurden. Rot sind die intensivsten Gebiete, gefolgt von orange, gelb und grün.

auch nicht telefonieren – das wäre ineffizient.“

Warum aber werden Bringdienste von den Kunden immer häufiger in Anspruch genommen? Haben sie heute weniger Zeit? „Nein, ich glaube nicht, dass die Menschen weniger Zeit haben“, sagt Albrecht. „Ich glaube, dass sie ihre Zeit nur anders verbringen. Nicht jeder geht gerne einkaufen.“ Und mit dem wachsenden Angebot an Lieferdiensten steige auch die Nachfrage: „Viele lassen sich beliefern, einfach, weil es möglich ist.“ Beweggründe gebe es viele: Bequemlichkeit oder auch Flexibilisierung – man benötigt nicht mehr den vollen Vorratsschrank, sondern kann sich impulsiv die nächste Mahlzeit kommen lassen.

Mit dem steigenden Durchschnittsalter in der Gesellschaft habe es aber nichts zu tun, betont der Experte: „Im Forschungsprojekt Smart Emma haben wir festgestellt, dass es keine spezielle Zielgruppe gibt. Natürlich sind auch ältere Leute dabei, die vielleicht auf Lie-

ferungen angewiesen sind, aber auch die alleinerziehende Mutter ist dabei, genauso wie der Rechtsanwalt oder die Studenten-WG, die sich nicht einigen kann, wer mit dem Einkauf an der Reihe ist.“ Die älteste CLAC-Kundin sei übrigens über 80 Jahre alt, erzählt Albrecht. Und sie könne problemlos mit dem Smartphone und Tablet umgehen, um die Bestellung zu tätigen. Zeiten ändern sich. Auch diese Hürde gebe es heute also nicht mehr. „Die steigende Nachfrage hat nichts mit dem Alter zu tun, es ist eher eine reine Einstellungssache.“

Insgesamt werde das Lieferaufkommen noch eine ganze Weile zunehmen, prognostiziert Albrecht. Auch unabhängig von der Coronapandemie: In dieser Zeit verzeichnete CLAC ein Auftragswachstum von fast 70 Prozent im Vergleich zum Jahr 2019. „In den ersten Lockdown-Tagen hatten wir das fünffache Auftragsvolumen und unsere Kuriere waren teilweise bis 22 Uhr unterwegs. Das hat sich zum Glück wieder gefangen. Der allgemeine Trend geht aber weiter bergauf.“ ■

In einer Sekunde um die Welt

Und das gleich mehrfach: Bei ihrer Ausbildung zu Physiklaboranten im FZ Jülich gehört Lichtgeschwindigkeit für Milena Kaczmarek und Julien Jaensch zum Alltag

Lichtblick: Mit dem Teilchenbeschleuniger COSY im FZ Jülich lässt sich locker die Geschwindigkeit erreichen, die der entspricht, mit der die Sonne ihre Strahlen zu Erde schickt.

VON HELGA HERMANN

An kaum einem anderen Ort in der Region dürfte Zeit eine so elementare und außergewöhnliche Rolle spielen wie im Forschungszentrum Jülich. Genauer gesagt im Institut für Kernphysik. Denn hier wird der Teilchenbeschleuniger Cooler Synchrotron betrieben, auch COSY genannt. In ihm werden kleinste Materie-Bausteine auf Lichtgeschwindigkeit gebracht mit dem Ziel, mehr über ihre Eigenschaften herauszufinden.

Milena Kaczmarek aus Mechnich und Julien Jaensch aus dem Kreis Heinsberg sind Auszubildende im vierten und dritten Lehrjahr. Physik war für beide schon in der Schule ein Lieblingsfach. Nach dem Schulabschluss verschwendeten die beiden keine Zeit, sondern begannen gleich ihre Ausbildung zu Physiklaboranten in Europas größtem Forschungszentrum in Jülich. Der Teilchenbe-

schleuniger ist dabei ihr zentrales Werkzeug. Eine Art riesiges Mikroskop in Form eines Rings mit 180 Metern Umfang, dessen Magnete die geladenen Teilchen auf Kurs halten, und das tiefe Einblicke gewährt in das Verhalten von Atomkernen und anderen Materie-Winzlingen.

Die Ausbildung ist intensiv und vielseitig. Genau das hat Jaensch gereizt, als er sich beim Forschungszentrum Jülich bewarb. Genau wie Kaczmarek absolvierte er zunächst eine zweijährige Grundlagenausbildung in der Zentralen Berufsausbildung des Forschungszentrums. Neben Theorie machten die beiden physikalische Experimente, beschäftigten sich mit Chemie, Elektrotechnik, Programmierung einem Schweißkurs und den Grundlagen des Strahlenschutzes. Inzwischen arbeiten sie an eigenen Projekten. Fachliche Unterstützung bekommen sie dabei aus den verschiedenen Arbeitsgruppen und vom Ausbildungsbeauftragten Jan Peters. Der Teilchenbeschleuniger ist nur zugänglich, wenn er nicht in Betrieb ist. ▶

So müssen sich die Mitarbeiter im Institut genau über die Zeitfenster für Wartungen, Reparaturen oder Umbauten von Experimenten abstimmen. Auch bei solchen Arbeiten sind die beiden angehenden Physiklaboranten dabei. Momentan kommt der Teilchenbeschleuniger auf 2.600 Betriebsstunden im Jahr. Das können kurze Experimente von einigen Stunden sein oder ein Dauerbetrieb von fünf Wochen – und das rund um die Uhr.

Wenn Teilchen den Turbo einlegen: In einer Sekunde sechsmal um die Erde

Und wie ist das nun mit der Lichtgeschwindigkeit? Kaczmarek und Jaensch erklären: Die zu untersuchenden Teilchen – etwa Protonen – werden mit einem Drittel der Lichtgeschwindigkeit auf den Weg durch den Beschleuniger geschickt. Nur 1,8 Sekunden später sind sie fast so schnell wie das Licht und sausen in der Sekunde 1,6 Millionen Mal durch den Ring. Um es bildhafter zu erklären: Zunächst rasen die Teilchen zweimal pro Sekunde um die Erde, bei Höchstgeschwindigkeit dann sechsmal. Kein Wunder, dass die Auszubildenden von ihrem Job fasziniert sind. Die 23-jährige Kaczmarek bereitet sich aktuell auf ihre

Abschlussprüfung vor und hat in der Zwischenzeit die Hochfrequenzsteuerung für die sogenannte „Stripline Unit“ entwickelt, ein Gerät, das inzwischen schon im Betrieb eingesetzt wird. Damit kann eine horizontale und vertikale Schwingung der im Ring umlaufenden Teilchen angeregt werden. Eine genaue Bestimmung der Frequenz dieser Schwingung erlaubt es nun, die Maschine optimal einzustellen. Ganz schön viel Zeit hat sie mit ihrer Entwicklung zugebracht: Im Januar 2021 hat sie damit begonnen, das Konzept zu erarbeiten, Bauteile auszuwählen, zu programmieren, die Hardware zu verkabeln und alles zu dokumentieren. Im Oktober wurde die Steuerung schließlich in Betrieb genommen.

Zeit hatte für die beiden Auszubildenden aber auch noch eine andere Dimension als eine physikalische. Denn Anfang des Jahres 2021 wurde das Forschungszentrum wegen der Corona-Pandemie in einen Basis-Modus versetzt. Nur wenige Mitarbeiter durften noch in die Institute kommen. Kaczmarek und Jaensch mussten einige Wochen im Home-Office verbringen. Da stand dann vor allem Programmieren auf dem Stundenplan. Es sei schwierig

gewesen, sagt der 22 Jahre alte Jaensch rückblickend. Ihm habe vor allem der direkte Austausch mit den Kollegen gefehlt. Inzwischen können die Auszubildenden wieder in den Betrieb. Jaensch hat ein Projekt von Kaczmarek übernommen: er baut ein Modell, welches das Funktionsprinzip des Zyclotronsenders veranschaulicht. Es soll später im Schülerlabor JULAB des Forschungszentrums zur Erklärung genutzt werden: Das elektrische Feld wechselt das Vorzeichen, das Magnetfeld bleibt konstant. Dieser Wechsel findet 29 Millionen Mal in der Sekunde statt.

Für Nicht-Physiker sind das Zeit-Dimensionen jenseits der Vorstellungskraft, für die Mitarbeiter am Institut für Kernphysik ist es Alltag. Und das Ganze hat auch einen Nutzen. Die Grundlagenforschung der Jülicher Wissenschaftler ermöglicht die Entwicklung praktischer Anwendungen: etwa für die Strahlentherapie in der Krebsforschung oder für die Luft- und Raumfahrt. Vielleicht können Kaczmarek und Jaensch ja nach ihrer Ausbildung weiter an solchen Lösungen mitarbeiten und dann noch viele Arbeitsstunden mit den rasenden Teilchen verbringen. ■

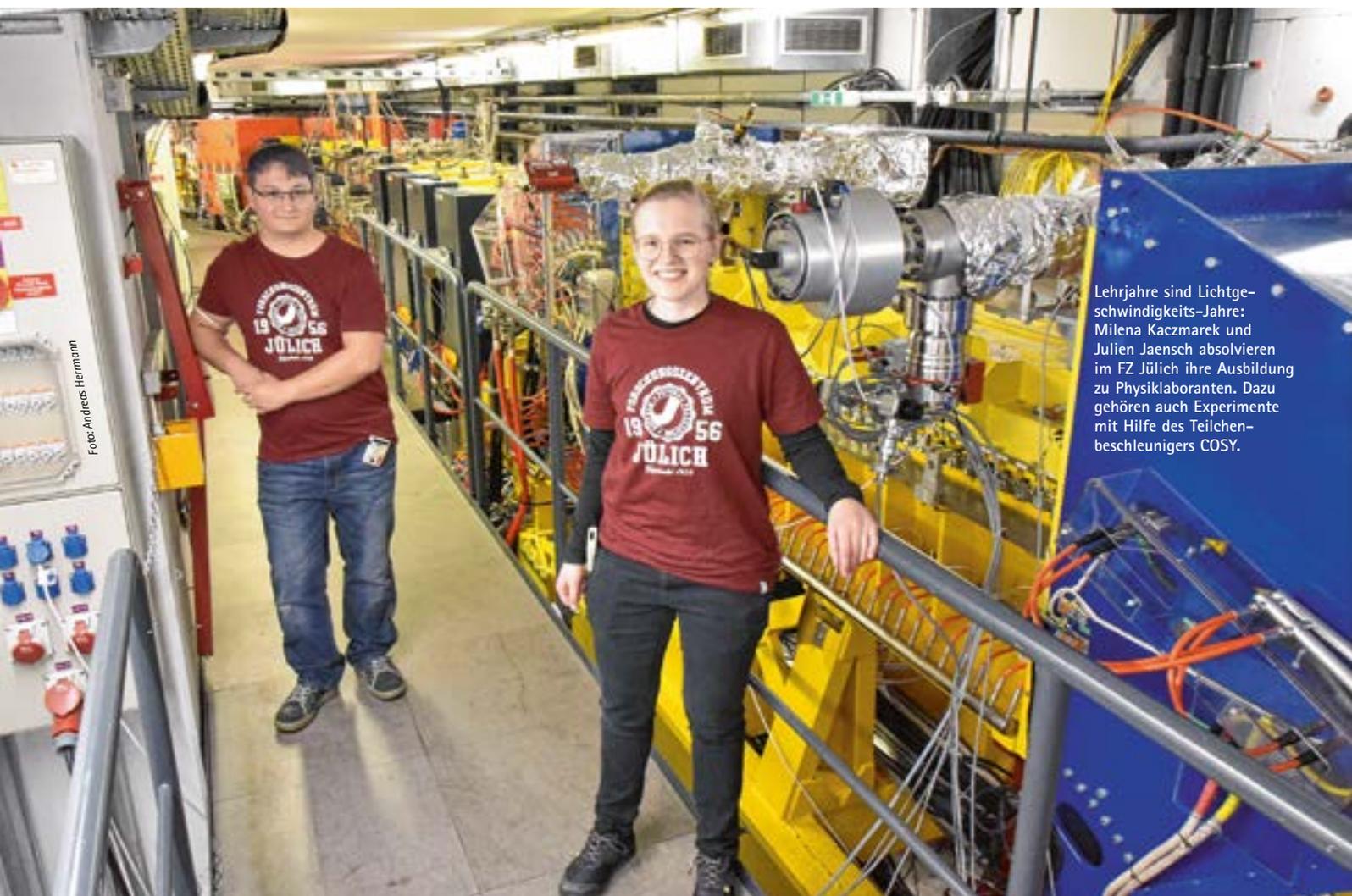


Foto: Andreas Herrmann

Lehrjahre sind Lichtgeschwindigkeits-Jahre: Milena Kaczmarek und Julien Jaensch absolvieren im FZ Jülich ihre Ausbildung zu Physiklaboranten. Dazu gehören auch Experimente mit Hilfe des Teilchenbeschleunigers COSY.

kurz & bündig

NACHRICHTEN AUS DER EUREGIO



Foto: © Crossmedia Group, Milano, Fabbrica del Vapore, 2018

Eintauchen in die Bilderwelt von René Magritte: Im Museum „La Boverie“ in Lüttich lassen sich bis März 160 Werke des belgischen Surrealisten mit Hilfe neuester Technologien entdecken.

Surreal: Lütticher Museum zeigt Werke von René Magritte

► Noch bis zum 6. März 2022 zeigt das Museum „La Boverie“ in Lüttich eine immersive digitale Ausstellung über das Werk des belgischen Surrealisten René Magritte. „Inside Magritte“ bietet eine multisensorische 360-Grad-Erfahrung, mit der sich die Traumwelt und die verschiedenen Techniken des surrealistischen Malers entdecken lassen. Mit Hilfe neuester Technologien verspricht „Inside Magritte“ eine beeindruckende Darstellung von 160 der wichtigsten Werke des Künstlers und das Eintauchen in seine surrealen Bilderwelten – ganz nach dem Motto: „Magritte sehen, Magritte erleben, Magritte fühlen“. „Inside Magritte“ war bereits 2018 in Mailand zu sehen, 2019 in Florenz und 2020 in Seoul.

@ expo-insidemagritte.com

In Lüttich entsteht ein neues Messezentrum

► Nachdem das Lütticher Palais des Congrès schwer von der Hochwasserkatastrophe getroffen wurde und für ein Jahr schließen muss, ziehen die ebenfalls in Lüttich angesiedelten „Halles des Foires“ von Coronmeuse ans andere Maasufer. Hier, im Stadtteil Bressoux, soll ein Neubau mit rund 14.000 Quadratmetern Ausstellungsfläche entstehen. Hinzu kommen sollen ein Multifunktionsaal, Restaurants und Büros. Eine Anbindung an die neue Lütticher Tram sei auch ein Grund für den Umzug. Im Herbst 2023 soll das Messezentrum eröffnen, die Baukosten liegen bei 33 Millionen Euro.

Neue Cyber-Attacke in den Niederlanden: Produktion von VDL stark eingeschränkt

► Der niederländische Industriekonzern VDL ist Opfer eines Hackerangriffs geworden. An verschiedenen Standorten war daraufhin die Produktion nicht oder nur teilweise möglich, da viele Prozesse hochautomatisiert und digitalisiert sind. Die Autofabrik VDL Nedcar in Born wurde vorübergehend geschlossen. In Limburg hat VDL neben Born (Nedcar) auch Niederlassungen in Venlo, Weert, Nederweert, Swalmen, Sevenum und Hoensbroek. In der jüngeren Vergangenheit gab es bereits einige Cyberangriffe bei unseren niederländischen Nachbarn: Ein Computer-Hack beim Online-Kabelriesen Allekabels in Kerkrade hatte bereits im April die privaten Daten und Passwörter von Millionen Niederländern geknackt. Weihnachten 2019 war die Universität Maastricht von einem Hackerangriff betroffen. Um die eigenen Systeme wieder nutzen zu können, zahlte die Universität 197.000 Euro.



Kostenfrage: Verliert das Hohe Venn seine Holzstege?

► Wer bereits einmal durchs Hohe Venn gewandert ist, erinnert sich bestimmt an die kilometerlangen Holzstege durch Europas größtes Hochmoor. Geht es nach der dortigen Forstverwaltung, sollen die auf zweieinhalb Kilometer reparaturbedürftigen Stege durch Schotterwege ersetzt werden. Bei rund 100 Euro pro Steg-Meter würde der Umbau insgesamt rund 250.000 Euro kosten. Entscheiden muss darüber jetzt der Gemeinderat von Spa. Für den Tourismus in der Euregio wäre der Wegfall der Holzstege im Hohen Venn sicherlich ein Verlust. Auch der derzeit laufenden Bewerbung der Wallonie, Eupen und Raeren zur Umwidmung des Hohen Venns in einen Nationalpark kämen die Überlegungen nicht gelegen.

Filmstar DiCaprio investiert in Maastrichter „Clean Meat“

► Mit „Clean Meat“, Fleisch, das aus wenigen tierischen Stammzellen gezüchtet wird, beschäftigt sich seit ihrer Gründung 2015 die Firma Mosa Meat aus Maastricht. Bereits 2013 hatte Marcus Johannes Post, Professor für Gefäßphysiologie an der dortigen Universität, unter internationaler Medienbeobachtung den ersten Rindfleischburger aus gezüchtetem Fleisch in London vorgestellt. Bereits mehrfach hat das Maastrichter Unternehmen für den Herstellungsprozess Investorengelder eingesammelt. Zu den Investoren gehört nun auch der amerikanische Filmschauspieler Leonardo DiCaprio. Er hatte vorab bereits in den bekannten amerikanischen Hersteller von Fleischersatzprodukten „Beyond Meat“ investiert.



„Batteriemonitor“: PEM-Studie erörtert Notwendigkeiten für Zellproduktion

► Der Lehrstuhl „Production Engineering of E-Mobility Components“ (PEM) der RWTH Aachen hat den „Batteriemonitor 2021“ veröffentlicht. Die Untersuchung beleuchtet die gesamte Wertschöpfungskette der Zellproduktion im Spannungsfeld von Ökonomie und Ökologie. Dabei kommen die Autoren der Studie zu dem Ergebnis, dass die Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands immer stärker von einem direkten Zugang zur Batteriezellherstellung und einer effizienten Kreislaufwirtschaft abhängig sein werde. Die Untersuchung fasst aktuelle Herausforderungen und künftige Lösungswege auf sämtlichen Ebenen zusammen: von der Rohstoffgewinnung und der Zellherstellung über die Modul- und Packproduktion sowie das Engineering und Testing bis hin zur Nutzung und Wiederverwendung. Um in Zukunft etwa den Gehalt kritisch betrachteter Rohstoffe wie Lithium

und Kobalt zu reduzieren, sprechen sich die Autoren für weiterführende Forschungen an neuartigen Zellchemien und den Aufbau eines Kreislaufsystems mit niedrigen Verlustraten aus. Gleichzeitig macht die Studie auf neue Herausforderungen für Zellproduzenten und Anlagenbauer aufmerksam, die sich durch eine Abkehr von der Lithium-Ionen-Technologie zugunsten

innovativer Verfahren ergeben. Die Autoren befürworten zudem eine Standardisierung von Batteriesystemen. Dadurch lasse sich der Entwicklungsaufwand je Fahrzeug verringern, die Upgrade-Fähigkeit der Systeme erhöhen und die Produktion kostengünstiger sowie an einzelnen Kundenwünschen orientiert gestalten.



@ <https://t1p.de/um8f>

Vielseitig: Der „Batteriemonitor 2021“ des RWTH-Lehrstuhls PEM beleuchtet aktuelle Herausforderungen und künftige Lösungswege für die gesamte Wertschöpfungskette der Zellproduktion.

Foto: PEM RWTH Aachen

Intelligente Sensorik: ILT-Projekt soll die Deutsche Bahn sicherer machen

► Expertinnen und Experten des Fraunhofer-Instituts für Lasertechnik (ILT) in Aachen entwickeln derzeit gemeinsam mit Industriepartnern ein KI-gestütztes Sensor-System für die Deutsche Bahn. Ziel ist es, bis 2024 eine ganzheitliche Lösung für eine drahtlose und kontinuierliche Zustandsüberwachung sensorint-

rierter, additiv gefertigter Bauteile zu finden. Das Projekt soll durch die Kombination von Künstlicher Intelligenz (KI) und Sensorik erstmals ein frühzeitiges Erkennen und Verarbeiten potenzieller Fehlerquellen im Schienenverkehr ermöglichen. So könnten künftig etwa Sensoren im Fahrgestell und in den Türen

eines Personenzugs per 5G Kontakt zum SAP-System der Deutschen Bahn aufnehmen und drohende Defekte melden, bevor sie sich manifestieren. Das Vorhaben „SenseTrAln“ zur intelligenten Wartung und Instandhaltung der Bahn wird vom Bundeswirtschaftsministerium gefördert.

„Netto-Null“: FZJ-Experten entwickeln Strategien zur Energieversorgung

► Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler des Forschungszentrums Jülich (FZJ) haben analysiert, was notwendig ist, um die aktuellen Klimaschutzziele so kostengünstig wie möglich zu erreichen. Bereits bis 2030 sollen die Emissionen um 65 Prozent gegenüber dem Vergleichsjahr 1990 sinken. Bis 2045 soll Deutschland treibhausgasneutral sein – „Netto-Null“ heißt das Ziel. Laut den Jülicher Systemanalysen ist eine Treibhausgasneutralität innerhalb der nächsten 24 Jahre sowohl technisch als auch ökonomisch möglich. Dazu sei allerdings „das unverzügliche Einleiten von Maßnahmen in allen Sektoren“ erforder-

lich. So müssten fossile Energieträger den Modellierungen zufolge so weit und so schnell wie möglich ersetzt werden – bei einem gleichzeitigen massiven Ausbau der Gewinnung erneuerbarer Energie. Die aktuelle Kapazität der Onshore-Windkraft etwa müsse vervierfacht werden. Gemäß den monatelangen und computergestützten Untersuchungen lässt sich der Endenergieverbrauch indes durch den Einsatz von Dämmungen, Wärmepumpen und effizienteren Haushaltsgeräten um knapp ein Drittel vermindern. Allein den zusätzlichen Ausstoß von Treibhausgasen zu reduzieren, reiche nicht mehr aus. Bis 2045

würden Rest-Emissionen vor allem aus Industrie und Landwirtschaft verbleiben, die dadurch kompensiert werden müssten, dass Kohlenstoff aus dem natürlichen Kreislauf entzogen wird. Dazu sei es notwendig, jährlich zwischen 50 bis 90 Millionen Tonnen CO₂ dauerhaft zu speichern. Durch den Umbau der Energieversorgung könne der Verbrauch bis 2045 um etwa 40 Prozent sinken. Damit verringerten sich auch die Energie-Importe – von heute rund 74 Prozent auf etwa 22 Prozent.

@ <https://t1p.de/kkd27>

Zukunft der Arbeit: FH-Institut unterstützt regionale Unternehmen

► Wie arbeiten und wirtschaften wir in der Zukunft? Das will das Institut für „Mobile Autonome Systeme und Kognitive Robotik“ (MASKOR) der FH Aachen ergründen – als Konsortialpartner im Verbundprojekt „AKzentE4.0 – Arbeitswissenschaftliches Kompetenzzentrum für Erwerbsarbeit in der Industrie 4.0 in der Region Aachen“. Bei dem im vergangenen Oktober gestarteten Vorhaben berät das FH-Institut die beteiligten Unternehmen bei der Umsetzung von Maßnahmen in den Bereichen „Industrie 4.0“ und „Künstliche Intelligenz“ (KI). Das Projekt wird vom Bundesforschungsministerium mit insgesamt rund zwölf Millionen Euro gefördert. Als eines von acht regionalen Kompetenzzentren für die Arbeitsforschung soll es untersuchen, wie zukunftsorientierte Formen der Arbeit in den Braunkohlerevieren in Deutschland aussehen können und wie Arbeit in diesen Regionen in Zukunft organisiert und gestaltet werden kann. Geführt wird das Konsortium vom Institut für Arbeitswissenschaft an der RWTH Aachen. Zu den Partnern gehören neben der Stadt Aachen auch zahlreiche Unternehmen aus der gesamten Region.

„THE-Ranking“: RWTH ist top bei Ingenieurwissenschaften und Informatik

► Die RWTH Aachen hat im aktuellen Ranking des Informationsdienstleisters „Times Higher Education“ (THE) mit den Fächern „Engineering“ und „Computer Science“ exzellente Ergebnisse erreicht. In beiden Wissenschaftsbereichen holte die Hochschule wie bereits in den vergangenen Jahren die Beurteilung „sehr gut“. In den Ingenieurwissenschaften belegte die RWTH wie im Vorjahr Platz 30 der besten Hochschulen der Welt. Besonders herausragend waren die Aachener Ingenieure mit der vollen Zahl von 100 Punkten beim Indikator „Forschungsmittel der Industrie“. Die THE-Rankings gehören zu den weltweit bedeutendsten Hochschulranglisten und werden jährlich herausgegeben. Um dort aufgenommen zu werden, muss eine Mindestanzahl wissenschaftlicher Veröffentlichungen vorliegen. Das war in den Ingenieurwissenschaften von allen Hochschulen weltweit knapp 1.200 und in der Informatik etwa 1.000 Einrichtungen gelungen. Sie wurden anhand von 13 Indikatoren aus den Bereichen Lehre, Forschung, Zitationen, Internationalität und Industriemittel bewertet und eingestuft.

„H₂Giga“: RWTH gestaltet Deutschlands Einstieg in die Wasserstoffwirtschaft mit

► Teams der RWTH Aachen sind mit mehreren Großvorhaben an der Entwicklung von Technik zur Erzeugung von Wasserstoff im großen Maßstab beteiligt. Die Hochschule, die ihre Wasserstoff-Expertise im „Center for Sustainable Hydrogen Systems“ bündelt, nimmt am Leitprojekt „H₂Giga“ des Bundesforschungsministeriums teil, in dem mehr als 130 Institutionen aus Wirtschaft und Wissenschaft mit einem angekündigten Fördervolumen von rund 500 Millionen Euro an der Herstellung von „Grünem Wasserstoff“ im industriellen Maßstab arbeiten. Die Herstellung von Wasserstoff aus Wasser und Strom – die Elektrolyse – ist bis dato zwar bereits zu technischer Reife gelangt, aber noch nicht in großen Maßstäben vorhanden. Dementsprechend werden die Elektrolyseure derzeit mit hohem Kostenaufwand und geringer Fertigungskapazität in Handarbeit errichtet. Ziel von „H₂Giga“ ist es deshalb, die Industrialisierung der Wasserelektrolyse zur Herstellung von „Grünem Wasserstoff“ vorzubereiten und bis 2025 den Grundstein für eine wettbewerbsfähige Herstellung im Gigawatt-Maßstab zu legen.

@ www.wasserstoffleitprojekte.de

Egal, in welchen harten Einsätzen sich Ihre Maschinen und Geräte gerade befinden,...

...mit bleibt der Lack länger schön und haltbar.

DIRECT VOM BESTEN HERSTELLER

Grundierung und Decklack in einem Arbeitsgang

Der Lack wird weniger anfällig gegen harte Belastungen und Streusalz. Die Standzeiten für aufwendige Lackreparaturen reduzieren sich.

FARBENFABRIK seit 1949

DELLERS®

Fragen Sie uns:
52457 Aldenhoven/Jülich
Auf der Komm 1 · Tel. 02464/99060
www.farbenfabrik-oellers.de



CO₂-Fänger: Preiswertes Material aus dem FZ Jülich bindet Kohlendioxid aus Industrieabgasen

► Zwei Doktoranden vom Forschungszentrum Jülich (FZJ) haben ein preiswertes Material entwickelt, das Kohlenstoffdioxid effizient aus Industrieabgasen entfernen kann. Die beiden Wissenschaftler des Instituts für Energie- und Klimaforschung suchten dafür nach Materialien, die möglichst nur das Kohlendioxid an sich binden und die übrigen Gase vorüberstreichen lassen. Kostengünstige und gut regenerierbare Aktivkohle sauge auch andere Gase aus dem Abgasstrom auf, worunter die Trennwirkung leide. Mit Hilfe des mehr als 100 Jahre alten Elektrospinning-Verfahrens und einem gelösten Kunststoff gelang es den Forschern, die geringe Selektivität der Aktivkohle aufzuheben und sie zu einem preiswerten CO₂-Fänger zu machen. Derzeit arbeiten die FZJ-Experten auch daran, das abgetrennte Kohlendioxid in wertvollere Chemikalien umzuwandeln.



Innovatives im Blick: FZJ-Wissenschaftler haben Aktivkohle zu einem günstigen CO₂-Fänger umfunktioniert.

Foto: Forschungszentrum Jülich | Sascha Kreckau

„BioökonomieREVIER“: Erste „Agri-Photovoltaik-Anlage“ entsteht in Morschenich-Alt

► Am „Ort der Zukunft“ im verlassenen Dorf Morschenich-Alt hat das Richtfest für die erste „Agri-PV-Anlage“ stattgefunden. In dem Ortsteil der Gemeinde Merzenich im Kreis Düren nahe des Hambacher Forst will das Forschungszentrum Jülich (FZJ) mit Partnern künftig eine Demonstrationsanlage zur kombinierten Nutzung von Flächen für Photovoltaik und Landwirtschaft betreiben. Biobasierte, nachhaltige Innovationen sollen bald für neue, regionale Wertschöpfungsketten und Geschäftsmodelle sorgen und das Rheinische Revier zu einer Modellregion für Bioökonomie werden lassen. Dazu entwickelt die Strukturwandel-Initiative „BioökonomieREVIER“ mit zahlreichen Akteuren aus der Region vielfältige Ansätze für einen Transfer von wissenschaftlichen Erkenntnissen in die wirtschaftliche Praxis. Die Forschungs- und Demonstrati-

onsanlage für Agri-Photovoltaik entsteht durch das Forschungszentrum Jülich in Kooperation mit dem Fraunhofer-Institut für Solare Energiesysteme (ISE). Ziel der Anlage ist es, in praxisbezogenen Experimenten zu untersuchen, wie sich Photovoltaik und Pflanzenproduktion effektiv miteinander verbinden lassen. Das Pflanzenwachstum werde mit wissenschaftlichen Hightech-Methoden untersucht, um Photovoltaik- und Pflanzenertrag zu optimieren. In den Agri-PV-Systemen der Zukunft soll Wasser für die Pflanzen gesammelt und gezielt zur Ernährung der Pflanzen genutzt werden. Spezialsysteme ermöglichen definiertes Kippen von PV-Modulen, um je nach Bedarf die Pflanzen mit besten Lichtbedingungen zu versorgen oder sie durch Abschattung vor hohen Temperaturen und Extremwetter zu schützen.

DA BIST DU JA!

Meron, 5 Jahre

WORLDVISION.DE

Viele Kinder wie Meron suchen Hilfe.
WERDE PATE!



Unterstützung beim Wachstumsschub: NRW-Wirtschaftsministerium startet **erstes Scale-up-Programm**

► Das Geschäftsklima in der deutschen Start-up-Szene hat sich deutlich aufgehellt. Zu diesem Ergebnis kommt der 9. Deutsche Startup Monitor (DSM), den der Bundesverband Deutsche Startups e. V. und PwC in Zusammenarbeit mit der Universität Duisburg-Essen erstellt und an dem sich erstmals über 2.000 deutsche Start-ups beteiligt haben. Die meisten der befragten Unternehmen kamen wie schon in den Vorjahren aus Nordrhein-Westfalen (18,5 Prozent) und Berlin (17,1 Prozent). Unter den Hochschulen und Universitäten, an denen die meisten Gründer ausgebildet wurden, liegt die RWTH Aachen mit 5,3 Prozent an der Spitze. Insgesamt bewerten zwei Drittel das Start-up-Ökosystem an ihrem Standort als gut oder sehr gut – das sind vier Prozentpunkte mehr als im Vorjahr. Diese positive Entwicklung spiegelt sich auch auf dem Arbeitsmarkt wider: Die durchschnittliche Beschäftigungszahl steigt von 14 auf 18 und auch bei den geplanten Neueinstellungen zeigt der Trend nach oben. Doch die Talentsuche entwickelt sich neben der Kapitalbeschaffung zu einer der großen Hürden für die Jung-Unternehmer. Eine weitere Herausforderung ist der unzureichende Zugang zu Daten und deren Konzentration bei wenigen Konzernen. Um Gründungen noch mehr zu fördern, hat das NRW-Wirtschaftsministerium zudem das

deutschlandweit einzigartige Scale-up-Programms gestartet: Das Programm richtet sich an Gründer sowie Management-Teams, die sich kurz vor oder bereits in einer Phase rapiden Wachstums und Wandels befinden. Dabei werden die Herausforderungen stark wachsender Start-ups adressiert, insbesondere die Internationalisierung, die Erweiterung des Management-Teams, der Aufbau und Führung neuer Teams sowie deren steigender Finanzbedarf. Ab März 2022 startet die erste Kohorte mit zehn bis 15 Start-ups, die im Laufe eines 18-monatigen Programms die wesentlichen Schritte hin zu einem Scale-up-Unternehmen meistern sollen. Das Scale-up-Programm startet dabei genau zum richtigen Zeitpunkt – das deuten auch die Ergebnisse des NRW Startup Reports 2020 an: Die Startup-Gründungsaktivität in NRW hat sich trotz der Auswirkungen der Pandemie im bundesweiten Vergleich positiv entwickelt. Mit einem Anteil von rund 17 Prozent an der Gesamtzahl aller Startup-Gründungen belegt NRW nach Berlin und Bayern den 3. Platz.

i IHK-Ansprechpartner:
René Oebel
Tel.: 0241 4460 114
rene.oebel@aachen.ihk.de



Foto: ippbar – stock.adobe.com

Wenn es rasant aufwärts geht, ist das natürlich eine gute Nachricht – gerade für Start-ups aber auch eine Herausforderung. An dieser Stelle setzt die Unterstützung des neuen Scale-up-Programms des Wirtschaftsministeriums NRW an.

Wagniskapitalgeber Earlybird setzt mit neuem Fonds auf **Uni-Ausgründungen**

► So gut die Lehre und die Forschung an den Universitäten sind – unter den Forschenden ist der Gründergeist in der Regel nicht besonders hoch. Jetzt hat Earlybird den neuen, 75 Millionen Euro starken Fonds Uni-X aufgesetzt, um sich besonders auf sehr frühphasige Start-ups und technische Ausgründungen aus den Universitäten zu spezialisieren. Für den neuen Fonds hat Earlybird-Chef Hendrik Brandis ein

sechsköpfiges Team an Partnern rekrutiert. Earlybird Uni-X will zukünftig mit Lehrenden von renommierten Universitäten, wie etwa der RWTH Aachen, dem Karlsruher Institut für Technologie und dem Imperial College London, zusammenarbeiten, um so frühzeitig vielversprechende Ideen zu erkennen. Der RWTH-Professor Achim Kampker ist Venture Partner des Fonds.

JUBILÄEN 25 JAHRE

- » BIO-Frischedienst BOG GmbH, Aachen
- » Kleinermann & Sohn GmbH, Baesweiler
- » M. E. Schupp Industriekeramik Verwaltungs-GmbH, Aachen
- » Michael Wagner, Geilenkirchen
- » Norbert Witzel, Amian & Witzel GmbH, Aachen
- » Rainer Leroy, Würselen
- » toolbox GmbH, Eschweiler

„Oscar“ der Lebensmittelbranche: Lambertz-Chef Hermann Bühlbecker wurde mit dem Preis „Goldener Zuckerhut“ geehrt

► **Aachen.** Hermann Bühlbecker, Alleingesellschafter der Lambertz-Gruppe, ist in Berlin mit dem Preis „Goldener Zuckerhut“, eine der höchsten Ehrungen der deutschen Lebensmittel-beziehungsweise Konsumgüterwirtschaft, ausgezeichnet worden. Der begehrte Preis gilt als der „Oscar“ der Branche und wird jährlich von der *Lebensmittel Zeitung*, einem Fachmagazin der Konsumgüter-Branche (Food und Non-Food), an nur wenige Preisträger vergeben. Bereits 1998 wurde Lambertz als Unternehmen für seine auch bis dato schon erfolgreiche Entwicklung mit dem „Goldenen Zuckerhut“ prämiert. Bühlbecker erhielt den „Goldenen Zuckerhut 2021“ nun in Anerkennung seiner Leistungen als Unternehmer, der „aus einer kleinen, regionalen Printen-Bäckerei einen Süßwarenkonzern mit Weltruf und den Marktführer im Segment der Herbst- und



Markus Mosa (l.), EDEKA-Vorstandsvorsitzender, hielt die Laudatio auf Lambertz-Alleingesellschafter Hermann Bühlbecker, den Preisträger „Goldener Zuckerhut 2021“.

Weihnachtsgebäcke geformt hat“. In seiner Laudatio würdigte Markus Mosa, Vorstandsvorsitzender der EDEKA Zentrale AG, vor allem die beispielgebende Unternehmerpersönlichkeit des Lambertz-Inhabers.

Stoff fürs Haus: Lieferbeton

Simmerath feiert 50. Geburtstag

► **Simmerath.** Seit der Gründung der Lieferbeton Simmerath GmbH & Co. KG im Dezember 1971 setzt das Unternehmen auf eigene Transportfahrzeuge und eigenes Personal. Jetzt feiert das Werk sein 50-jähriges Jubiläum. Im Jahr 2020 wurde das Mischwerk von Grund auf neu errichtet und stellt damit den aktuellsten Stand der Technik von stationären Betonmischanlagen dar.

cubos Internet ist jetzt Mitglied im Bundesverband IT-Mittelstand

► **Aachen.** Die cubos Internet GmbH ist jetzt Mitglied im Bundesverband IT-Mittelstand e.V. (BITMi). Die Entwickler des webbasierten Alarmierungs- und Kommunikationssystems Group-Alarm geben damit ein klares Bekenntnis zum Mittelstand ab. Das Aachener Unternehmen ist bereits in Besitz des BITMi-Gütesiegels „Software Made in Germany“, das hundert Prozent Service, hundert Prozent Qualität und hundert Prozent Zukunft garantieren soll. Das zweite Gütesiegel „Software Hosted in Germany“, das besonders sichere, per Internet nutzbare Software auszeichnet, soll in Kürze folgen. Die cubos Internet GmbH hat über 20 Jahre Erfahrung im Bereich Alarmierungsdienste. Der BITMi, ebenfalls mit Sitz in Aachen, ist der einzige IT-Fachverband, der ausschließlich mittelständische Interessen vertritt.

Flutkatastrophe: Solaranlagen-Spezialist Centroplan unterstützt Projekt „Oberstark“ in Stolberg

► **Geilenkirchen/Stolberg.** „Dort, wo Kinderlachen zum Alltag gehört, ist es in den zurückliegenden Wochen seltener geworden“: Margit Schmitt, Geschäftsführerin des Sozialdienstes Katholischer Frauen (SKF), spricht über die Erfahrungen in den Einrichtungen für Kinder, die ihr Verein in Stolberg betreibt. Die Flutkatastrophe Mitte Juli hat Existenzen zerstört und Wiederaufbau-Aufgaben für Jahre entstehen lassen. Auch in den für Kinder wichtigen Freiräumen, Spielflächen und Einrichtungen sind die Schäden in der Kupferstadt allgegenwärtig. Der SKF startete sofort das Projekt „Oberstark“, um mit ihm Angebote für Kinder aus überfluteten Regionen der Stadt zu schaffen. Damit aus einer Idee ein Projekt wird, braucht es aber vor allem eines: Machbarmacher. Die Geilenkirchener Centropplan GmbH, ein weltweit tätiger Spezialist für solare Energie aus Photovoltaik-Anlagen, ist so ein Partner für den SKF geworden. Mit einer firmeninternen Spendenaktion sammelte das Unternehmen 10.000 Euro und stellt es dem Projekt „Oberstark“ des SKF zur Verfügung.



Gemeinsam stark für die betroffenen Kinder der Flutkatastrophe in Stolberg: SKF-Geschäftsführerin Margit Schmitt erhält für ihr Projekt „Oberstark“ Unterstützung von der Centropplan GmbH. Stolbergs Bürgermeister Patrick Haas (l.) gefällt am Projekt die klare Ausrichtung auf das Kindeswohl.



Hundert Jahre, drei Standorte, fünf Sparten: Familienunternehmen Wertz feiert großes Jubiläum



► **Aachen.** Mut, Pioniergeist und Fleiß: Mit diesen Eigenschaften legte Leo Wertz 1921 den Grundstein für ein Unternehmen, das nicht mehr aus dem Stadtbild wegzudenken ist: Wertz. Rote Autokrane, Lkw, Container und vieles mehr sind Garanten für Dienstleistungen rund um Schrott und Entsorgung, aber auch Spezialisten für Aufgaben in mittlerweile fünf eigenständigen Abteilungen. Jetzt blickt das Unternehmen auf hundert Jahre zurück: Gleich nach dem Ersten Weltkrieg wagte Leo Wertz den Schritt in die Selbstständigkeit. Mit 24 Jahren eröffnete er einen Schrotthandel an der Barbarastrasse in Rothe Erde. Er kannte den Wert, der in Schrott und Metallen steckte, Rohstoffe, die damals dringend benötigt wurden. Seit der Hochzeit 1931 führte Wertz den Betrieb gemeinsam mit seiner Frau Barbara. 1936 erfolgte der Umzug an den Rödgerheidweg – bis heute der Stammsitz der Unternehmensgruppe. Im Sinne des Familienunternehmers traten auch die Kinder, Maria und Heinz, ihre Arbeit im elterlichen Geschäft an. Ab 1957 brachte Schwiegersohn Hans Axmacher zusätzliche Expertise aus dem Stahlhandel ein. Gemeinsam bewies man Stärke, die sich auch im Aufbau der Zweigstelle an der Joseph-von-Görres-Straße zeigte. Für Wertz ging die Expansion mit Diversifizierung und der Hinzunahme neuer Aufgabenbereiche stetig weiter, mittlerweile in

der dritten Generation: Sowohl die Kinder der Eheleute Axmacher – Dieter, Doris und Georg –, wie auch die beiden Kinder von Heinz Wertz und seiner Frau Rickel – Ulrike und Heinz-Leo –, stiegen ins Unternehmen ein. Heute leiten Dieter und Georg Axmacher gemeinsam mit Gerd Caspar als Vertreter des Familienstammes Wertz die Unternehmensgruppe als Geschäftsführer. Zum Hauptsitz hinzugekommen sind zwei weitere Standorte in Eschweiler und Düren. Fünf Sparten bilden heute das Portfolio: Schrott- und NE-Metall-Recycling, Autokrane und Schwertransporte, Container- und Entsorgungsdienste, Stahlhandel mit Brennschneidbetrieb sowie Gabelstapler – getreu dem Wertz-Motto „Vielfalt ist unsere Stärke“. Gut 200 Menschen sind hier in verschiedenen Berufsgruppen im Einsatz: Von Beginn an waren und sind die Mitarbeitenden das Kapital des Unternehmens und Partner im Einsatz für den Erfolg der Geschäftsbereiche.



Die Erfolgsgeschichte eines in der Stadt Aachen verwurzelten Unternehmens geht weiter (v.l.n.r.): Dieter Axmacher, Timo Axmacher (Assistent der Geschäftsführung), Georg Axmacher und Gerd Caspar blicken in die Zukunft und feiern hundert Jahre Wertz.



Die Wertz-Belegschaft auf dem Aachener Betriebsgelände am Rödgerheidweg um 1945 – bis heute der Hauptsitz des Familienunternehmens.

Landmarken gewinnt Auswahlverfahren: Die Finanzverwaltung NRW kommt nach Kaarst

► **Aachen/Düsseldorf.** Die Landmarken AG hat das Investorenwahlverfahren des Landes gewonnen und realisiert die neue Finanzverwaltung NRW. In der europaweiten Ausschreibung überzeugte Landmarken mit dem Siegerentwurf von agn Architekten, Ingenieure, Generalplaner und einem gut angebundenen Grundstück in Kaarst. Der Mietvertrag über 20 Jahre Laufzeit mit zweimaliger Verlängerungsoption wurde bereits unterzeichnet. Das Neubauensemble entsteht in einem Entwicklungsgebiet im Süden der Stadt. Knapp 1.000 Mitarbeiter der Finanzverwaltung NRW werden auf circa 37.000 Quadratmetern Bruttogeschossfläche ihren Arbeitsplatz finden. Baubeginn ist für 2023 geplant, die Übergabe soll 2026 stattfinden. Der gesamte Investitionsumfang liegt bei annähernd 300 Millionen Euro. Generalunternehmer für den Neubau wird die ZECH Group. Mit zahlreichen Projekten in über 20 Städten zählt die Landmarken AG zu den renommiertesten Projektentwicklern, vor allem in NRW.



Die Landmarken AG realisiert die neue Finanzverwaltung NRW (v. l.): Jens Kreiterling, Nils Perpeet und Hendrik Bettenworth von der Landmarken AG, Ursula Baum, Bürgermeisterin der Stadt Kaarst, Andrea Kampmann, Leiterin des RZF in Düsseldorf, (2. Reihe) Franz Janssen (Finanzverwaltung Projektleiter), Lutz Lienenkämper, Minister der Finanzen des Landes Nordrhein-Westfalen, sowie Norbert Hermanns von der Landmarken AG.



„Wir stellen eine erhöhte Nachfrage nach Elementardeckungen fest“

Nach der Flutkatastrophe wurde das Thema Versicherungsschutz viel diskutiert. Interview mit Robert Braun, Bezirksdirektor Stolberg bei der Gothaer Versicherung.

WN: Unmittelbar nach der Flutkatastrophe, die unsere Region schwer getroffen hatte, war von vielen Unternehmern zu hören, sie seien gegen einen solchen Schaden nicht versichert, weil an ihrem Standort ein solcher Versicherungsschutz sehr, sehr teuer sei. Können Sie das nachvollziehen?

Robert Braun: Nein, das kann ich ganz und gar nicht nachvollziehen: Unsere Verkaufszahlen sprechen da für sich. Während laut GDV (Gesamtverband der Versicherungswirtschaft, *Anm. der Red.*) nur rund 40 Prozent aller Gebäude gegen Elementarschäden versichert sind, liegt die Quote unserer Kundschaft bei über 80 Prozent. Natürlich unterscheiden sich die Beiträge nach Branche und Lage. Ich gebe Ihnen zwei Beispiele.

WN: Gerne.

Braun: Die Elementardeckung – die ja nicht nur Überschwemmungsschäden, sondern sieben weitere Naturgefahren abdeckt – würde für ein Café am Korneliusmarkt in Aachen-Kornelimünster bei einer Betriebseinrichtung von zum Beispiel 100.000 Euro jährlich keine 52 Euro kosten. Als zweites Beispiel nenne ich ein Sportgeschäft in der Stolberger Innenstadt, welches über eine Betriebseinrichtung im Wert von 200.000 Euro verfügt. Für den Inhaber kostet eine Elementardeckung jährlich 166 Euro.

WN: Gibt es Unternehmens-Standorte, zum Beispiel in unmittelbarer Nähe zu fließenden Gewässern, an denen keine Versicherung gegen die Folgen eines Hochwassers versichern möchte?

Braun: Die BRD ist in vier sogenannte „ZÜRS-Zonen“ (Zonierungssystem für Überschwemmung, Rückstau und Starkregen) unterteilt. Die Zone vier ist die höchste Stufe: Hier geht man statistisch davon aus, dass das



Foto: Heike Luchmann

„Für die Gothaer etwa könnte der 15. Juli 2021 zum zweit teuersten Schadenereignis in ihrer über 200-jährigen Geschichte werden“: Robert Braun, Bezirksdirektor Stolberg beim Versicherungsunternehmen.

Gebiet alle zehn Jahre von einer Überschwemmung betroffen ist. Und selbst Unternehmen, die in einer solchen Zone liegen, lassen sich immer noch zu einem fairen Preis versichern.

WN: Vor dem Hintergrund, dass prognostiziert wird, dass wir in Zukunft mehr solcher Ereignisse erleben werden: Registrieren Sie dass die Beiträge, für den entsprechenden Versicherungsschutz insgesamt anziehen?

Braun: Im Moment kann ich noch nichts dergleichen erkennen. Wenn man sich allerdings vor Augen führt, dass das Tief Bernd eines der größten Kumulschadenereignisse der vergangenen Jahrzehnte war, ist das schon denkbar. Auf der anderen Seite stellen wir eine erhöhte Nachfrage nach Elementardeckungen fest. Das trägt dann umgekehrt zur Preisstabilität bei. Für die Gothaer etwa

könnte der 15. Juli 2021 zum zweit teuersten Schadenereignis in ihrer über 200-jährigen Geschichte werden – nach dem Hamburger Brand von 1842. Bisher wurden über 500 Millionen Euro für Schadenzahlungen an unsere Kunden zurückgestellt.

WN: Welche Versicherungen sind für jeden Unternehmer Pflicht?

Braun: Die Betriebs-Haftpflicht ist meines Erachtens ein absolutes Muss. Jeder Händler, der Waren importiert und weiterverkauft, sollte sich über die Produkthaftung im Klaren sein. Bei Personenschäden kann es sehr schnell existenzgefährdend werden. Die Absicherung gegen Feuer ist immer ein Thema. Und je größer und finanziell stärker ein Unternehmen ist, desto besser kann man die Prämie über eine individuelle Selbstbeteiligung im Schadenfall steuern.



Vom WLAN-Pionier zum Marktführer: m3connect feiert 20. Geburtstag



Foto: M3-Connect GmbH

Platz am 20. Geburtstag aus allen Nähten: das IT-Unternehmen m3connect am Stammsitz an der Friedlandstraße in Aachen.

► **Aachen.** Das Internet war zehn Jahre jung, als 2001 die m3connect GmbH in Aachen gegründet wurde. Was als Ausgründung mit fünf Mitarbeitern begann, hat sich in den vergangenen 20 Jahren zu einem der größten Wireless Internet Service Provider in Europa mit rund 130 Mitarbeitern entwickelt. Heute sind die Räume an der Aachener Friedlandstraße zu klein für die Belegschaft, und das inhabergeführte Unternehmen plant den Umzug nach Roetgen, um dort einen IT-Cam-

pus zu bauen. Das Unternehmen unterhält zudem Niederlassungen in Karlsruhe, München, San Francisco, Sibenik und in Dubai. Dabei waren die Anfänge alles andere als leicht, denn das IT-Unternehmen war bei der Gründung seiner Zeit voraus: WLAN-fähige Computer oder Laptops waren damals eher die Ausnahme als die Regel. Die Gründer glaubten aber an das Potenzial der Technologie und vernetzten mit der Steigenberger Hotelkette 70 Hotels mit WLAN. Es folgten

weitere Hotelketten, Einzelhandelsunternehmen, Banken, Flughäfen und Automobilbauer. Die m3connect erweiterte ihr Leistungsangebot fortlaufend, etwa um digitale Beschreibungen, TV- und maßgeschneiderte WLAN-Lösungen, und beschäftigt sich schon länger mit dem neuen 5G-Standard: Bei einem Autobauer in Süddeutschland unterstützen die WLAN-Experten das Forschungsprojekt für die komplette Vernetzung der Logistik über 5G.

Nach Hochwasser: Restaurant **Sankt Benedikt** möchte jetzt wieder öffnen

► **Kornelimünster.** Das Restaurant Sankt Benedikt in Aachen-Kornelimünster soll Anfang dieses Monats voraussichtlich wieder öffnen. Die Schäden nach dem Hochwasser im Juli waren so groß, dass sie eine mehrmonatige Schließung nach sich gezogen hatten. Küchenchef und Inhaber Maximilian Kreuz sicherte die Betreuung seines Auszubildenden durch einen Kooperationsvertrag, worüber die *Wirtschaftlichen Nachrichten* in der Oktoberausgabe berichtet hatten. Jetzt kann das mit einem Michelin-Stern dekorierte Restaurant hoffentlich wieder durchstarten.

Wir sind für Sie da!

**Sie suchen Personal,
möchten ausbilden
oder qualifizieren?**

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

Weitere Informationen unter:
www.arbeitsagentur.de/unternehmen



 **Bundesagentur für Arbeit**
Agentur für Arbeit
Aachen – Düren
bringt weiter.



DAS BRINGT MICH WEITER!



Foto: © Andrey Popov – Fotolia.com



Foto: © fotogestoeber – Fotolia.com



Foto: © epr – AKAD



Foto: © Fotowerk – Fotolia.com

Industrie-, Anlage- und Gewerbeimmobilien

CO₂-neutrale Bestandsimmobilien

Utopie oder doch langfristig Realität?

Um die 2015 von den Vereinten Nationen beschlossenen Ziele des Pariser Klimaabkommens umsetzen zu können, müssten weltweit sämtliche Gebäude bis spätestens 2050 eine Netto-Null-Kohlenstoffbilanz aufweisen.

Wenn sich auch der jährliche CO₂-Ausstoß auf dem Deutschen Gebäudesektor in den letzten 30 Jahren um 75 % auf 120 Mio. Tonnen reduziert hat, so gehen noch immer mindestens 30 % der CO₂-Emissionen zu Lasten der Immobilien. Laut Schätzungen der ZIA sind die ca. 19,2 Mio. Wohngebäude mit rund 22 % und die ca. 2 Mio. Nichtwohngebäude mit rund 12 % am Gesamtenergieverbrauch beteiligt.

Während heutzutage das Erfordernis „Null-Kohlenstoffemission“ in Neubauten leicht umgesetzt werden kann, lassen sich Bestandsimmobilien meist nur mit unverhältnismäßig hohem Aufwand oder unter Akzeptanz vielfältiger Einschränkungen ertüchtigen.

Zwei Drittel der Wohnimmobilien in Deutschland sind mehr als vierzig Jahre alt, stammen aus einer Zeit rudimentärer energetischer Anforderungen und emittieren aus heutiger Sicht – direkt oder indirekt – inakzeptable CO₂-Mengen. Ähnlich verhält es sich mit den Gewerbeimmobilien, die überwiegend großflächig gestaltet sind und zum Teil noch weitaus größere energetische Ineffizienzen aufweisen. Da eine klimafreundliche Ertüchtigung des Altbestandes nutzungsspezifisch, technisch als auch wirtschaftlich umstritten ist, wird ungeachtet der irreversiblen Ressourcen- bzw. Energievergeudung nicht selten ein Abriss mit anschließendem CO₂-neutralen Wiederaufbau diskutiert.

Um CO₂-Neutralität bei im Bestand befindlichen Wohn- und Gewerbeimmobilien zu erlangen, ist zunächst zu prüfen, inwiefern sich Gebäude mittels Dämmmaßnahmen optimieren lassen. Gleichsam bedarf es einer konsequenten

Überarbeitung der Aufzugs-, Beleuchtungs-, Heiz-, Kälte-, Klimatisierungs- und Sonnenschutztechnik. In diesem Zusammenhang sind nicht nur realisierungsfähige politische Vorgaben von Nöten, es müssen parallel auch innerhalb der Regelwerke „vernünftige“ Ermessensspielräume geschaffen werden.

Darüber hinaus ist die bereits politisch angestoßene, immobilienwirtschaftliche Dekarbonisierung, bei der Kohlendioxidemissionen durch den Einsatz kohlenstoffarmer Energiequellen vermieden werden, zu forcieren. So sind fossile Energieträger – direkt oder indirekt wie auch hybrid – durch erneuerbare Energien (Biomasse, Geothermie, grüner Wasserstoff, Solarenergie, Wasserkraft, Umweltwärme oder Windenergie) zu ersetzen. Inwiefern unter anderem auch der Rückgriff auf die allseits umstrittene Kernenergie eine Alternative darstellt, wird momentan von einigen unserer Nachbarländer kontrovers erörtert.



Ihre Gewerbespezialisten im Kammerbezirk Aachen



GEWERBE | BÜRO | RETAIL | LOGISTIK | INVESTMENT

Wir geben der Wirtschaft Raum.

Marco Zimmermann
+49 (0) 177-42 470 44

Jaan Pillich
+49 (0) 176-24 23 6823



Eine Kooperation von:



euregio-square.de

mail@euregio-square.de



Foto: © Scanrail – Fotolia.com



Foto: © Rido – Fotolia.com



Foto: © motorradcbr – Fotolia.com



Foto: © Alexander Raths – Fotolia.com

Anzeigensonderveröffentlichung

Analog den Neubauten können auch Bestandsimmobilien mit digitalen Steuerungssystemen nachgerüstet werden. App-gesteuerte Smart-Building-Lösungen schaffen nicht nur Bequemlichkeit für Mieter, Vermieter und Objektverwalter, sie bewirken auch durch einen nutzungskonformen, maßgeschneiderten Energieeinsatz erhebliche Einsparungspotentiale.

Da bauphysikalische, denkmalschutzrechtliche, nutzungsspezifische oder technische Restriktionen die Transformation von Bestandsimmobilien in klimafreundliche Objekte vielfach unmöglich machen, könnten „CO₂-neutra-

le Quartiers- oder Stadtkonzepte“ eine Lösung sein. In diese ließen sich sowohl „energieverbrauchende bzw. klimane-gative“ als auch „energieproduzierende bzw. klimapositive“ Immobilien kombinieren. Analog dem Handel mit Emis-sionszertifikaten wäre es quartiers- oder stadtintern möglich, finanzielle Ausgleiche zwischen den unterschiedlichen Immobilien bzw. Immobilieneignern zu organisieren. Darüber hinaus sollte es zukünftig unkompliziert möglich sein, dass Vermieter selbstproduzierten Strom unmittelbar an Mieter verkaufen können.

Mit Blick auf das weltweite CO₂-Gesamtaufkommen befindet sich Deutsch-

land mit nur 2 % auf Platz 7. Platz 1 belegt China mit 28 %, Platz 2 die USA mit 15 % und Platz 3 Indien mit 7 %. Vor diesem Hintergrund lassen sich im Nachgang zu Glasgow die Ziele des Pariser Klimaabkommens vermutlich nur dann erfolgreich verwirklichen, wenn die Politik speziell für Bestandsimmobilien allgemeinverbindliche Strukturen schafft, die für alle Beteiligten wirtschaftlich sowie sozial tragfähig sind.

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

n
nesseler

Eine Gruppe in Bewegung
Mit dem neuen Markenauftritt der nessler Gruppe

ideen bauen

Sagen was ist. Und zeigen was drin ist.
Die nessler Gruppe zeigt Klarheit. [nesseler.de](https://www.nessler.de)

n **n** **n**
nesseler nessler nessler

Damit Interna intern bleiben

EU-Richtlinie sieht neue Compliance-Vorgaben vor: Mitarbeiter in Unternehmen ab 50 Mitarbeitern dürfen hiernach anonym Hinweise abgeben

VON DR. MAXIMILIAN DEGENHART*

Eigentlich sollte die sogenannte EU-Whistleblower-Richtlinie bis zum 17. Dezember 2021 in nationales deutsches Recht umgesetzt sein. Bislang ist es allerdings bei

einem Gesetzesentwurf geblieben. Die Richtlinie entfaltet daher noch keine unmittelbare Rechtswirkung. Auch wenn noch nicht alle Details geklärt sind, ist es für Unternehmen dennoch sinnvoll, sich möglichst frühzeitig mit den Anforderungen der Richtlinie auseinander zu setzen. Denn die Richtlinien werden auch einen signifikan-

ten Teil der mehr als 82.000 Mitgliedsbetriebe der IHK Aachen betreffen. Die neuen Regelungen gelten für Mitarbeiter in mittelständische Unternehmen ab 50 Mitarbeitern. Zukünftig dürfen Arbeitnehmer Regelverstöße anonym an das eigene Unternehmen oder an Behörden melden, wobei ihnen ein umfassender Schutz zuteilwird. Zusätzlich müssen Behörden Meldestellen einrichten, an die sich Hinweisgeber – auch prioritär – wenden dürfen. Die ersten Bundesländer haben bereits digitale und anonyme Hinweisgebersysteme eingerichtet.

Erste öffentliche Meldeportale sind online

Der Hinweisgeber hat die Wahl, ob er auf der ersten Stufe die Meldung über ein internes Hinweisgebersystem an das Unternehmen gibt oder ob er sich an einen behördlichen, externen Meldekanal wendet. Manche Bundesländer, zum Beispiel Baden-Württemberg, haben bereits anonyme Hinweisgebersysteme eingeführt. Diese Portale sollen einen sicheren und anonymen Kommunikationsweg bieten, um Verstöße gegen Straf- und Steuergesetze anzuzeigen.

Warum ein eigenes System schützt

Diese neue Systematik birgt für Unternehmen Gefahren, denn das Risiko, dass Interna bei Behörden und in der Öffentlichkeit bekannt werden, steigt. Nur wenn das Unternehmen ein eigenes Hinweisgebersystem zur Verfügung stellt, kann es die Gefahr von Mel-

Meldungen nach außen vermeiden: Ein eigenes Hinweisgebersystem kann Unternehmen schützen und ist Bestandteil einer gewissenhaften Compliance.



dungen an externe Stellen erheblich reduzieren. Denn der Hinweisgeber ist sowohl bei internen wie auch bei externen Meldungen vor jeglichen Repressalien geschützt.

Welche Anforderungen gelten

Für den Betrieb eines eigenen Hinweisgebersystems sind viele Anforderungen einzuhalten, die gerade für mittelständische Betriebe eine Herausforderung darstellen, soweit keine eigene Rechts- oder gar Compliance-Abteilung vorhanden ist. Die Richtlinie sieht beispielsweise vor, dass eine unparteiische Person die Hinweise entgegennehmen muss. Nicht in jedem Unternehmen ist eine solche Person vorhanden. In einem solchen Fall kommt ein Outsourcing der neuen Pflichten in Betracht. Dies kann auch für Hinweisgeber ein positives Signal sein, da die Unparteilichkeit eines extern Beauftragten einen Anreiz darstellt, sich nicht zunächst an eine Behörde zu wenden. Der externe Compliance-Beauftragte kann zudem sicherstellen, dass das Unternehmen auch den stetig wachsenden Compliance-Anforderungen gewachsen ist.

Das sind die nächsten Schritte

Betroffene Mitgliedsunternehmen der IHK Aachen ab 50 Mitarbeitern müssen bis zur Umsetzung in nationales Recht noch kein eigenes Hinweisgebersystem einrichten. Ein eigenes, firmeninternes Hinweisgebersystem reduziert jedoch die Gefahr, dass sich die eigenen Mitarbeiter an externe Stelle wenden, was sie ausdrücklich dürfen. Daher sollten sich Unternehmen ab 50 Mitarbeitern bereits jetzt mit den neuen Regelungen aus-

INFO

Welche Fragen müssen sich Unternehmen jetzt konkret stellen?

Wird das eigene Unternehmen von der Verpflichtung betroffen sein?

Jedes Unternehmen branchenweit mit dauerhaft mehr als 50 Mitarbeitern wird voraussichtlich betroffen sein. Dazu zählen auch Minijobber, Teilzeitkräfte, Auszubildende und arbeitnehmerähnliche Personen. Zwar besteht für die Unternehmen keine Pflicht, diese Systeme einzurichten, aber der Druck, eigene Systeme einzurichten, steigt durch die Konkurrenz öffentlicher Meldesysteme.

Wird eine unternehmensinterne Umsetzung der Vorgaben möglich sein?

Neben der Einrichtung eines neuen Meldekanals kann voraussichtlich auch ein bereits anderer etwaiger anonymer Mel-

dekanal genutzt werden. Entscheidend ist, dass er den vorgegebenen Anforderungen gerecht wird. Zudem muss im Unternehmen eine geeignete Person vorhanden sein, welche als unparteiische Person bestimmt werden kann. Die Unparteilichkeit sowie die nötigen Ressourcen für die Bearbeitung der Folgemaßnahmen müssen gewährleistet sein.

Wann macht ein Outsourcing Sinn?

Ein Outsourcing ist dann empfehlenswert, wenn die nötigen Ressourcen und Fachkräfte im Unternehmen fehlen. Zusätzlich stellt ein extern Beauftragter einen weiteren Anreiz für potenzielle Hinweisgeber dar. Bei einer externen Person werden sie weniger Zweifel an deren Unparteilichkeit haben.

einandersetzen. Sie sollten mit der Einrichtung interner Meldekanäle beginnen oder bereits bestehende Meldekanäle überprüfen und diese an die neuen Vorgaben anpassen. Stehen die nötigen Ressourcen hierfür noch nicht bereit, so sollte ein Outsourcing in Betracht gezogen werden. Die Vergangenheit hat gezeigt, dass Whistleblowing funktioniert und befürchtete Denunziationen in der Praxis äußerst selten vorkommen. Ein Hinweisgebersystem ist heute Bestandteil einer effektiven und gewissenhaften Compliance. Ziel ist es, Sachverhalte bereits intern aufzu-

arbeiten und Meldungen nach außen zu vermeiden. Denn ist der Geist erst aus der Flasche, lässt er sich nicht mehr zurückzwingen.

Insbesondere ist es wichtig, die Gesetzgebung im Auge zu behalten, so dass zukünftige Regelungen fristgerecht und vollständig umgesetzt werden können. ■

**Unser Gastautor Dr. Maximilian Degenhart, ist Rechtsanwalt und Compliance Officer (TÜV) sowie Geschäftsführer von Hinweisgeberexperte.de*

Ansprechpartner Anzeigenberatung:

Michael Eichelmann

Tel.: 0241 5101-254 • Fax: -253

wirtsch.nachrichten@medienhausaaachen.de

Stahlhallenbau · seit 1984



ANDRE - MICHEL + CO.
STAHLBAU GMBH

02651 96200 Fax 43370

Andre-Michels.de



SEMINARE UND LEHRGÄNGE

Webinar: Die HR-Rolle in der Organisation

Der Bereich „Human Resources“ (HR) befindet sich im Wandel. Nicht nur die Digitalisierung führt zu einer neuen Definition der HR-Rolle in der Organisation. Auch aktuelle Personalthemen wie der Fach- und Führungskräftemangel, die Gestaltung der Führungs- und Unternehmenskultur, die Stärkung der Mitarbeiterbindung sowie die Führung

von Teams aus unterschiedlichen Generationen fordern die Unternehmen heraus. Das Online-Seminar bietet einen Überblick.

i Wann? 18. Januar, 9 bis 11 Uhr
Wo? IHK Aachen, Kosten: 99 Euro
www.aachen.ihk.de (Dok.-Nr.: 22-410)

Ausbildung der Ausbilder – Vorbereitungslehrgang auf die Ausbildereignungsprüfung

Dieser Lehrgang vermittelt die von der Ausbildereignungsverordnung (AEVO) vorgegebenen Inhalte zur Vorbereitung auf die Ausbildereignungsprüfung.

i Wann? 27. Januar bis 31. März, 8.30 bis 15 Uhr
Wo? IHK Aachen, Kosten: 550 Euro
www.aachen.ihk.de (Dok.-Nr.: 22-122)

Ziel- und Zeitmanagement für Führungskräfte

Viele Führungskräfte kennen das Gefühl, überlastet und gestresst zu sein. Eine erfolgreiche Ziel- und Zeitplanung kann helfen. In diesem Seminar vertiefen und überprüfen die Teilnehmer ihre bisherigen Kenntnisse und Erfahrungen im Umgang mit ihrem knappsten Gut: der Zeit. Es werden erfolgreiche Zeitplanungsmethoden vermittelt, die schnell zu den gewünschten Ergebnissen führen sollen. Die Teilnehmer erarbei-

ten dabei unter Anleitung des Referenten auch Lösungen für konkrete Problemstellungen aus ihrem spezifischen Arbeitsalltag.

i Wann? 27. Januar, 9 bis 16.30 Uhr
Wo? IHK Aachen,
Kosten: 300 Euro
www.aachen.ihk.de (Dok.-Nr.: 22-056)



Foto: © pathdoc - stock.adobe.com

Entspannt am Arbeitstag ohne Zeitdruck: Für viele Führungskräfte ein unrealistisches Bild. Ein IHK-Seminar zeigt Wege auf, wie sie ihre Zeit besser planen können.



Foto: © Scanrail – Fotolia.com



Foto: © Rido – Fotolia.com



Foto: © motorradcbr – Fotolia.com



Foto: © Alexander Raths – Fotolia.com

Tagungen und Seminare

FÜR ALL IHRE BETRIEBS- ODER PRIVATEVENTS

Das denkmalgeschützte Gebäude aus dem 18. Jahrhundert liegt nur 20 Autominuten von Aachen entfernt. Das „Kloster Heideberg“ bietet ein vielfältiges und flexibles Nutzungsangebot für **Firmenevents & private Events, Seminare & Tagungen, Konzerte, Firmenpräsentationen**, mit **Unterkunftsmöglichkeiten für individuelle Gäste und Gruppen**.

Es gibt 38 Zimmer, die alle sowohl als Einzel- wie auch als Doppelbelegung genutzt werden können, davon ist eins barrierefrei.

Alle Zimmer sind mit kostenlosem WLAN, digitalem Flachbildfernseher, Radio, Lüftungsanlage, Safe, Haarföhn, Dusche oder Badewanne ausgestattet. Der historische Rahmen des Gebäudes und der Einsatz ultramoderner Techni-

ken harmonisieren perfekt und schaffen so echte Wohlfühlbereiche.

Das Catering ist perfekt vorbereitet. Das Kloster verfügt über ein hauseigenes Restaurant mit einer Kapazität von bis zu 76 Personen. Auch ein externes Catering für Unternehmen, die einen eigenen festen Caterer engagieren möchten, ist möglich. Das gesamte Anwesen kann komplett privat gemietet werden.



Foto: Kloster Heideberg

- 38 Doppelzimmer, davon eins barrierefrei
- **Einzelzimmer:** 85 € inkl. Frühstück
- **Doppelzimmer:** 105 € inkl. Frühstück
- 5 Seminar- und Tagungsräume von 30 m² bis 285 m²
- Kapazität bis zu 300 Personen
- Tageslicht in jedem Tagungsraum
- Umfangreiche moderne Tagungstechnik
- Privatparkplatz für 80 PKW's
- gratis WLAN Internet
- vollständig barrierefrei

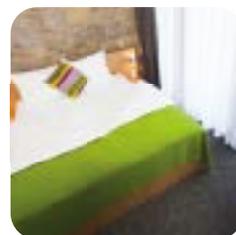
Kloster Heideberg
Bahnhofstraße 4
B - 4700 Eupen
+32/87 39 22 50
www.klosterheideberg.be



A SPECIAL PLACE FOR SPECIAL EVENTS

20 Autominuten von Aachen entfernt.

www.klosterheideberg.be



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

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

► 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.

► Unternehmensbörse

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

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

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

Angebote

Convenience-Märkte im Raum Aachen: Verkauft wird ein als Einzelunternehmen geführtes Unternehmen mit drei Shops in Aachen Zentrum. Der Unternehmer versteht sich als Betreiber eines Convenience-Shop und vertreibt als Nahversorger hauptsächlich Getränke und Lebensmittel. **ACA-1398-EX**

Verkauf eines Sonnenschutzfachhandels aus Altersgründen. Das Unternehmen ist seit knapp 30 Jahren erfolgreich am Markt. Es wird ein Nachfolger gesucht. Der Leistungsschwerpunkt der GmbH & Co. KG ist Handel, Verkauf, Reparatur und Wartung von Sonnenschutzanlagen und Insektenschutz. **ACA-1397-EX**

Verkauft wird ein Callcenter, das bundesweit im Bereich B2B mit Versicherungen und Banken arbeitet. Es verfügt über einen festen Stamm an Kunden, die stets per Vorkasse bezahlen. Der Jahresumsatz beträgt 250.000 Euro. Das Callcenter steht aus gesundheitlichen Gründen zum Verkauf. Es ist nicht zwingend erforderlich als Eigentümer vor Ort zu sein. Die Mitarbeiter können übernommen werden. **ACA-1396-EX**

Ein Unternehmen im Bereich Maschinenbau, spezialisiert auf die Überholung von Verpackungsanlagen, steht aus Altersgründen zur Nachfolge bereit. Die Firma, die seit dem Jahr 2005 am Markt agiert, überholt und modernisiert Verpackungsanlagen für die Lebensmittelindustrie mit Schwerpunkt Molkereiprodukte, dabei insbesondere Butterverpackungsanlagen. Dazu gehört die Installation und Inbetriebnahme der Anlagen beim Kunden. Laut den jetzigen Eigentümern steckt noch viel Potenzial zur Erweiterung der Dienstleistungen und Produkte in der Firma. Gesucht wird ein Nachfolger, der vorzugsweise eine abgeschlossene Ausbildung und Erfahrung als Mechaniker oder Schlosser als haben sollte, sowie Freude am Maschinenbau. Der Nachfolger sollte über unternehmerische Visionen und Fähigkeiten verfügen sollte. Der jetzige Inhaber ist gerne bereit für eine zu vereinbarende Zeit den neuen Eigentümer im Tagesgeschäft oder auch in beratender Funktion zu unterstützen. **ACA-1395-EX**

► 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.

Simone Lauterbach, Tel.: 0241 4460-364

www.ihk-recyclingboerse.de

Inserats-Nummer	Stoffgruppe	Bezeichnung des Stoffes	Häufigkeit	Menge/Gewicht	Anfallstelle
Angebote					
ACA-6753-1	Chemikalien	Aluminiumhydroxid – ALUGEL((R) A671	einmalig	390 kg in 3x130 kg KS-Fässern	PLZ 523
ACA-6733-4	Papier/Pappe	Bücher	regelmäßig anfallend	15-20 Paletten á ca. 400 kg monatlich	Aachen
ACA-6692-5	Holz	Holzbriketts	regelmäßig anfallend	größere Mengen	Stolberg-Zweifall
ACA-4957-12	Sonstiges	Betonelemente	einmalig	ca. 9t/Element	ehemaliger Bahnhof Kronenburg
Nachfragen					
AC-N-2294-2	Kunststoffe	ABS, LDPE, HDPE . . .	regelmäßig anfallend	zugweise / 20 t	Aachen / EU-weit
Für die Richtigkeit der angegebenen Maße, Gewichte oder Eigenschaften und Beschaffenheit übernimmt die Kammer keine Gewähr.					

Got für mich.
Got für die
Umwelt.

IHK UMWELTZEICHEN
www.ihk.de/umweltzeichen

„Weil er hilft,
klimafreundliche
Produkte zu finden!“

Alexandra Hainke
Musikproduzentin

Das ist unser Logo der IHK, der Umwelt und der Zukunft. Bist du
Produkt der IHK Umweltzeichen? Dann bist du ein Umweltschützer und
mit IHK bist du transparent, glaubwürdig, seriös und Qualität.
Mehr unter www.ihk.de/umweltzeichen

» 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 Düren

» Aufstellung des Flächennutzungsplans

bis einschließlich 6. Dezember 2021

Rathaus der Stadt Düren, 52349 Düren, Kaiserplatz 2-4, Erdgeschoss, Zimmer 005

@ bitly.ws/jrCa

Stadt Geilenkirchen

» Aufstellung des Bebauungsplans Nr. 121 – eine Fläche in Immendorf

bis einschließlich 15. Dezember 2021

Rathaus der Stadtverwaltung Geilenkirchen, Markt 9, 52511 Geilenkirchen

@ bit.ly/30DieN1

Gemeinde Simmerath

» 21. Änderung des Bebauungsplans Nr. 114 – Einruhr, Bereich des Kiosks

» Aufstellung des Bebauungsplans Nr. 195 – Rollesbroich, Am Stein

» Aufstellung des Bebauungsplans Nr. 198 – Kesternich, Bundesstraße 23 – 27

» Aufstellung des Bebauungsplans Nr. 200 – Kesternich, Maarstraße

bis einschließlich 6. Dezember 2021

Bauverwaltung der Gemeinde Simmerath, Rathaus, Zimmer 110, 52152 Simmerath

@ bitly.ws/e6em

WEISSER RING

Wir helfen Kriminalitätsopfern.

**Jeder kann
Opfer werden.**
Wir sind an Ihrer Seite.

Spendenkonto: DE68 5505 0120 0000 3434 34

www.weisser-ring.de

Klaus Behrendt & Dietmar Bär

THEMENVORSCHAU

Energie



©jlyastokiv - stockadobe.com

Ausgabe Februar 2022

Titelthema: Energie

Redaktionsschluss: 05.01.2022

Anzeigen-Sonderveröffentlichungen:

- Steuerliche und betriebswirtschaftliche Beratung
- Aus-, Fort- und Weiterbildung

Anzeigenschluss: 14.01.2022

Ausgabe März 2022

Titelthema: Mobilität

Redaktionsschluss: 03.02.2022

Anzeigenschluss: 14.02.2022

Anzeigenberatung: Tel.: 0241 5101-254

wirtsch.nachrichten@medienhausaaachen.de

Wirtschaft im TV:
Dezember 2021/Januar 2022Montag, 6. Dezember
Planet Wissen: Textilwende – Wie werden Klamotten nachhaltiger?

Noch immer trägt die Welt vor allem eines: Plastik! Rund 70 Prozent unserer Bekleidung enthalten Polyester, Nylon oder Acryl. Doch diese Kunstfasern belasten die Umwelt und werden erst nach Jahrzehnten abgebaut. Mehr recyceltes Plastik und Bio-Baumwolle wären eine Alternative. Da die Nachfrage der Konsumenten steigt, werben neuerdings viele Modelabels mit Textilien aus recyceltem Kunststoff oder Ökofasern. Aber ist wirklich eine Textilwende in Sicht?

WDR Fernsehen, 10.55 Uhr

Montag, 20. Dezember
37°: Da kannst du einpacken – Verkäufer*innen im Einsatz

Das Format 37° taucht ein in Deutschlands Einkaufswelt und begleitet Menschen, die dort im Niedriglohnsektor arbeiten. Viele haben fast täglich mit ihnen zu tun. Die Dokumentation stellt sie vor. Menschen, die oft bis zur Erschöpfung arbeiten und ihren Job mit großem Engagement ausüben. Bäckerei, Supermarkt und Modehaus – keiner der drei Protagonisten hat mehr als 1.300 Euro netto im Monat zur Verfügung.

3sat, 23.40 Uhr

Mittwoch, 19. Januar
Planet Wissen: Analphabetismus – Alltag ohne Lesen und Schreiben

„Ich kann nicht richtig lesen und schreiben“ – wer das als Erwachsener in Deutschland zugibt, muss mit Spott oder Verachtung rechnen. Und so lebt ein Großteil der 6,2 Millionen Analphabeten hierzulande in ständiger Angst davor, aufzufallen. Nur wenige schaffen es, das eigene Schicksal in die Hand zu nehmen und einen Alphabetisierungskurs zu besuchen.

WDR Fernsehen, 10.55 Uhr

(Achtung: Kurzfristige Programmänderungen sind möglich.)

IMPRESSUM

Die Zeitschrift wird herausgegeben seit 1919.

Erscheinungsweise: zehn Mal jährlich, jeweils am 1. Wochentag des Monats

Verbreitete Auflage: 29.904 [Stand: IVW Q3/2020]

IVW-Nr.: 3010201474

Herausgeber: Industrie- und Handelskammer Aachen

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

Verantwortlich für den Inhalt: Sebastian Missel

Redaktion: Christoph Claßen, Juliane Becher, Heike Horres, Anja Nolte, Sarah Koll

Redaktionssekretariat: Ellen Schreiber

Industrie- und Handelskammer Aachen,

Theaterstraße 6 - 10, 52062 Aachen, Tel.: 0241 4460-268

Redaktionelle Mitarbeit:

Daniel Boss, Frank Bärmann, Helga Hermanns, Richard Mariaux, Anja Nolte, 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, Kirsten Viehöver

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

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

Ansprechpartnerinnen für Bestellungen und Kündigungen des Abonnements:

KGT: birgit.egeling@aachen.ihk.de/HR-Firmen: petra.lueck@aachen.ihk.de

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

1 Top Referent 2 Seminare



© IMA / Sascha Schulz

Sascha Schulz Co-Founder Influencer Marketing Academy (IMA)

In Führung gehen mit Influencer Marketing & PR

**Influencer Marketing in den
letzten und nächsten 2000 Jahren.**

- In Führung gehen mit Influencer Marketing & PR
- Mehr Bekanntheit, besseres Personal, direkterer Verkauf durch Authentizität
- Super-Fans identifizieren und für die eigene Marke arbeiten lassen
- Einfach und effizient neue Produkte, Communities und eigenes Shopping TV launchen

In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie Influencer Marketing und Online-PR-Kampagnen planen, die passenden Multiplikatoren in Deutschland und international finden und an Ihre Marke binden, welche Budgets Sie einplanen sollten und welche rechtlichen Hürden es geben kann.

Termin: 20.01.2022,
13 - 18 Uhr, inklusive Pausen



Auf der Suche nach Relevanz

**Strategie - Kreativität -
Wirkung - Optimierung**



- **Strategie** - Wie werden Sie in Zukunft besser gefunden und wer soll Sie am besten finden? Ziele und Zielgruppen in digitalen Medien.
- **Kreativität** - Ankerpunkte setzen - die Wirkung von Sprache, Bild und Video im Zeitalter digitaler Demenz
- **Wirkung** - Anerkannt werden, Mitstreiter gewinnen und Umsatz machen - Neue Impulse für Messaging, Social Media, Blog, Podcast, Shop, Web, App & Co.
- **Optimierung** - Reicht SEO? Multikanal-Optimierung über alle Online Medien!

Das Seminar vermittelt einen Überblick zu Methoden der Relevanzsteigerung. Der Dozent verrät, wie Sie als kleines und mittelständisches Unternehmen oder Freelancer auch aus eigener Kraft und mit eigenen Mitteln den besten Weg finden.

Termin: 03.02.2022,
13 - 18 Uhr, inklusive Pausen

BUCHUNG:

Ort: Online per Zoom

Vorteilspreis je Seminar*: 389,- € p. P., inkl. Teilnahmezertifikat; Regulär je Seminar: 449,- € p. P.

*Gültig für Teilnehmer des 8. Onlinemarketing-Expertentreffs

Buchung: Online: medienhausaaachen-akademie.de **Per E-Mail:** akademie@medienhausaaachen.de

Ein Angebot aus dem

Das Stellen-Portal für die Region

MEDIENHAUS STELLENANZEIGEN

**Finde bei uns deinen Traumjob in der Region
Aachen – Düren – Heinsberg, weil ...**

- ... viele Unternehmen uns vertrauen.
- ... wir wissen, wie der Arbeitsmarkt tickt.
- ... wir gerne die Zukunft mitgestalten.



Fotos: Stock.adobe.com

Ein Angebot aus dem

www.medienhausstellenanzeigen.de

MEDIENHAUS
AACHEN