



## Nächstes Level

Gamification als Geschäftsmodell

04

April 2022  
[www.aachen.ihk.de](http://www.aachen.ihk.de)

**Trauer um Professor Dr. Otto Eschweiler**

Nachruf auf den ehemaligen Hauptgeschäftsführer der IHK Aachen

► Seite 8

# GEHT UNTER DIE HAUT

Der **MutMacher-Podcast** der  
IHK Aachen. Jeden ersten Montag  
im Monat:  
[www.aachen.ihk.de/mutmacher](http://www.aachen.ihk.de/mutmacher)



## Alltäglicher Ausnahmezustand

Es ist schwer bis unmöglich, in diesen Tagen miteinander zu sprechen oder zu schreiben, ohne dass es dabei auch um den Krieg in der Ukraine geht. So unfassbar es uns vorkommt, was dort geschieht, so wenig können wir es aus unserem Alltag ausklammern. Das Thema ist präsent, es bewegt uns alle. Wir sehen Bilder, die uns nicht unberührt lassen. Von Menschen, die leiden, die ihre Familien und Freunde verloren haben oder ihr Zuhause. Der Krieg ist nah. Das unterscheidet ihn von den militä-

rischen Auseinandersetzungen, die es in den vergangenen Jahren immer und überall auf der Welt gegeben hat und gibt, und die wir meist viel abstrakter wahrgenommen haben. 60 Prozent der Menschen in NRW haben Angst, dass der Krieg auch Deutschland erreicht. Das ist das Ergebnis einer Umfrage des Instituts „forsa“.

Aus dem Gefühl der Hilflosigkeit heraus ist längst

eine Solidarität erwachsen, die man in den vergangenen Jahren der zunehmenden Zuspitzung von Konflikten auf Grundlage von Partikularinteressen nicht erlebt hat. Und nahezu jeder hat das Bedürfnis, einen Teil beizutragen, um die Folgen für die betroffenen Menschen abzumildern oder der militärischen Auseinandersetzung ihre (wirtschaftliche) Grundlage zu entziehen. Es gibt ungezählte private Initiativen, bei denen es darum geht, Kriegsflüchtlinge aufzunehmen oder Dinge in die Ukraine zu bringen, die dort gerade dringend benötigt werden. Aus den Unternehmen heraus wird mit dem geholfen, was sie heroder zur Verfügung stellen können. Die Wirtschaftssanktionen gegen Russland sind

umfassend und beschreiben einen denkbar breiten Konsens. Das ist die gute Nachricht in diesen Tagen: Wir sind uns einig darüber, dass das, was in der Ukraine geschieht, nicht akzeptabel ist. Gegen diesen Krieg stehen wir zusammen ein!

Was wir zunächst als Ausnahmezustand erlebt haben, sickert an immer mehr Stellen in unseren Alltag ein. Wir alle spüren, dass die Energiepreise steigen. Was vor allem für diejenigen zum Problem wird, die nicht die Option haben, das Auto einfach stehenzulassen. Oder die Produktion herunterzufahren. Laut einer Umfrage des DIHK muss jedes zweite Unternehmen seine Strom- und Gasversorgung für das laufende Jahr noch vertraglich absichern. Der Krieg in der Ukraine wird beeinflussen, welche Richtung wir bei Themen einschlagen, an denen wir uns bereits in den vergangenen Jahren abgearbeitet haben: Energieversorgung, Mobilität, Außenhandel. Bislang konsensfähige Positionen müssen wieder auf den Prüfstand gestellt werden. Vielleicht ergeben sich aus veränderten Rahmenbedingungen aber auch andere gesellschaftliche Konsense.

Die Verunsicherung wächst. In den vergangenen Jahren haben wir mit der Corona-Pandemie, der Flutkatastrophe und jetzt dem Krieg in der Ukraine (zu) oft erleben müssen, dass bislang Selbstverständliches plötzlich nicht mehr gilt. Wir als Menschen und wir als Wirtschaft sehnen uns im Moment nach Kontinuität und nach Planbarkeit. Nach Normalität. Bis es so weit ist, bleibt uns nur, agil auf neue Gegebenheiten zu reagieren, zu improvisieren und Lösungen zu finden. Optimismus lässt sich daraus schöpfen, dass wir das gut können. Denn ein Unternehmen erfolgreich zu führen, bedeutet nie, den Status quo zu verwalten.



Foto: IHK Aachen

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'A. Bauer'.

Andreas Bauer,  
Vize-Präsident der Industrie- und  
Handelskammer Aachen

TITELTHEMA • GAMIFICATION



Foto: corepics - stock.adobe.com

### Der will doch nur spielen

Krieg wird längst nicht mehr allein mit Panzern, Raketen und Soldaten geführt. Auch Krieg ist digital. Nach dem Angriff Russlands rief der ukrainische Digitalisierungsminister Mychajlo Fedorow Hacker aus der ganzen Welt dazu auf, sich zu einer IT-Armee zusammenschließen, die gegnerische Websites ins Visier nimmt. Damit keine Missverständnisse aufkommen: Mit digitalen Angriffen ist nicht zu spaßen. Sie zielen auf Infrastruktur, Sicherheit, Unternehmen und mehr. Darauf, den Kontrahenten handlungsunfähig zu machen. Verglichen mit Panzern und Raketen geht von digitalen Angriffen allerdings eine viel weniger direkte Lebensgefahr aus. Das ist ein Fortschritt. Fedorows Aufruf richtete sich nicht allein an Hacker. Eine Gruppe von Softwareentwicklern aus Lwiw hat ein Browser-Spiel namens Play for Ukraine entwickelt. Es ähnelt einem beliebten Online-Puzzlespiel. Der Unterschied: Per Crowd-Sourcing soll jeder Spielzug bei Attacken auf russische Websites helfen.

Play für Ukraine ist ein extremes Beispiel für einen Trend, der uns vermehrt begegnet: Gamification. In der Fitness-App, die für erreichte Ziele virtuelle Pokale verleiht, im Business-Netzwerk, das das Ausfüllen des Profils mit neuen Funktionen belohnt, und im Auto, das für spritsparendes Fahren einen hohen Punktwert auf dem Display anzeigt. Spielerische Elemente werden zunehmend eingesetzt, um etwa Vertrieb, Onboarding, Weiter- und Teambildung zu verbessern. Einige Unternehmen aus unserer Region (Seiten 20 bis 29) haben daraus ein digitales Geschäftsmodell gemacht, während andere (Seiten 30 bis 37) unseren Spieltrieb klassisch analog für sich nutzen. So oder so: Gamification zielt auf das angeborene Bestreben, unser Können zu verbessern, Neues zu lernen und uns mit anderen im Wettkampf zu messen. Make games, not war. In diesem Sinne,



Christoph Claßen

Die Wirtschaftlichen Nachrichten  
im Internet: [www.aachen.ihk.de/wn](http://www.aachen.ihk.de/wn)

Foto: vlasdv - stock.adobe.com



Foto: IHK Aachen

### Austausch

Bei einem Forum, das die IHKs Aachen, Köln und Mittlerer Niederrhein mit der Industriegewerkschaft BCE realisierten, ging es um die Frage, was Unternehmen brauchen, um den Strukturwandel meistern zu können.

» Seite 10



Foto: Musik Steinbach GmbH

### Ausweg

Die Musik Steinbach GmbH steht nach der Flut im Juli vor dem Aus. Mit Unterstützung von IHK Aachen und NRW.Bank werden Mittel aus der Wiederaufbauhilfe beantragt – was die Zukunft des Betriebs sichert.

» Seite 16



Foto: anny ug

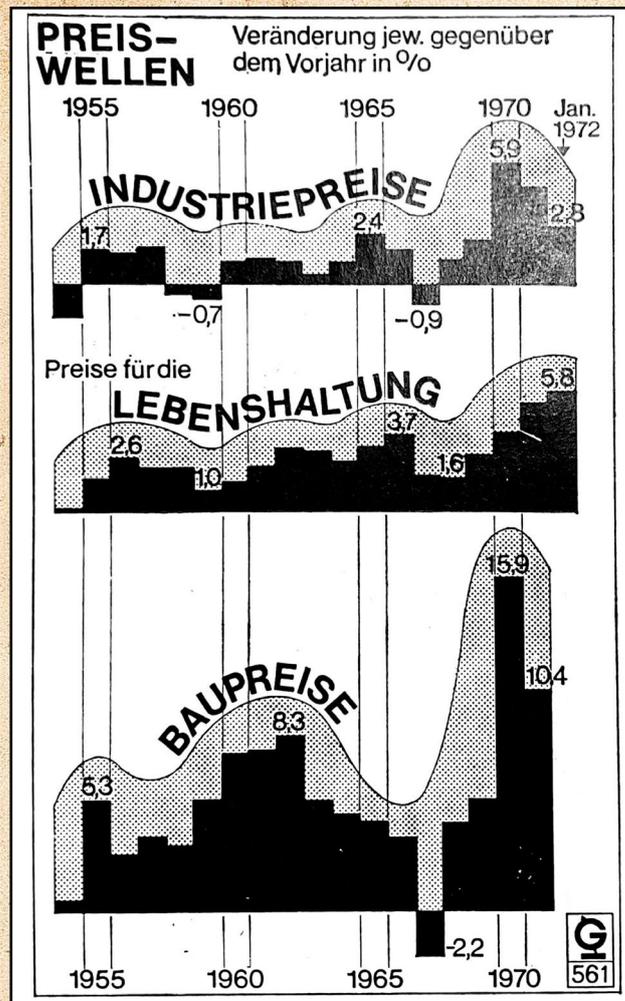
### Aussicht

Vom Start-up anny, dessen cloudbasierte Plattform Buchungs-, Kapazitäts- und Ressourcenmanagement digitalisiert und vereinfacht, dürfte in Zukunft noch einiges zu erwarten sein: Porträt eines jungen Unternehmens.

» Seite 42

# Alt... hergebracht

Das stand vor 50 Jahren in den „Wirtschaftlichen Nachrichten“



## Glossiert: Sozialer Konfliktherd Supermarkt

► Die Warteschlange an der Supermarktkasse ist in mancher Hinsicht ein Gefahrenherd. Konflikte entwickeln sich nicht nur zwischen erwachsenen Normalverbrauchern. Dem stärksten Stress sind hier besonders junge Mütter ausgesetzt, die ihre Sprößlinge auf Einkaufstour mitnehmen. Ihr Wunsch nach sozialen Kontakten für den Nachwuchs wird indessen eher in einen sozialen Konflikt transformiert. Dieser entzündet sich an der empfindlichsten Stelle, wo der Ernährungs- und Genußtrieb des Kleinkindes mit dem Rationalverhalten der Kundin bei Bezahlung der eingekauften Nahrung zusammenprallt. Selbst Elfmonatskinder im Wagen – geschweige denn zwei- bis vierjährige – blinzeln schon mit listigen Äuglein zu Schokoladenregalen, geöffneten Bonbonkartons, Kekstüten und Gummiteddybären hinüber. Just wenn die Kundin mit übervollem Einkaufswagen in der Kassenschlange steht, üben nun die dort in Griffhöhe platzierten Köstlichkeiten starke Reize auf kindliche Triebe aus. Die zu beobachtenden Verhaltensweisen der Betroffenen variieren je nach Alter, sozialem Milieu und elterlicher Erziehungsmethode: Wer noch nicht sprechen und laufen kann, beginnt zu plärren, antiautoritär erzogene Kleinkinder.



## ZAHL DES MONATS



# 690

Foto: DOC PAGE MEDIA - stock.adobe.com

„heimliche“ Weltmarktführer gibt es in Nordrhein-Westfalen – und damit mehr als in jedem anderen Bundesland. Zu diesem Ergebnis kommt eine Studie, im Auftrag des NRW-Wirtschaftsministeriums. Insgesamt stammen mit 29 Prozent fast ein Drittel aller Hidden Champions in Deutschland aus NRW. Das ist überdurchschnittlich viel, gemessen am NRW-Anteil von 21 Prozent an der Wirtschaftsleistung des Bundes. Als Hidden Champions werden mittelständische Unternehmen bezeichnet, die weitgehend unbemerkt von der Öffentlichkeit eine globale Spitzenposition in ihrer Branche erobert haben. Solche Betriebe beschäftigen in NRW fast eine Million Menschen und setzen pro Jahr mehr als 150 Milliarden Euro um. Umsätze und Belegschaften der Hidden Champions aus NRW sind laut der Studie in den vergangenen zehn Jahren stärker gewachsen als in anderen mittelständischen Unternehmen. Neben der Internationalisierung ist vor allem die Technologieorientierung ein Erfolgsfaktor: Fast ein Drittel der Hidden Champions stammt aus Hochtechnologiebranchen. Als Hidden Champions werden in der Untersuchung Unternehmen definiert, die zu den Top Drei auf dem Weltmarkt zählen oder Branchenführer in Europa sind, einen Umsatz von weniger als fünf Milliarden Euro haben und in der Öffentlichkeit kaum bekannt sind. Die Studie gibt es online. *Quelle: IT-NRW*

@ [bit.ly/3IHLNBT](https://bit.ly/3IHLNBT)

## Nachhaltigkeit: EU-Förderung für Betriebe aus der Eifel möglich



Foto: Tourismus NRW e. V.

(Noch) Grüner werden: Touristische Betriebe in der Eifel haben jetzt die Chance, sich in Sachen Nachhaltigkeit zertifizieren zu lassen. Die Kosten dafür werden bis zu 100 Prozent übernommen.

► Die Eifel ist – neben Ostbayern – eine der beiden Pilotregionen im europäischen Projekt „European Tourism Going Green (ETGG) 2030“. Kleine und mittelgroße Betriebe können sich noch bis Montag, 11. April, für das Förderprogramm zu mehr Nachhaltigkeit in ihrem Unternehmen bewerben. Ausgewählte Betriebe erhalten ein kostenloses und umfangreiches Beratungs- und Workshop-Paket. Die Ausschreibung ist offen für Hotels, Pensionen, sonstige Ferienunterkünfte sowie Campingplätze und Wohnmobilstellplätze. Ziel des Programms ist es, Klein- und Mittelbetriebe auf ihrem Weg zu mehr Nachhaltigkeit zu unterstützen. Mit einem europaweiten Netzwerk aus Nachhaltigkeitsexperten, Universitäten, Wirtschaftsverbänden, Tourismusorganisationen und Nichtregierungsorganisationen (NGOs) wird ein Wissenstransfer- und Schu-

lungssystem für KMU rund um das Thema nachhaltiges Tourismusmanagement geschaffen, das Betriebe zu einer Nachhaltigkeitszertifizierung führt. Die Kosten der im Rahmen dieses Projektes angebotenen Dienstleistungen und Aktivitäten sind für die KMU zu 100 Prozent gefördert. Betriebe, die ausgewählt werden, können mit bis zu 8.850 Euro für die Teilnahme an den ETGG-2030-Programmaktivitäten gefördert werden. Die Bewerbungsplattform Germany (destinet.eu) ist bis zum 11. April, 17 Uhr, geöffnet.

@ <https://destinet.eu>

i **Ansprechpartner:**  
Eifel Tourismus GmbH  
Stephan Kohler  
Tel.: 06551 9656-33  
[kohler@eifel.info](mailto:kohler@eifel.info)

## Bis zum 10. April bewerben: Umweltministerium und NRW.BANK loben Umweltwirtschaftspreis aus

► Bereits zum zweiten Mal loben das Ministerium für Umwelt, Landwirtschaft, Natur- und Verbraucherschutz und die NRW.BANK den Umweltwirtschaftspreis.NRW aus. Noch bis zum 10. April können sich Unternehmen aus der Umweltwirtschaft mit innovativen Produkten und Dienstleistungen in den Bereichen Ressourcenschonung, Klima- und Umweltschutz bewerben. Mit dem Preis unterstützen das nordrhein-westfälische Umweltministerium und die Förderbank Vorzeigunterneh-

men in NRW, die in besonderer Weise Ökonomie und Ökologie miteinander verbinden. Auf die Gewinner warten Preisgelder in Höhe von insgesamt 60.000 Euro. Gesucht werden kleine und mittlere Unternehmen, die ihre Produktideen oder Dienstleistungen bereits erfolgreich am Markt etabliert haben. Die Preisverleihung ist für November 2022 geplant.

@ [www.umweltwirtschaftspreis.nrw](http://www.umweltwirtschaftspreis.nrw)



## Ausgewählt: ACCURE Battery Intelligence und FibreCoat starten im Landesprogramm Scale-up.NRW

► Nach der Bewerbungsphase und dem Auswahlprozess steht nun die erste Kohorte für das neue Landesprogramm Scale-up.NRW fest. 13 Start-ups sind offiziell mit dem 18-monatigen Programm gestartet und durchlaufen nun die wesentlichen Schritte hin zu einem Scale-up-Unternehmen. Darunter sind auch zwei Unternehmen aus Aachen: die

ACCURE Battery Intelligence GmbH und die FibreCoat GmbH. Im Auswahlverfahren waren insbesondere die Kriterien Kerngeschäft, Skalierbarkeit, Finanzen sowie das Team ausschlaggebend. Aus dem vielfältigen Bewerberpool mit 110 eingegangenen Bewerbungen wurde zunächst eine Auswahl von rund 30 Start-ups zu Tiefeninterviews eingeladen.

Danach entschied eine Jury aus Skalierungsexperten, Investoren sowie Gründerpersönlichkeiten gemeinsam mit der Programmleitung über die finalen 13 Start-ups. Das Scale-up-Programm unterstützt wachstumsstarke Start-ups aus NRW dabei, die besonderen Anforderungen einer schnellen und internationalen Skalierung zu umzusetzen.

## Individuelle Beratung bei den digitalen Themensprechtagen für deutsch-belgische Grenzgänger

► Der GrenzInfoPunkt Aachen-Eurode (GIP) bietet mehrere Themensprechtage speziell für deutsch-belgische Grenzgänger an. Fachkundige Partner auf deutscher und belgischer Seite beraten Grenzgänger an diesen Themensprechtagen individuell zu den Themen Einkommensteuer und Familienleistungen – und zwar vorerst in digitaler Form. Der nächste Themensprechtage zur Einkommenssteuer findet am 4. Mai statt, der nächste Themensprechtage zu Familienleistungen am 18. Mai. Alle Termine finden nur nach vorheriger Anmeldung statt. Grundsätzlich hilft das GIP-Team dabei, Fragen zu Kranken- und Rentenversicherung, Kindergeld und Elterngeld, Arbeitssuche und Arbeitsaufnahme, Steuerfragen und Umzug zu klären.

@ [www.grenzinfo.eu/emra/sprechtage](http://www.grenzinfo.eu/emra/sprechtage)

## Für mehr Barrierefreiheit: Naturpark Nordeifel bietet kostenfreie Quick-Checks für touristische Einrichtungen

► Im Rahmen des Projekts „Barrierefreier Tourismus in der Erlebnisregion Nationalpark Eifel“ bietet der Naturpark Nordeifel e. V. touristischen Einrichtungen in NRW ein kostenfreies Beratungsangebot zum Thema Barrierefreiheit an. Über 40 Quick-Checks haben bereits stattgefunden: Experten des Netzwerks planten mit den Betreibern vor Ort und gaben Hinweise, welche Verbesserungen sich mit vertretbarem Aufwand umsetzen lassen. Oft bedeuten schon kleine Veränderungen Erleichterungen für ihre Besucher – und das nicht nur für behinderte Menschen, sondern auch für Familien mit kleinen Kindern oder Senioren. Noch besteht die Möglichkeit, sich für einen kostenfreien Quick-Check beim Naturpark Nordeifel unter [barrierefrei@naturparkeifel.de](mailto:barrierefrei@naturparkeifel.de) zu melden.



Foto: Naturpark Nordeifel

Der Naturpark Nordeifel berät Betriebe und touristische Einrichtungen kostenfrei vor Ort.

## Thomas Schauf aus Nörvenich wird neuer Geschäftsführer der Metropolregion Rheinland

► Der Politikwissenschaftler Thomas Schauf (43) wird ab Mai die Metropolregion Rheinland e.V. (MRR) als Geschäftsführer leiten. Das gab der MRR-Vorsitzende, Düsseldorfs Oberbürgermeister Dr. Stephan Keller, im Namen des Vorstandes bekannt. Schauf ist seit 2015 als Senior Expert & Regulatory Affairs bei der Deutschen Telekom AG beschäftigt und ist unter anderem Kommissionsmitglied Digitalisierung des Regionalrates Köln. Zuvor war er neun Jahre für den Bundesverband Digitale Wirtschaft e.V. tätig und gehörte von Juli 2014 bis Mai 2018 dem Beirat für Digitale Wirtschaft des NRW-Wirt-

schaftsministeriums an. Zudem war der gebürtige Nörvenicher von 2004 bis 2014 politisch im Kreistag Düren und in der Stadt Jülich aktiv. „Das Rheinland hat mit seiner wirtschaftlichen Stärke, seiner Einwohnerdichte und den Forschungsstandorten als attraktiver Lebens- und Wirtschaftsstandort einiges vorzuweisen – das möchte ich nun zusammen mit den Mitgliedern stärker herausstellen“, sagt Schauf. Die MRR hat 35 Mitglieds Körperschaften, darunter die IHK Aachen, die kreisfreie Stadt Aachen,



die Kreise Düren, Euskirchen und Heinsberg. Nach der Neuwahl des Vorstands im Sommer 2021 wurden neue Schwerpunkte in der Arbeit der MRR erarbeitet, zu denen strukturelles Lobbying vor allem in Berlin und Brüssel, sowie die Vermarktung und Profilbildung nach innen und außen gehört. Dafür wurden folgende Arbeitskreise eingesetzt: Verkehr und Infrastruktur, Energie und Transformation, Profilierung und Identifikation.

Neuer Geschäftsführer der MRR: Politikwissenschaftler Thomas Schauf, gebürtig aus Nörvenich.

Foto: LS Photographie

# „Visionär und Pragmatiker zugleich“

Professor Dr. Otto Eschweiler, ehemaliger Hauptgeschäftsführer der IHK Aachen, ist gestorben

Die Region trauert um eine bedeutende Persönlichkeit der heimischen Wirtschaft. Am Samstag, 12. März, ist Professor Dr. Otto Eschweiler im Alter von 90 Jahren gestorben. Mehr als 25 Jahre lang, von 1971 bis 1997, leitete er als Hauptgeschäftsführer die IHK Aachen. Seit 1955 war er dort zunächst als wissenschaftlicher Mitarbeiter tätig, später als Dezernent und Leiter der Abteilung Handel. Er leitete das Referat Öffentlichkeitsarbeit und betreute den Juniorenkreis der IHK.

„Otto Eschweiler war Visionär und Pragmatiker zugleich. Hervorzuheben ist sein unermüdlicher Einsatz für den Strukturwandel in den 1980er-Jahren“, würdigt Gisela Kohl-Vogel, Präsidentin der IHK Aachen, den Verstorbenen. Damals stand die Region vor einer bedrückenden Zukunft: Keine der acht Steinkohlenzechen mit rund 40.000 Beschäftigten hatte eine langfristige Perspektive. Hinzu kam das Ende nahezu aller 120 Fabriken der Tuch- und Kleiderindustrie sowie das Wegbrechen weiterer altindustrieller Strukturen.

In dem hohen Forschungs- und Technologiepotenzial der Region sah Eschweiler schon sehr frühzeitig einen Schlüssel zum Erfolg. Mit technologieorientierter Wirtschaftsförderungspolitik legte er den Grundstein für die Erneuerung der ökonomischen Struktur nach dem Ende der Steinkohleförderung im Aachener Revier. Er schloss 1981 einen Kooperationsvertrag mit der RWTH Aachen – dies war damals der erste Kooperationsvertrag einer deutschen Industrie- und Handelskammer mit einer technischen Hochschule – und mit der Fachhochschule Aachen und dem Forschungszentrum Jülich. 1983 initiierte er die Gründung der Aachener Gesellschaft für Innovation und Technologietransfer mbH (AGIT). Mit der Gründung dieses ersten Technologiezentrums auf westdeutschem Boden in Aachen war dann der Beginn gemacht, um den Standortfaktor Technologie in wirtschaftliche Impulse umzusetzen. Otto Eschweiler gelang es, die Gebietskörperschaften und andere wichtige Institutionen der Region davon zu überzeugen, dass gemeinsames regionales Handeln für alle von Vorteil war.

„Mit seinem festen Willen und seiner Begeisterung für die Region hat Otto Eschweiler es immer wieder verstanden, Mitstreiter für



Foto: IHK Aachen

Machte aus dem Strukturwandel in den 1980er-Jahren eine Erfolgsgeschichte: Professor Dr. Otto Eschweiler, von 1971 bis 1997 Hauptgeschäftsführer der IHK Aachen.

seine Ideen zu finden“, sagt Michael F. Bayer, Hauptgeschäftsführer der IHK Aachen. Für sein herausragendes Engagement wurde Eschweiler mit der Ehrenplakette in Gold ausgezeichnet, der höchsten Auszeichnung der IHK. Darüber hinaus erhielt er die Ehrensenatorenwürde der RWTH Aachen und wurde vom nordrhein-westfälischen Wissenschaftsministerium zum Ehrenprofessor ernannt.

Als langjähriger Honorarkonsul der Niederlande und Leiter des Deutsch-Niederländischen Jugendwerks setzte er sich auch für grenzüberschreitende Zusammenarbeit ein. Für seine Leistungen auf dem Gebiet der Hochschulförderung und der deutsch-niederländischen Beziehungen erhielt Eschweiler 1991 das Bundesverdienstkreuz am Bande und 1998 das Bundesverdienstkreuz 1. Klasse. Die niederländische Königin ernannte ihn 1997 zum Ritter des Ordens Oranje Nassau.

## Hilfe für die Ukraine: Wie Unternehmen unterstützen können

Der Konflikt zwischen Russland und der Ukraine ist eskaliert. „Gewinner kann es in solch einer Situation niemals geben“, betont Dr. Gunter Schaible, Geschäftsführer der IHK Aachen für die Bereiche International, Verkehr und Handel: „Die Eskalation stellt auch Unternehmen aus unserer Region vor große Herausforderungen.“ 91 Unternehmen im Bezirk der IHK Aachen – in der Städteregion Aachen sowie in den Kreisen Düren, Euskirchen und Heinsberg – sind in der Ukraine aktiv. Zu Firmen in Russland haben 154 Unternehmen aus der Region Geschäftsbeziehungen. Die meisten von ihnen exportieren, einige importieren Waren. Rund 40 davon betreiben in Russland eine Niederlassung oder Vertretung. „Aufgrund der seit Jahren unsicheren Lage haben sich deutsche Firmen schon vor einiger Zeit komplett aus dem Osten der Ukraine zurückgezogen“, sagt Schaible. „Nun müssen sich auch Unternehmen, die in Russland aktiv sind, auf tiefgreifende Änderungen einstellen. Sie können mit ihren bisherigen Partnern entweder nicht mehr oder nur noch eingeschränkt zusammenarbeiten.“ Im Jahr 2020 exportierten nordrhein-westfälische Firmen Waren im Wert von 3,2 Milliarden Euro nach Russland. Derweil engagieren sich viele Unternehmen jetzt in der Ukraine vor Ort. Sie helfen bei der Versorgung mit Hilfsgütern und versuchen bei der Aufnahme von



Foto: Shutterstock - stockphoto.com

**Helpende Hände:** Wer sich engagieren möchte, um Menschen in der Ukraine zu unterstützen, dem bieten sich vielseitige Möglichkeiten.

Geflüchteten zu unterstützen. Betriebe in Deutschland, Polen, Tschechien und der Slowakei realisieren Hilfstransporte an die ukrainische Grenze. Dort werden vor allem akut gebraucht: Erste-Hilfe-Sets, Arzneimittel, Verbandsmaterial, hygienisches und medizinisches Verbrauchsmaterial sowie Waschkits und mobile Röntgen-Geräte. Außerdem kugelsichere und Splitterschutzwesten, Schutzhelme, Notstromaggregate, Matratzen, Schlafsä-

cke, Isomatten, Taschenlampen und Powerbank-Akkus. Auch aus unserer Region ist Hilfe natürlich sehr willkommen. Weitere Infos über die Möglichkeiten, sich zu engagieren, gibt es online.

**i** IHK-Ansprechpartnerin:  
Claudia Masbach  
Tel.: 0241 4460-296  
claudia.masbach@aachen.ihk.de

**@** [www.aachen.ihk.de/ukrainehilfe](http://www.aachen.ihk.de/ukrainehilfe)



### Arbeitsbühnen

Die Buescher vermietet Arbeitsbühnen GmbH bietet Ihnen einen umfangreichen Service in fast allen Belangen des Höhenzugangs. Durch jahrelange Erfahrung können wir auch für Ihre schwierigsten Zugangsprobleme eine Lösung finden, dazu gehört natürlich auch die qualifizierte Beratung vor Ort.



Würselener Straße 6-8 • 52222 Stolberg  
Tel.: 0 24 02/2 25 44 • Fax: 0 24 02/8 29 88 • E-Mail: [vermietung@buescher-gruppe.de](mailto:vermietung@buescher-gruppe.de)

[www.buescher-gruppe.com](http://www.buescher-gruppe.com)

# Neues Revier

Beim Online-Forum wird über die vom Strukturwandel geprägten Zukunftsperspektiven für NRW-Unternehmen diskutiert

VON DANIEL BOSS

**W**ie viele Industriebetriebe investieren in das Rheinische Revier? Welche Produkte stellen sie dort künftig her? Bleiben die Unternehmen wettbewerbsfähig? Um diese und weitere Fragen zur Zukunft der Industrie im Rheinischen Revier ging es bei einem öffentlichen Online-Forum, das die IHK Aachen gemeinsam mit den IHKs zu Köln und Mittlerer Niederrhein sowie der Industriegewerkschaft Bergbau, Chemie, Energie (IG BCE) Nordrhein organisiert hatte und bei dem auch Spitzenpolitiker aus NRW mitdiskutierten.

Angesprochen auf die staatlichen Förderungen für das Rheinische Revier betonte Michael F. Bayer, Hauptgeschäftsführer der IHK Aachen, dass er nicht die Gefahr sehe, dass sich einige angesichts des Förderrahmens entspannt zurücklehnen. Dagegen spricht aus seiner Sicht schon, dass Region unmittelbar und in großem Maßstab vom Strukturwandelprozess betroffen ist. Es gehe darum, den großen Fördermittelkorb richtig einzusetzen. Kritik übte er an den derzeitigen Planungsprozessen: „Das ist Agonie.“ Beim jetzigen Tempo würde beispielsweise der Bau von Leitungstrassen noch rund 30 Jahre dauern. Was die Beschleunigung angeht, müssten vor allem Rahmenbedingungen anders gestaltet werden. Es hake an Gesetzen. Das zu ändern, „ist eine politische Aufgabe“.

Der Hauptgeschäftsführer der IHK Mittlerer Niederrhein, Jürgen Steinmetz, fasst die Bandbreite der möglichen Zukunftsszenarien für das Rheinische Revier folgendermaßen zusammen: „Wir haben die Chance, eine Vorreiterregion in Europa zu werden. Man könnte aber auch sagen, dass wir das Risiko haben, abgehängt zu werden.“ Unter Verwendung eines Bildes aus dem Sport gehe es also „um Champions League oder Abstiegskampf“. Durch den Ausstieg aus der Braunkohle befin-



Michael F. Bayer, Hauptgeschäftsführer der IHK Aachen (Mitte), kritisierte in der Diskussion mit Moderator Tom Hegermann (r.) und unter anderem Frank Löllgen, Landesbezirksleiter der IG BCE Nordrhein, den zu langsame Ausbau von Stromtrassen: „Das ist Agonie.“

det sich das Rheinische Revier in einem einzigartigen Strukturwandelprozess, der Auswirkungen auf die Industrie in ganz Nordrhein-Westfalen hat. Oberste Priorität habe es, am Industriestandort NRW Arbeitsplätze zu sichern, Wertschöpfung zu generieren und Innovationen zu fördern. In der Begrüßungsrunde betonten die IHK-Verantwortlichen und Frank Löllgen, Landesbezirksleiter der IG BCE Nordrhein, die gemeinsamen Interessen von Wirtschaft und Gewerkschaft in diesem Zusammenhang: die Sicherung und Schaffung von Arbeitsplätzen und Wertschöpfung. Die Region sei mehr als das Rheinische Revier im Sinne von Energieerzeugung, sagte Löllgen und erinnerte unter anderem an die chemische und die Papierindustrie. Es stelle sich die Frage, ob die entscheidenden Produkte und Stoffe für die Zukunft hier produziert würden, oder aus Asien importiert werden müssten. „Können wir hier neue Dinge schaffen, die die Herausforderungen der Zukunft beant-

worten? Oder warten wir, dass andere es für uns lösen?“ Er sei dafür, es am Standort zu lösen und zwar nicht nur „universitär“, sondern auch umgesetzt in industrielle Arbeit. Dr. Uwe Vetterlein, Hauptgeschäftsführer der IHK Köln, hob in seinem Part noch einmal die Bedeutung der Industrie für die Zukunft hervor. „Sie ist kein Auslaufmodell.“ In der Corona-Pandemie habe sie „den Karren gezogen“.

Das Grußwort bei der Veranstaltung sprach NRW-Ministerpräsident Hendrik Wüst, als Gäste in den Diskussionsrunden kamen Professor Dr. Andreas Pinkwart, Minister für Wirtschaft, Innovation Digitalisierung und Energie des Landes NRW, NRW-Umweltministerin Ursula Heinen-Esser, Thomas Kutschaty, Vorsitzender der NRW-SPD, Landtagsabgeordnete Romina Plonsker, Sprecherin für Bergbausicherheit der CDU-Fraktion und Mona Neubaur, Vorsitzende Bündnis 90/Die Grünen-NRW zu Wort. ■



## Plätze gesucht: Jetzt ein Praktikum anbieten!

Die Corona-Pandemie hat vielen Jugendlichen einen Strich durch die Rechnung gemacht: Zahlreiche Schülerinnen und Schüler konnten im vergangenen Jahr ihr betriebliches Praktikum nicht absolvieren. Damit sich das nicht wiederholt, ruft die IHK Aachen als Partner der landesweiten Aktion „Praktikum Jetzt!“ Ausbildungsbetriebe aus der Region auf, verstärkt Praktikumsplätze anzubieten und sich Jugendlichen als potenzielle Arbeitgeber zu präsentieren. „Für Schülerinnen und Schüler ist ein Praktikum in einem Unternehmen besonders wichtig. Sie erhalten dadurch die Möglichkeit, erste Erfahrungen in der



Logo: IHK Aachen

Eine Initiative von  
**Kein Abschluss ohne Anschluss**

Arbeitswelt zu sammeln und Betriebe und deren Ausbildungsangebote kennenzuler-

nen“, sagt Heike Borchers, Geschäftsführerin der IHK Aachen für den Bereich Ausbildung. „Im besten Fall erwächst dadurch ein konkreter Berufswunsch, der in ein Ausbildungsverhältnis mündet.“ Borchers ist überzeugt: „Ein Praktikum ist für alle Beteiligten eine lohnende Investition in die Zukunft.“ Gesucht werden Praktikumsplätze bis zum 8. April.



IHK-Ansprechpartner:  
Michael Arth  
Tel.: 0241 4460-218  
berufstart@aachen.ihk.de



[www.ihk-lehrstellenboerse.de](http://www.ihk-lehrstellenboerse.de)

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

Um über die notwendigen Schritte der Zollabwicklung im Import- und Exportgeschäft zu informieren, bietet die IHK Aachen am 4. Mai 2022 die Informationsveranstaltung „Zollbasics Import/Export“ an. Dabei lernen die Teilnehmer systematisch und praxisnah die aktuelle zoll- und außenwirtschaftsrechtliche Exportabwicklung kennen. Zudem bekommen sie einen Überblick über die Regelungen beim

innergemeinschaftlichen Warenverkehr. Weitere Inhalte der Veranstaltung sind außenwirtschaftliche Genehmigungsverfahren, Fragen aus dem Bereich Ursprung sowie Zahlungs- und Lieferbedingungen. Zielgruppe sind Mitarbeiter mit keinen oder wenigen Vorkenntnissen im Zollbereich. Die Veranstaltung findet am 4. Mai 2022 von 9.30 bis 12.30 Uhr digital via MS-Teams statt. Die Teilnahme kos-

tet 70 Euro. Eine Online-Anmeldung ist bis zum 28. April möglich.



[www.aachen.ihk.de](http://www.aachen.ihk.de) (Dok.-Nr. 22-905)



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

Jetzt auch  
wasserlöslich  
erhältlich

direkt vom  
Beste Qualität!  
Hersteller

### Der Langzeitschutz für innen und außen

# Sun Firn

- ➔ feuchtigkeitsregulierend
- ➔ deckend
- ➔ flexibel
- ➔ stoß- und kratzfest
- ➔ licht- und wetterbeständig

**geeignet für viele Holzarten**

Fassaden und Giebelverkleidungen · Türen · Garagentore  
Dachuntersichten · Balkone · Zäune · Pergolen  
Sicht- und Windblenden

## Holz bleibt schön

**FARBENFABRIK**  
**DELLERS**

Auf der Komm 1-3 · 52457 Aldenhoven/Jülich  
Tel. 02464/99060 · [www.farbenfabrik-oellers.de](http://www.farbenfabrik-oellers.de)

# Austausch für neuen Antrieb

Auf Einladung des Hydrogen Hub Aachen finden sich in Jülich hochkarätige Experten zusammen, um die Wasserstoffmobilität in der Region voranzutreiben

Alle Fotos: Andreas Herrmann



Den Bogen schlagen: Der Hydrogen Hub Aachen hatte zum Austausch über das Thema Wasserstoffmobilität eingeladen und viele hochkarätige Experten waren der Einladung gefolgt. Michael F. Bayer, Hauptgeschäftsführer der IHK Aachen (kleines Foto, Mitte) betonte: „Heimischer Wasserstoff wäre eine Erfolg versprechende Teillösung für das aktuelle Dilemma der Energieversorgung Deutschlands“.

Lösungen für eine erfolgreiche Energie- und Mobilitätswende werden aus der Region Aachen kommen. Davon sind Vertreterinnen und Vertreter aus Wirtschaft, Politik und Gesellschaft überzeugt, die sich bei der Veranstaltung „Wasserstoffmobilität in der Grenzregion Aachen“ des Hydrogen Hub Aachen in Jülich ausgetauscht haben. „Wasserstoff ist unsere Chance für eine nachhaltige Zukunft, für neue Produkte und Geschäftsmodelle. Denn die Wirtschaft in unserer Region kann nahezu die gesamte

Wertschöpfungskette abbilden, die Wasserstoff bietet“, betont Michael F. Bayer, Hauptgeschäftsführer der IHK Aachen. „Dieses enorme Potenzial zu nutzen, ist das Ziel des Hydrogen Hub Aachen.“

Das Wasserstoff-Netzwerk wurde im vergangenen Jahr von der Stadt Aachen, der Städte-Region Aachen sowie den Kreise Düren, Euskirchen und Heinsberg ins Leben gerufen, um mit Unterstützung der IHK Aachen eine bundesweite Modellregion für Wasserstoff aufzu-

bauen. Dadurch soll industrielle Wertschöpfung vor Ort generiert werden, die mittel- bis langfristig zu neuen Arbeitsplätzen in der Region führt und hilft, die hiesige Wasserstoffwirtschaft zu stärken und auszubauen. Im Rahmen der Hydrogen-Hub-Veranstaltung hat Pedro Guedes de Campos, stellvertretender Direktor des Clean Hydrogen Joint Undertaking, die Wasserstoffstrategie der Europäischen Union vorgestellt. Anschließend zeigte unter anderem Dr. Martin Robinius von der umlaut SE in Aachen, wie Wasserstoff im



Mobilitätsbereich effizient und praxisnah eingesetzt werden kann, etwa in Brennstoffzellen. So wurden zum Beispiel emissionsfrei angetriebene Fahrzeuge präsentiert. Bayer bilanziert: „Der Einstieg in die Wasserstoffwelt hat bereits begonnen. Der Energieträger muss jetzt so schnell wie möglich erzeugt werden, um noch mehr wasserstoffbasierte Anwendungen zu ermöglichen. Denn heimischer Wasserstoff wäre eine Erfolg versprechende Teillösung für das aktuelle Dilemma der Energieversorgung Deutschlands.“ ■

@ <https://hydrogenhubaachen.de/>

i IHK-Ansprechpartner:  
Fabian Müller-Lutz  
Tel.: 0241 4460-116  
fabian.mueller-lutz@aachen.ihk.de



*„Wir als Kommunen des Hydrogen Hub sind gefordert, als gutes Beispiel mutig voranzugehen, zum Anwendungshotspot zu werden und die Lösungen auch vor Ort umzusetzen. Als Stadt Aachen sind wir hier bereits tätig, indem wir städtische Mobilität umrüsten und die Wasserstoff-Herstellung im Stadtgebiet fördern.“*

Sibylle Keupen,  
Oberbürgermeisterin der Stadt Aachen



*„Durch die Umstellung des gesamten ÖPNV und SPNV auf Wasserstoffantrieb wollen wir die Anwendung von Wasserstofftechnologie sichtbar machen und einen maßgeblichen Beitrag zur CO<sub>2</sub>-Reduktion leisten.“*

Anne Schüssler, Sachgebietsleiterin  
Kreisentwicklung & Mobilität Kreis Düren



*„Mit dem Hydrogen Hub haben wir uns im vergangenen Jahr im Bereich Wasserstoff positioniert. Die Veranstaltung in Jülich mit einem solch hochbesetztem Programm hat gezeigt, dass wir als regionales Netzwerk mittlerweile gut wahrgenommen werden.“*

Achim Blindert, Struktur- und  
Wirtschaftsförderung Kreis Euskirchen



*„Um Arbeitsplätze nachhaltig zu erhalten und als Industriestandort attraktiv zu bleiben, machen wir uns auf den Weg, die Modellregion für die Erzeugung, Speicherung und Verteilung nachhaltiger grüner Energie zu werden. Dazu braucht es Mut, wie ihn das Unternehmen Saint Gobain in Herzogenrath beweist. Mit der europaweit ersten klimaneutralen Glasproduktion sollen dort künftig durch den Einsatz von Wasserstoff jährlich 100.000 Tonnen CO<sub>2</sub> eingespart werden.“*

Dr. Tim Grüttemeier,  
Städteregionsrat Aachen



*„Die Bedeutung der Wasserstofftechnologie zur nachhaltigen Energieerzeugung der Zukunft ist außerordentlich hoch. Ich bin daher sehr froh darüber, dass wir im Kreis Heinsberg so stark aufgestellte Mittelständler haben, die sich im Hydrogen Hub zusammengefunden haben und quasi die gesamte Wertschöpfungskette für Wasserstoff abdecken.“*

Stephan Pusch,  
Landrat Kreis Heinsberg

## Neue „MutMacher“-Folge: Wie Pablo Villalobos aus El Salvador in Aachen eine Zukunft fand



Grafik: IHK Aachen / Büro 929

„Wie ein großes Wunder.“ So fühlte sich der Ausbildungsstart für Pablo Villalobos an. Nach einigen Hürden hat der heute 29-Jährige vor vier Jahren eine Ausbildung bei der CANCOM GmbH begonnen – und ist inzwischen in dem Aachener IT-Unternehmen als kaufmännischer Mitarbeiter im Innendienst fest eingestellt. Sven Hancke, Senior Manager bei CANCOM, hat an den jungen Mann geglaubt und ihn auf seinem Weg unterstützt. Denn als Zugewanderter aus El Salvador hatte Pablo Villalobos nicht nur einige bürokratische, sondern auch sprachliche Hindernisse zu überwinden. In der dritten Folge des IHK-Podcasts „MutMacher“ erzählt der 29-Jährige im Gespräch mit Moderatorin Sarah Koll, woher er die Kraft und den Mut genommen hat, bedingungslos für seine Zukunft in Deutschland zu kämpfen – und gibt auch persönliche Einblicke in seine Vergangenheit. Sven Hancke verrät aus Unter-



Foto: Juliane Becher

Mutmachende Geschichte: Pablo Villalobos (l.) und Sven Hancke erzählen im IHK-Podcast Moderatorin Sarah Koll, wie sie beruflich zusammengefunden – und letztlich beide profitiert – haben.

nehmenssicht, warum sich das Engagement für beide Seiten gelohnt hat. Darüber hinaus erfahren die Zuhörer, welchen Beitrag die Fachkräfteberatung der IHK Aachen zu dieser Erfolgsgeschichte geleistet hat. Ein Podcast, der Mut macht, zugewanderten Fachkräften eine Chance zu geben.

Die Folge steht ab Montag, 4. April, zum Download oder zum Streamen auf der Webseite der IHK Aachen bereit.

@ [www.aachen.ihk.de/mutmacher](http://www.aachen.ihk.de/mutmacher)

i IHK-Ansprechpartnerinnen:

Sarah Koll  
Tel.: 0241 4460-107  
[sarah.koll@aachen.ihk.de](mailto:sarah.koll@aachen.ihk.de)

Juliane Becher  
Tel.: 0241 4460-115  
[juliane.becher@aachen.ihk.de](mailto:juliane.becher@aachen.ihk.de)

## Wegbereiter für Azubis: Jetzt Ausbildungsbotschafter werden

Wie geht es nach der Schule für mich weiter? Viele junge Menschen treibt diese Frage um. Kein Wunder, bei der Vielzahl an Angeboten. Wie sie ihren Weg in die Ausbildung gefunden haben, erzählen seit 2016 die Ausbildungsbotschafterinnen und Ausbildungsbotschafter der IHK Aachen. Die Azubis stellen Schülern ihre Berufe vor, geben authentische Einblicke in den Ausbildungsalltag und beantworten Fragen zu ihren persönlichen Erfahrungen. Die Schuleinsätze werden von der IHK in Abstimmung mit den Ausbildungsbetrieben und Schulen aus dem gesamten Kammerbezirk organisiert. Neue Botschafterinnen und Botschafter werden fortlaufend geschult. Ihr Einsatz erfolgt im Rahmen von „Kein Abschluss ohne Anschluss“ (KAoA). Das

Projekt „Ausbildungsbotschafter und Ausbildungsbotschafterinnen NRW – Unterwegs für „Kein Abschluss ohne Anschluss““ wird bis Ende 2023 mit Mitteln des Bundesministeriums für Bildung und Forschung (BMBF) geför-

dert.

### INFO

#### Die nächsten Schulungstermine

Ausbildungsbotschafterin und Ausbildungsbotschafter können Azubis aus IHK-Berufen sowie aus Berufen im Bereich Gesundheit und Soziales ab Ende des ersten Lehrjahrs werden. Eine eintägige Schulung bereitet die Azubis auf die Schuleinsätze vor. Die nächsten Schulungstermine sind am Dienstag, 26. April,

und am Montag, 16. Mai, jeweils in Aachen, sowie am Mittwoch, 18. Mai, in Erkelenz.

i IHK-Ansprechpartnerin:  
Ellen Lenders  
Tel.: 0241 4460-146  
[ellen.lenders@aachen.ihk.de](mailto:ellen.lenders@aachen.ihk.de)

@ [www.aachen.ihk.de](http://www.aachen.ihk.de) (Dok.-Nr. 3484850)

# 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.

## 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:



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)

**„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**

**Capital**  
MAKLER-KOMPASS  
BESTE IM 2022  
Top-Makler Aachen  
★★★★★  
Höchste Note für  
Sparkassen Immobilien  
DE TEXT: LARIN NAGEL GEFÜHR: BRN 00 22



Symbolfoto: chrise – stock.adobe.com

Über Wasser halten: Nachdem die Existenz der Musik Steinbach GmbH durch die Folgen der Flutkatastrophe bedroht war, hat sie nun dank der Beantragung staatlicher Hilfsgelder eine Zukunft.

# Wirkungsvolle Hilfs-Instrumente

Die Musik Steinbach GmbH in Eschweiler steht nach der Flut im Juli vor dem Aus – die Rettung gelingt dem Unternehmen gemeinsam mit IHK und NRW.BANK

VON DANIEL BOSS

**M**arcel Steinbach blickt hoffnungsvoll auf den Dezember. „Das Weihnachtsgeschäft 2022 können wir hoffentlich wieder mitnehmen“, sagt der auf Musikinstrumente spezialisierte Online-Händler aus Eschweiler. Im Oktober, spätestens im November soll das Unternehmen wieder „zu 100 Prozent laufen“. Der E-Shop ist Ende Februar wieder online gegangen. Danach hatte es nach dem verheerenden Hochwasser im ver-

gangenen Juli zunächst nicht ausgesehen. Steinbach dachte im ersten Moment, die Fluten der Inde hätten ihm alles genommen. „Es war ein Schock für mich“, sagt er.

Wie die *Wirtschaftlichen Nachrichten* im September berichteten, war das Ausmaß des Schadens bei der Musik Steinbach GmbH katastrophal. Ob Geigen, Ukulelen, Celli oder Klavierbänke – so gut wie alles auf Lager war durch das Wasser direkt oder in den Folgewochen durch Schimmel zerstört worden und ein trauriger Fall für die Container. Damit waren

einige hunderttausend Euro mit einem Schlag futsch. Das gesamte berufliche Lebenswerk von Steinbach, das in den vergangenen 20 Jahren auf Basis eines großmütterlichen Startkapitals von 20.000 Mark aufgebaut wurde, schien für immer dahin.

Doch Steinbach klammerte sich an eine gute Nachricht: „Irgendwann hieß es, es würden staatliche Hilfsgelder bereitgestellt“, sagt der Händler. Was dann im Laufe der nächsten Monate passierte und bis heute andauert, lässt sich bei allem Schrecken als Erfolgsgeschichte



schichte bezeichnen. Mittlerweile sieht es so aus, als würde das Unternehmen für seine Umsatzeinbußen, den verlorenen Warenbestand sowie die ebenfalls zerstörte EDV und das Geschäftsinventar wie Tische und Leitern eine finanzielle Entschädigung von bis zu 80 Prozent erhalten. Bei begründeten Härtefällen – entsprechende Anträge haben sie in Eschweiler bereits vorbereitet – sind bis zu 100 Prozent möglich. Zum Großteil sind die Gelder schon geflossen. „Am schnellsten ging es bei der EDV“, sagt Steinbach. Der Zeitwert von Computern und Co. wurde erstattet; rund 20.000 Euro bei einstigen Kosten von etwa 80.000 Euro.

**„Durch die intensive Kommunikation fühlten wir uns nie im Stich gelassen.“**

*Marcel Steinbach,  
Inhaber der Musik Steinbach GmbH*

oder auch Peter Hütter hätten sich von Anfang an „wahnsinnig für uns eingesetzt“. Sie seien jederzeit gut erreichbar gewesen, jede Anfrage sei zuverlässig und kompetent beantwortet worden. „So bekamen wir zeitnah die wesentlichen und aktuellen Infos zu den Fluthilfen.“ Gleiches gelte auch für die Mitarbeiter der NRW.Bank. „Durch die intensive Kommunikation fühlten wir uns nie im Stich gelassen.“ Steinbach betont an dieser Stelle vor allem die absolut verbindlichen Aussagen der Sachbearbeiter der NRW.Bank. Das zunächst recht kleine Team von drei Personen wurde schnell aufgestockt, um die Anträge

der betroffenen Händler schnell bearbeiten und die erforderlichen Gelder auszahlen zu können. Die Kommunikation und Hilfsbereitschaft waren zu jeder Zeit verbindlich. „Das gesamte Team war mir bei der Beantragung der Hilfen eine große Stütze“, wie Steinbach lobend erwähnt. Er möchte mit seinem Beispiel anderen Unternehmern Mut machen. „Wer sich aufmacht, bekommt Hilfe“, lautet sein Appell. „Wir können inzwischen wieder positiv nach vorne schauen.“ Durch die Möglichkeit, Ware bei europäischen Lieferanten zu bestellen, kann das Geschäft zunächst im Kleinen wieder gestartet werden. Und bis zum Advent dürften längst auch wieder Instrumente aus asiatischer Produktion am Tulpenweg in Eschweiler eingetroffen sein. ■

**Dringend gesucht: die Gutachter**

Das Hauptproblem bestand darin, die erforderlichen Gutachter für die einzelnen Schadensbereiche zu finden. „Zum Glück konnten nach Änderungen der Vorgaben auch Steuerberater in diese Tätigkeit einsteigen“, sagt der Unternehmer. „Auch wenn viele Kanzleien schon durch die Corona-Hilfen überlastet waren, hat diese Möglichkeit das Procedere natürlich ungemein vereinfacht.“ Ein Spaziergang sei es dennoch nicht gewesen. Und aus Steinbachs Worten ist herauszuhören, dass man es ohne intensive fachliche, aber auch persönliche Unterstützung vielleicht gar nicht geschafft hätte.

Dabei hebt er insbesondere die Arbeit der IHK hervor. Berater wie Dr. Till von den Driesch



Foto: Musik Steinbach GmbH

Container voller Geigenkoffer und Celli: Nach dem Hochwasser war nicht mehr viel aus dem Angebot der Musik Steinbach GmbH zu retten.

**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



## Kurz gefragt

### „Wir unterstützen bei der Antragstellung durch Beratung und ganz konkrete Hinweise“

**WN:** Herr Kolle, als externer Koordinator der IHK-Hochwasser-Hilfe haben Sie sicher einen Überblick, wie viele Unternehmen aus dem IHK-Bezirk Aachen von der Flutkatastrophe vor rund neunzehn Monaten betroffen waren.

**Benjamin Kolle:** Unmittelbar nach der Katastrophe belief sich unsere erste Schätzung auf circa 2.500 betroffene Unternehmen. Diese Zahl erscheint uns auch heute noch treffend. Eine genaue Zahl wird sich vermutlich auf Grund der unterschiedlichen Grade der Betroffenheit nie abschließend feststellen lassen.

**WN:** Wie läuft der Wiederaufbau bei den Unternehmen?

**Kolle:** Vergleichbar mit der Betroffenheit, variiert auch der Fortschritt in den einzelnen Betrieben stark. Während einige bereits aktiv sind und man – zumindest von außen – nichts mehr von den Schäden sieht, sind andere auch heute noch mit rudimentären Aufräumarbeiten beschäftigt. Teilweise haben erste Instandsetzungen gerade erst begonnen.

**WN:** Woran fehlt es in den Betrieben am meisten?

**Kolle:** Aktuell fehlt es vielen an Liquidität, um die laufenden Kosten zu decken. Die Aufbauhilfe für Unternehmen ist als Schadensersatz gedacht, der Einkommenseinbußen für maximal sechs Monate ab Schadenseintritt auffangen kann und den Vermögensschaden abmildert, aber nicht ausgleicht. Nach den vergangenen Jahren, in denen die Corona-Pandemie bei vielen



Foto: IHK Aachen

„Aktuell fehlt es vielen an Liquidität, um laufende Kosten zu decken“: Benjamin Kolle, Berater bei der IHK Aachen und aktuell auch externer Koordinator der Hochwasser-Hilfe.

für beträchtliche Umsatzausfälle gesorgt hat, ist oft keine ausreichende Rücklage vorhanden, um sich dieser neuen Herausforderung zu stellen. Und selbst wenn es noch Reserven geben sollte, können oft die Schäden auf Grund der immensen Nachfrage nach Fachkräften und Problemen in den Lieferketten nicht kurzfristig behoben werden.

**WN:** Werden finanzielle Hilfsmittel stark abgerufen?

**Kolle:** Gerade im Hinblick auf die steigenden Preise für Waren und Dienstleistungen können die Aufbauhilfen für Unternehmen eine Hilfe darstellen. Umso erstaunlicher ist, dass die Nachfrage nach den Aufbauhilfen für Unternehmen hinter unserer Erwartung zurückbleibt. In Gesprä-

chen wird uns oft erläutert, dass der Antrag als zu komplex und aufwendig wahrgenommen wird. Diese Sorge möchte ich gerne nehmen: Wir unterstützen bei der Antragstellung durch Beratung und ganz konkrete Hinweise.

**WN:** Wie definierte und definiert die IHK ihre Rolle bei der Wiederaufbauhilfe?

**Kolle:** In den Tagen nach dem 14. Juli 2021 versuchten wir zunächst, einen Überblick über die Schadenslage und somit ein Verständnis für das tatsächliche Ausmaß zu erhalten. Sehr zeitnah konnten wir ein Spendenkonto und ein Netzwerk einrichten, um die betroffenen Unternehmen mit dem Nötigsten zu versorgen. Insgesamt 50 akut liquiditätsbedrohten Kleinstunternehmen konnten wir Mikrozuschüssen in Höhe von insgesamt 123.500 Euro vermitteln und darüber hinaus die deutschlandweite Solidarität und Hilfe in Sachspenden vor Ort bündeln. Ergänzend waren Beraterinnen und Berater vor Ort, um direkt in den Krisenregionen auf finanzielle Hilfestellungen aufmerksam zu machen und bei der Beantragung zu unterstützen. Die Vermittlung von Geld- und Sachspenden ist mittlerweile abgeschlossen, die Beratung zu finanziellen Fragestellungen und Unterstützung bei der Beantragung der Aufbauhilfe für Unternehmen läuft weiterhin – sicher auch über die Antragsfrist am 30. Juni 2023 hinaus.



**IHK-Ansprechpartner:**  
Benjamin Kolle  
Tel.: 0241 4460-221  
benjamin.kolle@aachen.ihk.de



## Ansprechpartner für redaktionelle Beiträge:

IHK Aachen, Christoph Claßen

Tel. 0241 4460-232, christoph.classen@aachen.ihk.de



Foto: © Scanrail – Fotolia.com



Foto: © Rido – Fotolia.com



Foto: © motorradcbr – Fotolia.com



Foto: © Alexander Rath – Fotolia.com

## Grüne Technologien

Anzeigensonderversöffentlichung

# Mit der „Sonne“ zur optimalen Energieautarkie

### Der Mittelstand setzt auf zukunftsorientierte Lösungen

**Nachhaltigkeit ist ein Faktor, der bei der Gewinnung von KundenInnen und MitarbeiterInnen, stetig an Bedeutung gewinnt. Zusätzlich schützen durchdachte Energiekonzepte vor Strompreissteigerungen und sichern damit den Fortbestand des Unternehmens.**

Photovoltaik Anlagen sind für viele Unternehmen schon heute Standard. Ihr Einsatz zeigt UnternehmerInnen können mit einfachen Mitteln profitabel und nachhaltig arbeiten. Gut geplante Konzepte reduzieren im Idealfall laufende Kosten für CO<sub>2</sub>-Abgaben und stärken die Wahrnehmung des Unternehmens. Auf dem Weg zur Energieautarkie sind Photovoltaik Anlagen ein wichtiger Baustein. Allerdings bedarf es für die optimale Nutzung eine durchdachte Planung und einen guten Über-

blick damit die Anlagen die beste Leistung bringen. Energieautarkie entsteht, wenn die Komponenten wie Zahnräder eines Uhrwerks ineinandergreifen. Die Versorgungssicherheit sollte immer an oberster Stelle stehen. Für die Planung bedeutet das Prioritäten setzen. BeraterInnen erarbeiten gemeinsam mit dem KundInnen, für welchen Bereich die Photovoltaik Anlage eingesetzt wird und was sie leisten muss. Ein Ausfall bedeutet für jedes Unternehmen Verlust. Um dies zu vermeiden, müssen Profis den Brandschutz genauso berücksichtigen wie die Abstimmung der Garantielaufzeiten, die Fördermöglichkeiten und die Vor- und Nachteile des Mietens und Kaufens einer Anlage im Blick haben. Die Wirtschaftlichkeit einer Anlage wird nicht allein durch die technischen Möglichkeiten bestimmt. Technische Innovationen ermöglichen noch mehr

Individualität sind aber nicht alles. Vielmehr zeichnet sich der Profi dadurch aus Faktoren, die gegensätzlich erscheinen für ein passgenaues System in Einklang zu bringen. Ein gutes Beispiel ist der Einsatz von Optimierern. Die höheren Anschaffungskosten sind lohnend, weil sie einerseits optimal für die Einhaltung des Brandschutzes sind und zusätzlich durch die Überwachung der einzelnen Solarmodule die Wartungskosten bis zu 75% reduzieren können. Eine gute Planung zeichnet sich durch Unabhängigkeit und eine gute Marktkennntnis aus. Ein professioneller Rundumblick ohne Bindung an ein System oder einen Hersteller ist entscheidend um die Vor- und Nachteile einzelner Produkte einzuordnen. So steht das Unternehmen im Mittelpunkt.

*Guido Groß, Geschäftsführender Gesellschafter der G2K Vision GmbH, Mechernich*



# G2K VISION

Forward green Projects

## Ihr Ansprechpartner für Erneuerbare Energien!

G2K Vision GmbH – An der Burg 3 – 53894 Mechernich-Satzvey  
Tel. 02256/9592730 – Web [www.g2k-vision.de](http://www.g2k-vision.de) – E-Mail [info@g2k-vision.de](mailto:info@g2k-vision.de)



# Bretter, die die Welt neu deuten

Das spielerische Lernen hat eine Jahrtausende alte Tradition –  
SALEVIUM adaptiert es für die Gegenwart

Gute Karten: Die SALEVIUM UG von Saskia und Bilgehan Karataş hat bereits ein Spiel veröffentlicht, zwei weitere sollen im Juli folgen.



## VON CAROLIN KRUFF

„Wir haben die spielerische DNA einfach im Blut.“ Das stellt Bilgehan Karataş von Beginn an klar. Mit „Wir“ meint er seine Frau Saskia und sich selbst. Die beiden gehen nicht nur als Eheleute durchs Leben, sondern seit zwei Jahren auch als Gründer ihres Unternehmens SALEVI-

UM. Im Herzogenrather Home-Office, aber auch in der Digital Church in Aachen wird seitdem noch mehr gespielt und getüftelt. Denn spieleverrückt sind beide seit jeher. In der Freizeit stehen Klassiker wie Skip-Bo, Wizard, Scrabble, Rommé, Kniffel und Co. regelmäßig auf dem Programm. Beruflich nun auch sogenannte „Serious Games“, die das Gründerduo mit seinem Team entwickelt. Wie kam es dazu?

Eigentlich hatte Bilgehan Karataş einen sicheren Job. Er arbeitete als Trainer für Vertriebler. Schnell merkte er jedoch, dass viele Menschen in diesem Bereich durch klassische Trainingsmethoden zu viel geführt wurden – allerdings nur selten dazu, ihr volles Potenzial abzurufen. Daher baute er immer wieder spielerische Elemente in seine Trainings ein. Mit Erfolg! Sein damaliger Chef wollte allerdings nichts davon wissen. Karataş war jedoch überzeugt von seiner Idee. So überzeugt, dass er sich mit ihr bei AC<sup>2</sup> – der Gründungswettbewerb bewarb. Mit seinem Prototyp konnte er punkten. Sein Businessplan landete in den Top Zehn und wurde 2019 ausgezeichnet. Die Nachfrage war und ist groß. Seine Frau stieg deshalb kurze Zeit später ebenfalls vollständig mit ein. Learning by Playing lautet seitdem ihre gemeinsame Vision. Dahinter verbirgt sich mehr als das reine Spiel. Es bedeutet lernen, neugierig machen, Blockaden lösen, neue Perspektiven und Möglichkeiten entdecken. Jenseits von Gewinnen oder Verlieren. Zusammengefasst wird das unter dem Begriff Gamification. Der ist nicht neu. Er war nur zwischenzeitlich ein bisschen in Vergessenheit geraten. Im Moment feiert er sein (digitales) Revival.

### Alles andere als ein Kinderspiel: Was Erwachsene am Brett lernen

Der Startpunkt liegt weit in der Vergangenheit: Bereits vor Tausenden Jahren, in den Zeiten der Pharaonen und chinesischen Dynastien, wurden über Brettspiele spielerisch taktische Fähigkeiten trainiert. Erst mit Beginn der Massenproduktion im 20. Jahrhundert wurden Spiele immer mehr in die Kinderzimmer gedrängt. „Wir wollen Spiele wieder hervorholen und in den Büros und Unternehmen salonfähig machen. Denn jedes Spiel, das man zu Hause spielt, kann auch ein Lernspiel sein – ganz gleich ob Memory, Mensch ärgere dich nicht oder Monopoly“, sagt Saskia Karataş. Auf Basis dieser Erkenntnisse haben sie und ihr Mann ein umfassendes Trainingssystem zur Förderung von methodischen, kommunikativen und sozialen Kompetenzen anhand von Brett- und Kartenspielen geschaffen. Jedes einzelne Trainingsspiel baut auf dem vorangehenden auf und wurde gemeinsam mit Lern-, Vertriebs- und Spieleexperten entwickelt. Die Spiele werden digital in einem Lernmanagementsystem oder analog durch einen Vermittler (Facilitator) angeleitet, sodass die Nutzer Trainingsrunden eigenständig wiederholen und somit ihre Lerneffekte

verstärken können. Die ersten Basisspiele fördern speziell vertriebsrelevante Kompetenzen in der Wirtschaft und Wissenschaft. Jedes Trainingsspiel kann dabei einer Branche, Zielgruppe und Organisation individuell angepasst werden.

„Langfristig möchten wir aus der Vertriebs-ecke herauskommen. Denn unser Schwerpunkt liegt vielmehr auf der Kommunikation. Wie kommuniziere ich, wie berate ich, wie verkaufe ich? Je mehr wir digitalisieren und automatisieren, umso wichtiger ist es, die menschliche Kommunikation zu trainieren“, sagt Saskia Karataş. Ihr Mann hat bereits als Kind bestehende Spiele umgeschrieben, weil er Neues ausprobieren wollte. Nun lautet der Auftrag: Eigene Lern-, Kompetenz- und Trainingsspiele entwickeln. Der Unterschied zwischen normalen Spielen und Serious Games ist, dass das normale Spiel als Ziel hat, zu spielen. Serious Games hingegen haben das Ziel, das Lernen zu fördern. Bei Lernspielen geht es vordergründig auch nicht ums Gewinnen, sondern um Motivation. Dabei gibt es zwei Grundregeln: Das Spiel darf nicht zu komplex sein, es darf aber auch nicht zu einfach sein. Man müsse die Menschen in einen Lern-



Neue Perspektive: Als Folge der Corona-Pandemie stellt sich SALEVIUM digitaler auf. Das Kerngeschäft soll aber weiterhin an analogen Tischen verortet sein, an denen Menschen klassisch miteinander spielen und lernen.

Foto: Heike Lochmann

Flow bringen. Raus aus der Komfortzone, hin zum Ausprobieren und Weiterentwickeln. Man müsse sie motivieren, zum Beispiel durch Rollenwechsel, Punkte, Belohnungen und steigende Schwierigkeitsgrade: so sehen sie das im Hause Karataş.

Stichwort Digitalisierung: Auf welchem Feld spielt SALEVIUM? „Fifty-Fifty“, sagt Bilgehan Karataş: „Die Tendenz geht unserer Erfahrung nach eher in Richtung analog – auch bei jüngeren Menschen. Das gemeinschaftliche soziale Lernen an einem Tisch ohne Bildschirm rückt immer mehr in den Vordergrund und wird ersehnt.“ Deswegen ist SALEVIUM zunächst auch bewusst analog ins Geschäft eingestiegen. Durch die Corona-Pandemie musste das Start-up teilweise mehr digitalisieren. „Einige unserer Kunden warten allerdings ganz bewusst auf den Moment, wenn man wieder zusammensitzen kann und an einem Tisch zusammen spielen kann“, sagt Bilgehan Karataş. Er sei zunächst positiv überrascht gewesen, wie viele Erwachsene tatsächlich noch analoge Spiele spielen. Viele sprechen aber nicht darüber. Um das Thema mehr in die Öffentlichkeit zu rücken, plant SALEVIUM, spielerische Events für Unternehmen zu organisieren – eine Art Spiele-Olympia mit klassischen Karten- oder Brettspielen. Die Zielgruppe von SALEVIUM ist vielseitig. Der erste Kunde war das Institut für Textiltechnik an der RWTH Aachen. Dort wurden Wissenschaftler spielerisch auf den Bereich Projektakquise vorbereitet. „Die meisten Wissenschaftler haben immense Blockaden, wenn sie Worte wie Vertrieb oder Verkauf hören. Durch das Spiel konnten wir diese Blockaden auflösen“, sagt

Saskia Karataş. Die Herausforderung liege zu Beginn darin, dass man das Spiel wirklich ernst nehme und nicht ins Altherne abgleite. Eine Gratwanderung, die vom Facilitator viel Fingerspitzengefühl erfordert.

### Pitch pass auf! Ein Spiel für angehende Unternehmensgründer

Langfristig soll SALEVIUM ein Verlag für Serious Games im Bereich Kompetenz- und Trainingsspiele werden. Vier Spiele wurden entwickelt. Eines davon wurde bereits veröffentlicht, zwei sollen im Juli dieses Jahres publik gemacht werden. Zwischenzeitlich haben sich zudem zwei neue Projekte durch externe Auftraggeber ergeben. Zum einen ein Point-of-Sale-Spiel in Kooperation mit einer Brühler Agentur für deutschlandweit tätige Elektronik- und Baumärkte. Für die GründerRegion Aachen entwickelt SALEVIUM zudem momentan ein Pitch-Spiel. Dieses kann zukünftig jeder Gründer, der bei AC<sup>2</sup> teilnimmt, eigenständig anwenden, um seine Fähigkeiten zu verbessern.

Mit Blick auf Gamification in der Region gibt es laut Bilgehan Karataş für die Branche noch reichlich Luft nach oben. Er bedauert es, dass die meisten Spielentwickler und -designer nicht in Aachen ansässig sind, sondern eher in Köln oder Düsseldorf. Außerdem enthalten viele Ideen in der Region „nur“ Gamification-Elemente, sind aber keine Games. Einen Spielverlag, der ein komplettes System mit Mini-Kompetenzspielen in den Bereichen Kommunikation und Verkauf anbietet, gibt es nicht.



Steht auf keinem anderen Blatt: Menschen lernen durch Spielen. Warum sollten Erwachsene damit aufhören?

Eine Chance für SALEVIUM. „In unserer Region liegt die Herausforderung insbesondere darin, dass wir sehr technisch orientiert sind. Die Kultur- und Kreativwirtschaft in Aachen und der Städteregion ist zwar da, aber nicht laut genug. Gute Ideen gibt es genug – wie ich als Berater und Mentor bei AC<sup>2</sup> oft genug festgestellt habe. In Düsseldorf und Berlin aber ist die Szene viel ausgeprägter und einige gehen lieber dorthin, als hier ungehört zu bleiben“, kritisiert er. Ein Faktor ist seiner Meinung nach auch, dass es keine nennenswerten Förderungen für Kreativ- und Kulturschaffende im Bereich Gamification gibt. „Ich fände es sehr gut, wenn es auch hier mehr Unterstützung gäbe – nicht nur für die technischen Lösungen. Denn die Digitalisierung ist meines Erachtens nicht das Herzstück in diesem Bereich. Zentral ist vielmehr, einen Lernpfad zu entwickeln, die Story dahinter zu kreieren und damit den angeborenen Spieltrieb zum Lernen zu aktivieren.“

## INFO

### Streaming-Tipp: Wo Gamification erfolgreich angewendet wird

#### Das Erste, Gamification: Spielend leicht lernen?

Als Gamification wird der Einsatz spielerischer Elemente zur Motivationssteigerung bei der Lösung weitgehend spaßreicher Aufgaben bezeichnet. Gerade im Bildungssektor ruhen große Hoffnungen auf diesem Konzept. Spielen macht nicht nur Spaß, es kann auch extrem ansprechen und die Kreativität beflügeln. Auch Unternehmen nut-

zen Gamification bereits konsequent, um ihre Mitarbeiter weiterzubilden: So setzt Bosch Seminare zum Thema IT-Sicherheit als Escape Games um: Mitarbeiter müssen in einem Gruppenspiel Rätsel lösen, Spam-Mails erkennen oder sichere Passwörter entwickeln. Einige Autohersteller setzen Computerspiele ein, um ihre Verkäufer weiterzubilden. Gamification sollte mit Bedacht eingesetzt werden – darin sind sich Wissenschaftler einig. Die Erfolgsaus-

sichten hängen von der konkreten Anwendung ab: Passt sie zur Zielgruppe? Schafft sie es, die intrinsische Motivation zu steigern? Dann, so sind die Experten überzeugt, kann Gamification das Lernen spannender, kurzweiliger und auch effektiver machen.

(Video verfügbar bis 9. November 2024)

@ <https://bit.ly/31Heqzd>



# Wenn aus Ernst Spiel wird

Als Folge der Corona-Pandemie muss sich Bluebird Events völlig neu aufstellen – und etabliert sich als Gamification-Spezialist

VON MARTIN HEINEN

Es hat die Nacht durchgeschnitten, die Sonne lacht früh morgens strahlend vom Himmel. Über dem Bergpanorama erstreckt sich der endlos blaue Himmel, keine Wolke trübt die Sicht. Diese Bedingungen machen alles möglich. Es ist der perfekte Skitag in den Bergen – A bluebird day

– let's make the most of it." So ist es als positiver Moment und programmatischer Leitfaden im Stammbuch der Bluebird Events GmbH festgeschrieben. In Analogie zum Vogel mit der charakteristischen Blaufärbung am Rücken, der zur Gattung der Hüttensänger gehört und den auch Paul McCartney schon besungen hat, indem er verliebt und metaphorisch in seine Rolle schlüpfte, klingt da alles mit, was für den Kern des Unternehmens steht.



Spiel-Runde: Die Geschäftsführer von Bluebird Events (vorne, v. l.) Jörg Pfeiffer, Florian Wieser und Dr. Alexander Plitsch mit ihrem Team in den Räumen des Unternehmens im Frankenger Viertel in Aachen.

Das Nest der Firma lag im Schatten der eher kleinen Aachener Hügel: Mitte der 2010er-Jahre gründen ein paar Studi-Freunde ein Reiseunternehmen, das Mitstudierenden in der Hauptsache alpine Gruppenreisen anbietet, die besonders erlebnisreich und spannend sein sollen. Ab 2013 wird der ursprüngliche Flugplan umgewandelt – das Unternehmen erweitert sich zum 360-Grad-Eventanbieter im Bereich „Human Resources“. Der Spirit, mit dem Bild und Gefühl eines perfekten Tages – gerade als Gemeinschaftserlebnis – aber bleibt. Die Reise geht weiter, nun mit Angeboten und Dienstleistungen im Koffer, die sich um die Themen Recruiting, Employer Branding, Personalmarketing, Onboarding und Teambuilding drehen und sie mit auerwohnlichen Erfahrungen verbinden. Reale Routen, reale Reisen, alles in Präsenz, nichts ist digital. Noch. Seinen Einstieg ins Unternehmen empfindet Dr. Alexander Plitsch (37) im Nachhinein als Sprung ins Blaue. Er studierte an der RWTH Kommunikationswissenschaften und promovierte an gleicher Stelle. Neben Jörg Pfeiffer und Florian Wieser ist er heute einer der drei geschäftsführenden Gesellschafter von Bluebird.

### „Nichts ging mehr“: Als plötzlich der Markt verschwindet

Anfang 2020 steigt Plitsch bei Bluebird ein. ber den Tagen und Wochen, die dann mit Corona kamen, hingen vor allem dunkle Wolken. „Binnen kürzester Zeit brach unser Markt zu 95 Prozent weg. Fast sämtliche Veranstaltungen, an denen wir beteiligt waren oder die wir selbst geplant hatten, fielen aus. Nichts ging mehr“, beschreibt Plitsch den geschäftlichen Kahlschlag, der urplötzlich eintrat. Die „Bluebirds“ waren gezwungen, sich neu zu orientieren. „Wochenlang haben wir die Optionen durchgespielt, fröhlich getestet, auch etwa in Richtung von digitalen Ausbildungsmessen und Recruiting-Events“, sagt Plitsch über die Versuche, das bisherige Geschaftmodell auf die neuen, stark eingeschränkten Bedingungen zu übertragen. Letztendlich besinnt man sich, gerade auch im engen Austausch mit den angestammten Auftraggebern, auf die (ur)unternehmerische Basis,

Kompetenz und Erfahrung: Die Mitarbeitenden und Bewerberinnen und Bewerber in Unternehmen und Organisationen vor allem spielerisch und aktionsreich in Kontakt und Bewegung zu bringen. Nur eben jetzt (fast) ganz anders: Nicht mehr in Form von Präsenz-

Veranstaltungen, von denen man sich weitgehend verabschiedet. Auch nicht, indem man analoge Formate nun in alternative Online-Räume überträgt. Es bleibt eigentlich nur das einmalige, vielfältige Phänomen des Spie-

**„Binnen kürzester Zeit brach unser Markt zu 95 Prozent weg. Fast sämtliche Veranstaltungen, an denen wir beteiligt waren oder die wir selbst geplant hatten, fielen aus. Nichts ging mehr.“**

*Dr. Alexander Plitsch,  
Geschäftsführer Bluebird Events GmbH*

lens übrig. Bluebird implementiert dieses nun in die HR-Welt. Ergebnis: Das Unternehmen transformiert sich innerhalb weniger Monaten zum „Spielbetrieb“ für digitale Team-Games (weiterhin ausschließlich auf der B-to-B-Ebene). Bereits im Juni 2020 ist ein erstes Format für die Personalabteilung eines großen Chemiekonzerns realisiert. In den vergangenen zwei Jahren wurden insgesamt rund 30 Spiele entwickelt, die in zwei Kernkategorien unterteilt sind. In „Custom-Games“, die für



Foto: Heike Lachmann

Gamechanger: Auch in der virtuellen Spielewelt geht es zunehmend um gesellschaftlich relevante Themen wie Nachhaltigkeit und Klimaschutz.

Kunden individuell erstellt werden und in standardisierte „Classic Games“, die allerdings mit Unternehmen-Logos und -Infos personalisiert werden können. Das thematische Spielfeld ist breit aufgestellt, der Spielaufbau ist niedrighschwellig, das Spielprinzip beruht meist auf Escape- und Missionsszenarien. Zu den Bluebird-Kunden gehören namhafte nationale und internationale Konzerne sowie Unternehmen aus der Aachener Region, aber auch öffentliche Institutionen und NGOs. Die Einsatzmöglichkeiten sowie die dazu entwickelten Spielversionen sind vielfältig und decken alle HR-Bereiche ab. Grundlage sind immer Stories, die Wissen über das jeweilige Unternehmen oder die jeweilige Organisation vermitteln und spannend erzählt werden. Mal dienen die Spiele als Unternehmenspräsentation, mal als digitaler Ersatz für Präsenzveranstaltungen wie Weihnachtsfeiern, mal als Eröffnungsspiel in der Bewerbungsphase, mal als Info-Gaming in der Berufsorientierung. Das Spektrum der Einsatzmöglichkeiten ist breit, genau wie die Spiel-szenarien. Mal geht es am Boden mit einer Dampflok auf eine virtuelle Team-Reise, mal in einer Raumkapsel im „Race to space“ ins All. Meist wird in der Gruppe gespielt, es gibt aber auch Solo-Angebote. In den vergangenen zwei Jahren haben rund 200 Unternehmen und Organisationen die Bluebird-Games getestet und genutzt; etwa 20.000 User haben bisher mitgespielt.

### Nur noch kurz die Welt retten: Spielerisch zu mehr Nachhaltigkeit, Klimaschutz und Diversität

Es wird nicht nur mit klassischen Personalthemen und entsprechenden Aufgaben gespielt. Es geht auch immer mehr darum, relevante Unternehmen- und Gesellschaftsthemen in Spiele-Welten zu transformieren. Etwa indem ein großes Handelsunternehmen sein Nachhaltigkeitsprogramm in Sachen Plastikvermeidung nicht mehr als interne Broschüre für die Mitarbeitenden druckt, sondern als erläuternde Spielform herausbringt. Oder indem die Nachhaltigkeitsziele der UN etwa im Game „Vision of Change“ vermittelt werden – in Kooperation mit einer Umweltorganisation, die zudem 50 Prozent der Spielgebühren erhält. Die Bluebirds setzen zudem auch auf lokale Gaming-Plätze: Ein historisches Spiel um Karl den Großen gibt es schon, weitere sollen folgen. Themen wie Nachhaltigkeit, Klimaschutz, Diversität sowie „New Work“ spielen eine immer größere Rolle. Es sind solche Trends, die dem Unternehmen viele neue Spielzüge ermöglichen. Plitsch spricht von einem Zukunftsmarkt: „Digitales Spielen ist nicht mehr wegzudenken. Zudem haben wir es nicht nur aufgrund von Corona mit neuen Realitäten in den Lebens- und Arbeitswelten zu tun, die ebenfalls neue, optimierte Formen im kommunikativen, wesentlich virtuellen Zusammenspiel erfordern wie eröffnen. Gemeinsam spielen wirkt immer. Unsere Aufgabe besteht darin, diese Anforderungen und Chancen – gerade in den Bereichen Personal, Arbeit und (Aus)bildung – perfekt in digitalen Räumen zu synchronisieren. Neben den Formaten, die wir jetzt schon anbieten, liegt für uns die nächste Vision darin, unsere Kunden- und Spielräume systematisch zu erweitern – etwa mit neuen digitalen Plattformen und Tools, auf die im weiten Spektrum und Anwenderkreis zugegriffen werden kann. Zum Beispiel auch mit Spiel-Frameworks (Programmiergerüsten, *Anm. d. Redaktion*), zu denen wir die Basis bieten und die dann individuell weiterentwickelt werden können. In diese Richtung bauen wir gerade neue Brücken.“

Dazu gehört auch die Fusion von Bluebird mit der Westwerk GmbH &



Foto: Heike Lachmann

„Neben den Formaten, die wir jetzt schon anbieten, liegt für uns die nächste Vision darin, unsere Kunden- und Spielräume systematisch zu erweitern“: Dr. Alexander Plitsch, Geschäftsführer Bluebird Events GmbH.

Co. KG, die ebenfalls in den Bürotrakten eines ehemaligen Fabrikgeländes in den Hinterhöfen des Frankenberger Viertels an der Charlottenstraße in Aachen ansässig ist, unter der dann neuen Firmierung „PONTO Media“. Die Westwerker, die bisher schon für die technologische Umsetzung der Bluebird-Konzepte zuständig sind, bauen digitale Plattformen, Websites, Web-Apps und Onlineshops. Das Team, das das Spielen in eine neue Dimension bringen möchte, besteht dann aus insgesamt 25 kreativen Köpfen. Mission gestartet. ■



**Delheid Soiron Hammer.**  
Rechtsanwälte

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

Unser Kompetenz-Team Arbeitsrecht



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



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



**Frank Gävert**  
Fachanwalt für Arbeitsrecht  
Fachanwalt für Sozialrecht  
Fachanwalt für Medizinrecht



**Christian Deutz**  
Fachanwalt für Arbeitsrecht

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

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

**LEX-EUREGIO**  
ACHEN · HASSELT · HEERLEN  
LIÈGE · MAASTRICHT

# UX DESIGN AWARDS

IDZ International  
Design Center Berlin

Ein Bild von einem Mann: Die Interactive Pioneers GmbH lotet die Grenzen zwischen analog und digital immer wieder neu aus. Hier demonstriert von Gründer und Geschäftsführer Carlo Matic.



INTERACTIVE  
pioneers

## VIDEO-CHATBOT

### Aufgabe

In Zeiten des Fachkräftemangels ist es auch für innovative Digitalagenten eine große Herausforderung, Bewerber von Unternehmen zu rekrutieren und die eigenen Kompetenzen zu demonstrieren. Wie können wir unserem wichtigsten Personalbestand den Besuch unserer eigenen Website gemäß den eigenen Fähigkeiten ermöglichen zu erleichtern?

### Strategie/Lösung

Dafür wurden sieben von sieben wichtigsten Video-Chatbots der Branche analysiert. Die besten Features wurden identifiziert und in einem interaktiven Chatbot integriert. Der Chatbot wurde in einer Weise entwickelt, die es ermöglicht, den Besuch unserer Website zu erleichtern.

Dieser wurde unter anderem 100 Video-Kunden auf die wichtigsten Fragen der letzten 20 Jahre beantwortet, die von einem künstlichen Intelligenz (KI) beantwortet wurden. Besonders wichtig war die Berücksichtigung und der Wettbewerb des Chat-Bots für die 24 Stunden am Tag.

### Ergebnis/Reaktion

Das Projekt ist mit einer positiven Reaktionsrate von über 95% auf die über 200 verschiedenen Fragen von Video-Kunden zu Interactive Pioneers gestartet. Die Video-Kunden von Kunden auf der Website hat sich verdreifacht und die Reaktionsrate hat sich verdreifacht. Die Reaktionsrate von Kunden und Bewerber ist über 100% gestiegen. Individuelle und effektive Reaktionen sind noch besser als in der Vergangenheit.

Interaktive Pioneers

# Da können Sie was erleben!

## Die Nutzer-Erfahrung als oberste Maxime: Bei den Interactive Pioneers gehört Gamification seit Jahren zum festen Repertoire

VON DANIEL BOSS

**A**ltersvorsorge und Rente stehen nicht im Verdacht, die „sexiest Themen überhaupt“ zu sein. Als halbwegs verantwortungsbewusster Mensch sollte man sich allerdings besser früher als später mal damit befassen. Doch wie lässt sich die große Distanz zwischen den Polen hohe Relevanz und schwach ausgeprägtem allgemeinen Interesse fürs Thema überbrücken?

Die Aachener Digital-Agentur Interactive Pioneers beschäftigt sich seit Jahren mit Nutzeranreizen, die das Belohnungssystem stimulieren – in ihrer Branche Gamification genannt. Sie haben unter anderem für den damaligen Energie-Dienstleister innogy aus dieser Motivation heraus vor einigen Jahren die „App in die Zukunft“ entwickelt. Sie soll den Nutzern ein „völlig neues Erlebnis bei der Beschäftigung mit Altersvorsorge- und Rententhemen“ bieten. Der Weg: eine Kombination aus interaktiven Videoclips, in denen echte Mitarbeiter von innogy Pensions (heute Decadia) relevante Aspekte erläutern und spielerischen, interaktiven Comic-Animationen.

Der User konfiguriert dabei seine aktuelle Lebenssituation in der bewusst verspielt angelegten Nutzeroberfläche. Hinter diesem leichten und motivierenden Zugang zum Thema verborgen, läuft eine komplexe Berechnungsmathematik, die mittels verschiedener Daten eine Versorgungssituation zum Renteneintritt prognostiziert. So dass am Ende des Prozesses konkrete Handlungsempfehlungen für die Zukunft vorhanden sind, die verhindern, dass

man später in die Versorgungslücke fällt. Dargestellt wird das Ganze durch eine animierte Reise durch die Zeit. „Das Spielerische motiviert die Menschen, sich auch mit scheinbar langweiligen und ernsten Dingen zu befassen“, sagt Carlo Matic, Gründer und Geschäftsführer der Digital-Agentur. Die Leidenschaft fürs Spielen sei keine Kinderei. „Jeder trägt sie in sich und das kann man äußerst sinnvoll nutzen.“ Seit 25 Jahren ist das „digitale Brandstudio“ am Markt. „Wir führen Marken bewusst vom Digitalen aus“, erklärt Matic. „Wir verstehen die jeweils neuesten Technologien und Kanäle und inszenieren die Marken in diesem Umfeld, damit sie möglichst effektiv ihre Ziele erreichen.“ Die häufigsten Beispiele dafür seien Webseiten und Apps.

### Spielspaß abseits von Konsole, Sport und Brettspiel

Die GmbH mit 20 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ist branchenübergreifend tätig, sowohl im B2B- als auch im B2C-Bereich. Zu den Kunden zählen Zentis, Deutsche Post/DHL und Porsche. Für den Autobauer aus Zuffenhausen hat das Team die App ROADS entwickelt. „Auf dieser Plattform treffen sich Menschen, die mit dem Wagen gerne schöne Routen fahren. Sie teilen ihre Begeisterung, veröffentlichen ihre schönsten Routen, planen gemeinsam, bilden Fahrgemeinschaften.“ Auch das sei eine Form von Gamification, also die Übertragung von Spielmechaniken auf Anwendungen jenseits von Konsole, Sport oder Brettspiel. „Wir konzentrieren uns auf den Nutzer und seine User Experience: Wie können wir ihn abholen und begeistern?“ Dafür lässt Interactive Pioneers auch schon mal die Fäuste sprechen. Für das Aachener Start-up ROOQ haben Matic und sein Team

eine Trainings-App beigesteuert. ROOQ-Sensoren in den Handgelenksbandagen erfassen unter anderem Schlaggeschwindigkeit und -kraft. Die Auswertung findet dann auf dem Smartphone statt. „Von diesem Konzept war auch Mitgesellschafter Henry Maske überzeugt“, sagt Matic. „Jede Zehntelsekunde, die der Kopf schneller der Faust ausweichen kann, zählt.“

Auch im nicht-digitalen Leben könne das Wissen um Gamification-Mechaniken als Teil von Neuromarketing helfen, erfolgreicher mit Menschen zu arbeiten. „Bei unseren Marken-Entwicklungsprozessen beginnen wir ebenfalls ganz vorn beim Nutzer. So überlegen wir, was das tollste Erlebnis mit der Marke sein könnte oder eine schlechte Erfahrung und was Menschen motiviert, Dinge zu tun“, sagt Željko Pezely, Partner und Kreativdirektor bei Interactive Pioneers. Grundsätzlich will Geschäftsführer Matic den Gamification-Ansatz weder überbewerten noch bagatellisieren. „Für uns ist er einer von vielen Teilaspekten auf dem Weg zur optimalen User Experience. Wir denken ihn bei jedem Auftrag mit, insofern ist Gamification für uns längst Standard.“

*„Das Spielerische motiviert die Menschen, sich auch mit scheinbar langweiligen und ernsten Dingen zu befassen.“*

*Carlo Matic, Gründer und Geschäftsführer  
Interactive Pioneers GmbH*



**MIT UNS IN VIER SCHRITTEN  
ZUR PHOTOVOLTAIK-ANLAGE**

- ◇ BASISBERATUNG
- ◇ AUSSCHREIBUNG
- ◇ VORPLANUNG
- ◇ BAUBEGLEITUNG

**POWER**

**Wir beraten beim Bau von  
PV-Anlagen auf Gewerbeflächen**  
Architekten, Bauherren, Kommunen, Energieversorger

**Power-to-X GmbH** [www.power-to-x.de](http://www.power-to-x.de)  
Ralf Heuser [info@p2x.de](mailto:info@p2x.de) | 0241 9610877





# Spiel mit der Kamera

Wie Fotoshootings bei  
LOVE MY PICTURE  
das Thema Gamification  
in den Fokus rücken

VON HELGA HERMANN

LOVE MY PICTURE – das rosafarbene Ladenschild prangt über dem Schaufenster des Foto-Studios an der Schützenstraße in Düren. Schon beim Betreten des Ladens spürt man eine besondere Atmosphäre. Hier kommt man in ein Wohnzimmer. Der Eindruck ist bewusst inszeniert und passt zu dem lässig gekleideten Paar, das Kunden eher wie altbekannte Gäste begrüßt. Uta Hugen-

bruch und Carsten Brock wagten Anfang 2020 die Umsetzung einer Idee, die selbst schüchterne und medienunerfahrene Menschen dazu bringt, mit nackten Füßen vor der Kamera zu tanzen, verrückte Grimassen zu schneiden oder in ungewöhnliche Rollen zu schlüpfen und damit neue Seiten ihrer Persönlichkeit zu zeigen. LOVE MY PICTURE ist Aufforderung und Statement zugleich. Das Firmenkonzzept zielt dabei auch auf den Spieltrieb des Menschen ab. ▶



Von der Schokoladenseite: Bei LOVE MY PICTURE kann jeder bislang unentdeckte Facetten bei sich finden – und sie später auch betrachten.



Fotos: LOVE MY PICTURE

In ihrem gemütlich-plüschigen Laden-Wohnzimmer sitzen Hugenbruch und Brock auf einem mit rosafarbenem Velours bezogenen Sofa und erzählen von ihren Plänen. An den Wänden wild gemusterte Tapeten, davor Regale mit vielen Pflanzen, Büchern und ungezählten gerahmten Fotos – alles Beispiele ihrer Arbeit. Hier das Baby, das glücklich einen Schokoladenkuchen „schlachtet“, dort Schulkinder in lässig-cooler Pose, Männer, Frauen, Familien. Jedes Foto ein Unikat. Nach ihrer Ausbildung startete Hugenbruch vor 28 Jahren als Designerin. Sie arbeitete für ein IT-Unternehmen, dann für eine Pharma-Firma und für einen Fondsentwickler. Vor zehn Jahren machte sie sich selbstständig. Mit Brock gründete sie die Boostshot GbR, die sich auf Produkt-Fotografie spezialisiert hat. Vor zwei Jahren kam dann als Tochterunternehmen das Foto-Studio hinzu. Während Brock sich um Vertrieb, Logistik und Buchhaltung kümmert, ist Hugenbruch der kreative Kopf des Unternehmens. Fotograf und Gestalter Thomas Weiland gehört als Angestellter zum Team, außerdem eine Jahrespraktikantin des Nelly-Pütz-Berufskollegs in Düren.

Kurz nach Eröffnung des Fotostudios bremste die Corona-Pandemie den Spieltrieb der beiden Firmengründer aus. Passfotos und Bewerbungs-Porträts waren nun das Hauptgeschäft im Foto-Studio, parallel liefen die Bootshot GbR und Uta Hugenbruch Design nahezu ohne Einschränkung weiter. Allmählich steigt die Nachfrage für Foto-Shootings wieder. Hugenbruch und Brock lieben ihre Arbeit, auch das drückt der Name des Fotostudios aus – LOVE MY PICTURE! Der Untertitel des Labels macht deutlich, welche Zielgruppen gemeint sind: „Ich.Du.Er.Sie.Es.Wir.Ihr.Alle!“

Neben konventionellen Fotos bietet das spielerische Shooting einen Mehrwert für die Kunden und ist zugleich ein Alleinstellungsmerkmal für das Unternehmen. Und LOVE MY PICTURE könnte auch als Franchise-Konzept wachsen, glauben Hugenbruch und Brock. Die Angebote in ihrem Gamification-Segment sind aufgeteilt nach Themen und Altersgruppen. Das reicht vom Foto des Neugeborenen über das Cake Smash Shooting – die Kuchen-schlacht zum ersten Geburtstag –, die Shooting-Party für Kinder und Jugendliche oder Familien bis hin zu den „Oldies but Goldies“.

Zunehmend nachgefragt sind auch Hochzeitsfotos. Die Kunden hätten zu Beginn ihres Treffens eher keine Vorstellung oder speziellen Erwartungen, beobachtet Hugenbruch. Doch ihr gelinge es, die Menschen für ihre Vorschläge zu begeistern und sie zum Mitspielen zu animieren. Dazu gehört grundsätzlich das Duzen, um Vertrautheit zu schaffen. Außerdem wird den Menschen vor dem Shooting eine Rolle oder eine Aufgabe zugewiesen, die sie aus einem Kartenstapel ziehen können. Verweigert hätte das bisher noch kein einziger Kunde, auch wenn manche sich zunächst zieren würden. Doch zum Schluss seien die meisten von sich selbst überrascht und hätten das Shooting sogar richtig genossen.

### Durchs Objektiv betrachtet sind viele für eine Überraschung gut

Das Studio bietet nicht nur unterschiedliche Kulissen, sondern auch entsprechendes Equipment wie Spielsachen, Sonnenbrillen, Hüte und vieles mehr. Besonders beliebt sind Gruppenaufnahmen. Meist sind es weibliche Teenager, die beispielsweise einen Geburtstag mit einem Foto-Shooting feiern wollen. „Man lernt dabei viel über die Menschen“, sagt Hugenbruch. Wer ist der Schüchterne oder die Anführerin? Wer zeigt beim Shooting überraschende, neue Seiten? Manchmal wird

sie auch zur Lebensberaterin, wenn zum Beispiel eine Frau nach Schicksalsschlägen den Start in ihr neues Leben mit einem Portrait-Shooting dokumentieren will. Auch bewegende Lebensgeschichten werden im Studio erzählt und bilden den Rahmen für die Fotos. Etwa das anrührende Schwarzweiß-Porträt eines Einwanderers, der seiner Familie in der alten Heimat von seinem Leben in Deutschland berichten will.

Das Unternehmen soll auch in anderen Bereichen weiter wachsen: Das ist der Plan der beiden Gründer. Eine Idee ist es, die Produktion kleiner Filmbotschaften anzubieten. Von Enkeln für Großeltern, von Kindern für Eltern oder auch umgekehrt. Auch für den B2B-Bereich gibt es Ideen. Gedacht ist an Schulungen und Coachings kleiner Gruppen aus Unternehmen, um beim Shooting Charaktereigenschaften zu erkennen und zu stärken. In diesem Bereich ist eine Kooperation mit dem Gamification-Verlag SALEVIUM (siehe Seite 20) aus Herzogenrath geplant, einem Spezialisten für Trainingsspiele. Hugenbruch entwarf das Design für die Firma und kam so erst auf die Idee, Gamification als Konzept im Bereich Fotografie weiterzuentwickeln. Spielend die Kunden erreichen, das ist die Idee von LOVE MY PICTURE. Und das Konzept kommt an. ■



Foto: LOVE MY PICTURE

Gemütlich, plüschig und gern per du: Uta Hugenbruch und Carsten Brock sorgen für Wohlfühlatmosphäre.



Noch lange nicht reif fürs Abstellgleis: Die Modelleisenbahn hat treue Fans. Die haben mit dem Modellcenter Hünenbein am Aachener Markt eine gute Anlaufstelle.

# Bewährter Lok-Stoff

Seit knapp 80 Jahren beruht das Geschäftsmodell des Modellcenter Hünenbein auf dem Spieltrieb der Kundschaft

VON MARTIN HEINEN

Im Februar 1946 eröffneten Matthias und Hubertine Hünenbein an der Pontstraße 8 ein Fachgeschäft – „Und boten alles an, was man kurz nach dem Krieg an Spielwaren, Fahrrädern, Kinderwagen bekommen konnte“, sagt ihr Enkel Michael Hünenbein fast acht Jahrzehnte später. Er sitzt in einem Büroraum von Aachens größtem Bahnhof

in Kleinformat, die Ladenfläche beträgt 750 Quadratmeter. Wer vor den vielen Vitrinen steht mit den ungezählten Loks darin, der will wohl eher nicht verreisen. Vielleicht viel lieber für immer hier bleiben oder wenigstens einmal übernachten, als wäre stets Weihnachten und der einzige Wunsch dazu: eine HO-Bahn, die sich immer im gleichen Kreis dreht, aber niemals langweilig wird. Kindheitserinnerung, klar. Ein bisschen Verklärung auch. Ist das heute überhaupt noch angesagt, so eine Spielzeug-Eisenbahn? ▶

Hünerbein sieht es so: „Jeder liebt die Miniaturisierung. Immer noch, immer wieder und in vielfältiger Form. Die Modelleisenbahn hat in den vergangenen Jahrzehnten natürlich viel Konkurrenz bekommen. Sie steht vielleicht nicht mehr im Zentrum der Spielwelten wie früher. Sie hat aber weiterhin ihren festen Platz, ihre neuen Fans und treuen Sammler. Von jung bis alt, obwohl die Kundschaft wesentlich schon aus Männern im mittleren und gehobenen Alter besteht.“ Der Vorteil und das Alleinstellungsmerkmal des Familienbetriebs besteht vor allem in der Spezialisierung. Die kleinen Züge rollen weiter, Hünerbein bleibt ihr Hauptbahnhof. Als Kult-Geschäft mit Perspektive, nicht als Museums-Shop von gestern.

Zug um Zug beschreibt die Unternehmenschronik die konsequente Weiterentwicklung als Trafo der Transformation: 1975 übernimmt Vater Kurt, der bis heute zu im Geschäft tätig ist, den elterlichen Betrieb, dessen Geschäftsräume sich mittlerweile am Markt 2-12 befinden. Er gründet mit Kollegen den ersten Ein-

kaufsverband für Modelleisenbahn-Fachgeschäfte als sogenannte „Modellcenter“. Ab 1985 konzentriert man sich auf Modelleisenbahnen und -autos und stellt den Verkauf von konventionellen Spielwaren ein. 1997 zieht man in die gegenüberliegenden Geschäftsräume am Markt, die 2001 erweitert werden. Vor allem die Abteilungen für Modellautos, Plastikmodellbau, RC Modellbau und Autorennbahnen werden stark vergrößert. Im selben Jahr steigt Sohn Michael in die Firma ein, die hoch offiziell unter dem Namen Modellbahn Center am Markt Hünerbein OHG firmiert.

#### Zweigleisig unterwegs: Online-Handel und Fachgeschäft vor Ort

Die Hälfte des Umsatzes tätigen die Hünerbeins mit ihren rund zehn Mitarbeitenden aktuell über das Online-Geschäft – über den

eigenen Onlineshop und über Plattformen wie etwa ebay. „Das liegt im allgemeinen Trend und wurde durch die Corona-Situation

*„Die Modelleisenbahn steht vielleicht nicht mehr im Zentrum der Spielwelten wie früher. Sie hat aber weiterhin ihren festen Platz, ihre neuen Fans und treuen Sammler.“*

*Michael Hünerbein,  
Inhaber Modellbahn Center  
am Markt Hünerbein*

nochmals befördert. Überaus wichtig bleiben aber für uns der persönliche Kundenkontakt und die direkte, fachliche Beratung. Und damit unsere Geschäftsräume am Markt, an denen wir weiter festhalten,

obwohl die Gesamtsituation des Einzelhandels in der Aachener Innenstadt aus verschiedenen Gründen nicht die beste ist“, sagt Hünerbein. Gerade die Welt der Modelleisenbahnen mit ihren unzähligen Details und Gestaltungsmöglichkeiten müsse man direkt erfahren, erleben und bestaunen können. Die zentrale Lage am Markt sei bislang immer ein Vorteil gewesen – gerade in Bezug auf Shopper und Touristen, die quasi ins Geschäft stolpern oder zumindest neugierig an den Schaufenstern hängen blieben. Hünerbein



Foto: Heike Luchmann

Zug-Gang: „Ich freue mich immer ganz besonders, wenn Kinder fasziniert in unsere Schaufenster schauen, auch reinkommen und dabei hoffentlich erleben, dass es noch etwas anderes Schönes gibt als Handys, Spielkonsolen und Mattscheiben“, sagt Michael Hünerbein, der das gleichnamige Modellcenter als Inhaber in dritter Generation führt.



Foto: Heike Lachmann

Die Lage der Dinge: Der zentrale Standort am Aachener Markt war für das Fachgeschäft bislang immer ein Erfolgsfaktor. Die Schaufenster ziehen Laufkundschaft in den Laden.

verfügt über eine weltweite Kundschaft, die wesentlich über den Versandshop bedient wird. Viele Kunden, etwa aus den direkten Nachbarländern, kommen auch persönlich vorbei. Insgesamt 40.000 Artikel (es können auch mehr sein, niemand weiß es so ganz genau) gehören zum Angebotsprogramm. Ein exklusiver Kosmos: Hier gibt es alles, was das Herz des Sammlers, Jägers oder Neueinsteigers begehrt. Die Kataloge dazu, die es hier auch zu kaufen gibt, sind fast so dick wie Telefonbücher. Technik, Gestaltung, Baupläne, Deko – wer die Welt im Mini-Format mit Eisenbahn authentisch widerspiegeln und bauen will, der kauft nicht nur einmal, der ist dann (für) immer auch Architekt, Designer und Kreativer. Das Spezielle verlangt vor allem eines: Fachwissen und Beratung, lange Erfahrung – aus unzähligen Bausteinen, Schubladen und Regalen, manchmal auch aus Kisten heraus. Hünenbein hat alles. Immer schon, grundsätzlich und auch, was die Vielzahl an Neuheiten betrifft, die in diesem Segment noch zugenommen hat. Das ist der große Markt. Hünenbein verkauft aber nicht nur Modelle von bekannten Marken, sondern entwickelt auch eigene Versionen mit lokalem Bezug: Etwa Aachener Busse, die E-Lok der

Rurtalbahn oder die 3D-Figur des ASEAG-Busfahrers Lennet Kann.

Die Spezialisierung hat Vorteile, birgt aber auch Gefahren. Zentral ist die Verbindung mit der führenden Marke im Markt: Märklin. Das Unternehmen geriet in den 2000er-Jahren in eine schwierige Phase, musste zwischenzeitlich Insolvenz anmelden und kam lange nicht zur Ruhe. 2013 hat die Unternehmerfamilie Sieber, denen die Simba-Dickie-Gruppe gehört, Märklin übernommen. Seitdem geht es wieder aufwärts. In den vergangenen Jahren gab es deutliche Zuwächse. 2020 verzeichnete das Unternehmen im Vergleich zum Vorjahr ein Umsatzplus von 40 Prozent. „Zum Glück hat das funktioniert“, freut sich Hünenbein über den positiven Trend. Denn: Würde es Märklin nicht mehr geben, ginge damit nicht nur das bedeutendste Zugpferd vom Markt, sondern auch der gute, globale Ruf von Modelleisenbahnen „Made in Germany“ – und damit die Basis für das Kerngeschäft.

#### Zwischen Sammlermodellen und Social Media

Der Erfolg der vergangenen Jahre beruhe auch auf der Tatsache, dass Märklin die Bin-

dung zum Fachhandel beibehalten habe, um über diese Schiene einem zahlungskräftigem Kundenkreis hochwertige Sammlermodelle anbieten zu können, sagt Hünenbein. Natürlich müsse man dennoch auch weiterhin zweigleisig fahren: Hünenbein hat deshalb die eigenen Aktionen auf Social-Media-Plattformen verstärkt: „In diesem Segment müssten wir eigentlich noch mehr unternehmen. Manchmal helfen auch Zufälle. Etwa indem ein bekannter Influencer und Modell-Fan alles bei uns abgefilmt hat, um es dann eins zu eins bei YouTube einzustellen. Die weltweite Resonanz war enorm“, sagt der Inhaber.

Wie die Fahrt in die Zukunft weiterhin verläuft, hängt davon ab, ob sich kommende Generationen auch in anderen als virtuellen Spielwelten aufhalten wollen. Man wird sehen. „Ich freue mich immer ganz besonders, wenn Kinder fasziniert in unsere Schaufenster schauen, auch reinkommen und dabei hoffentlich erleben, dass es noch etwas anderes Schönes gibt als Handys, Spielkonsolen und Mattscheiben“, sagt Hünenbein. Nach Endstation klingt das jedenfalls nicht. ■



## Der Provinz Limburg fehlen knapp 2.600 Umwelttechniker

► Auch die Niederlande stehen vor der großen Herausforderung, die CO<sub>2</sub>-Emissionen in den kommenden Jahren deutlich zu senken. Allerdings gibt es in der Provinz Limburg einen großen Fachkräftemangel in Umwelttechnikern. Laut dem UWV (Uitvoeringsinstituut Werknemersverzekeringen) ist die Zahl der offenen Stellen für technische Berufe auf knapp 2.600 gestiegen. Es müssen viele Fachkräfte auf einen „Klimaberuf“ umgeschult werden. Zu den meistgesuchten Fachkräften gehören Elektriker und Installateure in den Bereichen Elektro-, Luft- und Kühltechnik.

## Klimaneutral werden: Stadt Lüttich bewirbt sich um EU-Fördergelder

► Die Stadt Lüttich bewirbt sich um ein europäisches Programm, welches Städte mit mehr als 100.000 Einwohnern auf dem Weg zur Klimaneutralität fördert. Die EU-Kommission hat für das gesamte Programm 350 Millionen Euro bereitgestellt. Im Jahr 2021 hatte Lüttich einen Klimaplan verabschiedet. Der jetzige Aktionsplan soll nun die europäischen Instanzen überzeugen. Laut der Zeitung La Meuse sollen zeitnah die Namen der geförderten Städte bekanntgegeben werden.

## kurz & bündig NACHRICHTEN AUS DER EUREGIO



Vorerst nicht in Lüttichs Umland zu sehen: Ein DHL-Sortierzentrum wie das auf dem Foto würde zu viel Verkehr verursachen und wurde deshalb von der Gemeinde Ans nicht genehmigt.

## Vorerst kein neues DHL-Sortierzentrum am Flughafen Lüttich

► Aus einer 11.000 Quadratmeter großen Lagerhalle in einem Wohngebiet im Ort Loncin bei Lüttich wird nun doch kein Sortierzentrum für DHL. Dem deutschen Logistikkonzern wurde eine Nutzung aufgrund des mutmaßlich hohen Verkehrsaufkommens von Seiten der dort zuständigen Gemeinde Ans untersagt, wie die belgische Zeitung La Meuse berichtete. Der Nachweis einer möglichen Reduzierung der Umweltbelastung liegt jetzt bei DHL. Eine spätere Erlaubnis könnte dann erteilt werden.

## Neue Studie zu den Effekten des Maastricht-Aachen-Airport

► Kleinere Flughäfen wie der Maastricht-Aachen-Airport (MAA) haben laut Forschern der Universität Groningen zwar nur einen begrenzten positiven Einfluss auf das Wirtschaftswachstum einer Region. Das gesamtgesellschaftliche Interesse, zum Beispiel mit Blick auf die Verteilung von Flugpassagieren oder auf das Image einer Region sollten jedoch ebenfalls als Faktoren berücksichtigt werden, meinen die Forscher. Problematisch bleibe im Fall des MAA, dass er recht nahe am Großflughafen Amsterdam-Schiphol liege, dem – Stand 2019 – drittgrößten Flughafen Europas. Eine frühere andere Studie zeigte, dass die Schließung des MAA wirtschaftlich das günstigste Szenario für Limburg wäre.



# Out of Office. Mit der App alles unter Kontrolle.

## Die App S-Finanzcockpit für Unternehmer:innen.

Geben Sie Zahlungen frei und behalten Sie  
die Firmenfinanzen im Blick – wann Sie wollen,  
wo Sie wollen.

[www.sparkasse.de/app-finanzcockpit](http://www.sparkasse.de/app-finanzcockpit)



App Store



Google Play Store

Jetzt App  
downloaden.



Weil's um mehr als Geld geht.



## Neues Netzwerk mit RWTH-Beteiligung soll **Spieletechnologie in NRW fördern**

► Das „Visual Computing Institut“ der RWTH Aachen hat sich mit den Hochschulen Bonn-Rhein-Sieg, Düsseldorf und der Technischen Hochschule Köln zusammengeschlossen. Der Verbund soll ein „Games Technology Network“ aus Forschungseinrichtungen und Industrieunternehmen aufbauen, das Spieletechnologie am Standort Nordrhein-Westfalen fördert. Im ersten Schritt sollen die vier Partner Workshops mit Industriebetrieben und weiteren Interessenvertretern aus dem Kultursektor, der Wissenschaft und öffentlichen Einrichtungen anbieten. Zunächst gelte es, Innovationspotenziale auszuloten. Das Angebot richtet sich in erster Linie an regionale Unternehmen und Institutionen. Aufbauend darauf sollen Demonstratoren entwickelt werden, um viel-

versprechende Entwicklungszweige weiter zu erforschen. Die Projektpartner wollen dabei eine Open-Source-Software-Strategie verfolgen. Spiele sollen nicht nur als Unterhaltungsmedium begriffen werden, sondern als „Serious Games“ auch in der Aus- und Weiterbildung sowie in der universitären Lehre, bei Unternehmensschulungen, in der Medizin und in Museen zum Einsatz kommen. Parallel dazu wollen sich die vier Hochschulen in Lehre und Ausbildung weiter vernetzen, etwa über interdisziplinäre Promotionen und gemeinsame Veranstaltungen. Mittelfristig soll aus dem „Games Technology Network“ ein Forschungs- und Innovationszentrum entstehen, das die Spieleindustrie Nordrhein-Westfalens einbindet.

## BioökonomieREVIER: Agri-/Horti-Solaranlage entsteht in Merzenich

► Im Ortsteil Morschenich-Alt der Gemeinde Merzenich im Kreis Düren geht demnächst eine Agri-/Horti-Photovoltaik-Anlage in Betrieb. Die Anlage der vom Forschungszentrum Jülich koordinierten Strukturwandelinitiative „BioökonomieREVIER Rheinland“ soll im Endausbau über zwei Hektar Fläche sowie knapp 1.000 Solarmodule verfügen. In ihr soll gemeinsam mit Partnern untersucht werden,

wie sich erneuerbare Energie gewinnen und gleichzeitig innovativ Landwirtschaft und Gartenbau betreiben lässt. Im Jahr 2040 soll der Photovoltaik-Bedarf zur Energieversorgung in Deutschland mit 300 bis 450 Gigawatt betragen. Rund 1.700 Gigawatt ließen sich dadurch gewinnen, zusätzlich das Potenzial derjenigen Flächen zu nutzen, auf denen gartenbauliche und Spezialkulturen produ-

ziert werden. Sogenannte Agri-/Horti-Photovoltaik-Anlagen sollen dabei eine zentrale Rolle spielen. Dazu werden Solarmodule über einer landwirtschaftlich genutzten Fläche so aufgebaut, dass darunter Pflanzen für die Ernährung und für stoffliche Nutzung angebaut werden können.

@ [www.biooekonomierevier.de](http://www.biooekonomierevier.de)

## Umweltfreundliche Luftfahrt: FH Aachen möchte **effiziente Propeller entwickeln**

► Der Fachbereich Luft- und Raumfahrttechnik der FH Aachen hat mit dem Kunststoffhersteller Helix-Carbon GmbH aus Würselen und dem Maschinenbauer Fibraworks GmbH aus Roetgen einen Kooperationsvertrag geschlossen. Mit Hilfe neuer Materialien, digitaler Software-Tools und innovativer Ferti-

gungsprozesse soll ein hochleistungsfähiger Propeller für elektrisch betriebene Luftfahrzeuge entwickelt werden. Das Projekt „pro. EVOLUTION.“ soll der Herausforderung begegnen, dass mit den aktuellen Produktionsmethoden derartige Propeller in der künftig benötigten Menge für „Elektro-Flieger“

nicht hergestellt werden. Fliegende elektrische Transportmittel wie Lufttaxis, Kleinflugzeuge oder Drohnen benötigen leichte und gleichzeitig extrem leistungsfähige Propeller. Der Schwerpunkt des Projektes liegt daher in der kostengünstigen Produktion maßgeschneiderter faserverstärkter Kunststoffe.

## Fraunhofer ILT hat sich zum Ziel gesetzt, Laser-Verfahren **deutlich produktiver machen**

► Das Fraunhofer-Institut für Lasertechnik (ILT) mit Sitz in Aachen ist an einem deutsch-kanadischen Konsortium zur automatischen Optimierung des Laserauftragschweißens beteiligt. Mit einer neuen Software zur Prozesssteuerung soll das Verfahren künftig erheblich produktiver werden. Im Projekt „Artificial Intelligence Enhancement of Pro-

cess Sensing for Adaptive Laser Additive Manufacturing“ (AI-SLAM) sollen die Partner gemeinsam Programme für Anlagenhersteller entwickeln, mit deren Hilfe das entsprechende System Abweichungen von der vorgegebenen Kontur erkennt und Parameter wie etwa die Vorschubgeschwindigkeit nachregelt. Die Software soll einen größeren

Datenbestand analysieren und selbstständig lernen, wie der Prozess sich schrittweise verbessern lässt. Jüngster Meilenstein in dem auf drei Jahre angelegten Projekt war die Inbetriebnahme der Software-Funktionalität zum Scannen von Bauteilen und zur automatischen Bahnplanung an der Anlage des Fraunhofer ILT.



## PEM Motion, RWTH-Lehrstuhl und Henkel entwickeln Batterietechnologien

► Die PEM Motion GmbH mit Sitz in Aachen hat eine strategische Partnerschaft mit dem Unternehmen Henkel geschlossen. Ziel der Vereinbarung ist es, Pionierarbeit in der Entwicklung neuer Batterietechnologien zu leisten, Materialanforderungen für die Umsetzung zu erforschen und die Nachhaltigkeit sowie Sicherheit von Batterien zu erhöhen. Die Kooperation erfolgt mit der „E-Mobility Business Unit“ des weltweit agierenden Konzerns mit Hauptsitz in Düsseldorf. „In der Zusammenarbeit mit Henkel werden wir einige der dringendsten Herausforderungen im Bereich der Elektromobilität angehen“, sagt Professor Achim Kampker, Leiter des Lehrstuhls „Production Engineering of E-Mobility Components“ (PEM) der RWTH Aachen und Partner der Ausgründung PEM Motion: „Indem wir unsere gemeinsamen Visionen von einer sicheren, nachhaltigen Zukunft zusammenbringen, schaffen wir ein Forum für Vordenker und einen Weg zur Umsetzung neuer Ideen in den Fahrzeugen von morgen.“ PEM Motion als Ausgründung des RWTH-Lehrstuhls soll dabei Beratungs- und Ingenieurdienstleistungen



Foto: PEM Motion GmbH

Wollen Pionierarbeit für die kommende Batterietechnologie leisten: PEM-Leiter und PEM-Motion-Partner Professor Achim Kampker (links) und George Kazantzis, „Corporate Vice President Adhesive Technologies, Automotive Components“ von Henkel.

im Bereich der Elektromobilität einbringen – vom Produktdesign über die Geschäftsentwicklung bis hin zu Prototyping und Tests.

## Projekt „BioH2Ref“ erforscht, wie sich aus Biogas grüner Wasserstoff erzeugen lässt

► Das Institut für Industrieofenbau und Wärmetechnik der RWTH Aachen erforscht mit Unternehmenspartnern, wie sich mittels Biogas aus Gülle und Reststoffen Wasserstoff CO<sub>2</sub>-frei produzieren lässt. Das Projekt „BioH<sub>2</sub>Ref – Dezentrale Wasserstoffaufbereitung von Biogas durch Dampfreformierung“ findet auf einem landwirtschaftlichen Betrieb in Krefeld statt und wird vom Bundeswirtschaftsministerium mit rund 1,3 Millionen Euro gefördert. Auf dem Lefkeshof in Krefeld soll dazu im August 2022 eine Pilotanlage mit direkter

dezentraler Dampfreformierung errichtet, betrieben und getestet werden. Die innovative Technologie soll durch die Reduzierung von Methan-Emissionen den Treibhausgasausstoß in der Landwirtschaft vermeiden. Der so produzierte Wasserstoff soll dann wiederum einen Beitrag etwa zum emissionsfreien Verkehr oder zur emissionsfreien Industrie leisten. Die Produktion sei wetterunabhängig und könne überall, wo es Landwirtschaft gibt, aufgenommen werden. Lokale Strukturen würden durch regionale Wertschöpfungsket-

ten und Stoffkreisläufe gestärkt. Erste Berechnungen hätten bereits gezeigt, dass die Anlagen wirtschaftlich betreibbar seien. Ab Januar 2023 sollen innerhalb von 24 Stunden rund 100 Kilogramm grünen Wasserstoffs produziert werden. Damit ließen sich im öffentlichen Personennahverkehr in einer Stadt wie Aachen fünf Linienbusse täglich antreiben. Rechne man die mögliche Produktionskapazität sämtlicher Anlagen in Deutschland zusammen, ließe sich der bundesweite Lastwagenverkehr damit speisen.

**EIN FLUSS - SO VIEL MEHR ALS EIN STROMLIEFERANT!**

**Europas Zukunft braucht Natur**  
Gemeinsam mit unseren Verbündeten leisten wir Widerstand gegen den Ausverkauf der letzten Naturschätze Europas.  
Spenden Sie für eine lebenswerte Zukunft!  
Mehr Infos auf [www.euronatur.org/fluss](http://www.euronatur.org/fluss)

**EURONATUR**  
Westendstraße 3 • 78315 Radolfzell  
Tel.: +49 (0)7732/9272-0 • [info@euronatur.org](mailto:info@euronatur.org)

**DZI**  
Spenden-Siegel

**STORMS** • DE  
gewerbebau

Hans Montag

**Ihr Spezialist für individuellen Gewerbebau**

Telefon 02431 96960

Annywhere: Nicht nur Buchungen will anny von nahezu überall aus ermöglichen, die Mitarbeitenden sind auch in der Lage, von nahezu überall aus zu arbeiten.



Foto: anny ug

# Den Wolken so nah

Wie das Start-up anny mit einem cloudbasierten Buchungssystem die Branche aufmischen will

**R**eady for take-off: Das Rheinland und insbesondere die Region Aachen gelten als Hotspot für Start-ups. Das ist gut so, das soll so bleiben, das können gerne noch mehr

werden. Natürlich: Bei so vielen Geschäftsideen und Unternehmensgründungen geht schnell mal der Überblick verloren. Muss aber gar nicht sein. Schließlich gibt es in

den *Wirtschaftlichen Nachrichten* doch eine Serie, in der in Kooperation mit dem digital-HUB Aachen e. V. Start-ups vorgestellt werden. Diesmal im Fokus: die anny UG.



## Die Story

anny ist ein Software-as-a-Service-Startup aus Aachen, mit der Vision, das Buchungsmanagementsystem der Zukunft zu entwickeln. Die beiden Brüder Lucian und Simeon Holtwiesche, Adriaan Wind, Anna-Carina Jodlauk und Oliver Wycisk haben das Start-up im Jahr 2020 unter dem Namen Bookingbuddy gegründet. Doch Wandel, Wachstum und die neuen Herausforderungen in der Corona-Pandemie führten dazu, dass dieser Name nicht mehr zum Geschäftsmodell passte. Darum erfolgte im März 2021 das Rebranding. Mit einem intuitiven Buchungsmanagement von anny soll eine Vielzahl von Ressourcen online buchbar gemacht werden – egal ob Räume, Equipment oder Dienstleistungen. Ganz nach dem Motto: „Book anything, anytime, anywhere“. Das Start-up ist seit 2019 Mitglied im digitalHUB. Dass es dem Team gelungen ist, in nur einem Jahr eigenständig einen Umsatz von über 500.000 Euro zu erzielen, lässt sicherlich Rückschlüsse auf das Potenzial des Geschäftsmodells zu.

## Das Angebot

Die cloudbasierte Plattform von anny digitalisiert und vereinfacht das Buchungs-, Kapazitäts- und Ressourcenmanagement. Das Buchungssystem soll intuitiv, konfigurierbar und jederzeit skalierbar sein. Dabei lässt sich anny branchenübergreifend einsetzen. Zu den Anwendungsfeldern gehören Covid-Testzentren, Impfterminvergaben, flexible Arbeitsplatzverwaltung im Kontext New Work, Coworking-Spaces, Tagungen, Hochschulen, Schwimmbäder sowie generell Sport- und Freizeitanbieter.

## Die Kunden

Das Buchungstool findet aktuell Anwendung bei über 200 Kunden in einer Vielzahl von Branchen. So nutzt es etwa der digitalHUB

Aachen für seinen Coworking-Space, für den das Start-up ein automatisiertes und individuell anpassbares Buchungssystem entwickelt hat; für Raumbuchung und -vermietung, Schichtplan- und Arbeitsplatz-Belegungsplan-Erstellung. Ein weiterer Anwendungsfall entstand aus der Kooperation mit der StädteRegion Aachen, dem Aachener Jobcenter und der Bundesagentur für Arbeit Aachen-Düren, bei der die Matching-Plattform von anny Aachens erste virtuelle Job- und Qualifizierungsbörse ermöglichte.

## Die Gründenden

Mit den fünf Gründenden Lucian Holtwiesche (Geschäftsführung und Entwicklung), Oliver Wycisk (Full-Stack Entwickler), Adriaan Wind (Infrastruktur und Produktentwicklung), Anna-Carina Jodlauk (Design und Öffentlichkeitsarbeit) und Simeon Holtwiesche (Marketing und Vertrieb) kamen bei anny fünf unterschiedliche Persönlichkeiten zusammen. Als Geschäftsführer bringt Lucian Holtwiesche fundiertes Wissen zu digitalen Geschäftsmodellen mit. Wycisk ist als Programmier-Allrounder in der Frontend- als auch Backend-Entwicklung tätig, Wind kennt sich mit dem Back-end und der Infrastruktur aus. Als Kommunikations-Chefin liefert Jodlauk Tipps und Neuigkeiten rund um das Thema Buchungs- und Ressourcenmanagement, während „Lösungsarchitekt“ Simeon Holwiesche den Kunden von der Problemstellung bis zur Einrichtung der Buchungsseite begleitet.

## Das Team

Aus dem fünfköpfigen Gründungsteam ist mittlerweile eine zwölköpfige anny-Familie geworden, die vor kurzem ihre ersten Büros im neuen „Office Space J68“ des digitalHUB bezogen hat. Das Team bündelt vielfältige Kompetenzen und zeichnet sich durch seine flexible Denk- und Arbeitsweise aus, die es ermöglicht, sich auf jede Herausforderung einzustellen. Zurzeit sucht anny neue Teammitglieder in den Bereichen Entwicklung, Vertrieb und operatives Management. ■

## Nachgefragt

### Das Mini-Interview

**WN:** Was macht eurer Erfahrung nach ein gut funktionierendes und harmonisierendes Gründungsteam aus?

**anny-Team:** Auf den ersten Blick mag ein fünfköpfiges Gründungsteam vielleicht groß wirken, doch genau die weitgefächerten Kompetenzen im Kernteam machen unser Team so wertvoll. Wir ergänzen uns ideal, indem wir für jeden Aufgabenbereich einen Experten im Team haben. Außerdem gilt der Klassiker: Communication is key! Eine offene Fehlerkultur ohne Schuldzuweisung ist für uns ein Selbstverständnis.

**WN:** Welche Vorzüge bietet das Start-up-Leben gegenüber der klassischen Berufslaufbahn?

**anny-Team:** Agilität! Dazu gehören auch alle Vorteile, die flexible Arbeitszeiten und freien Wahl des Arbeitsortes bieten. Im Start-up erlebt man außerdem eine deutlich schnellere Reaktionszeit auf die Ansprüche des Marktes und die der Kunden. Das macht Spaß und man lernt in kürzester Zeit extrem viel dazu.

**WN:** Habt ihr euch bewusst gegen Venture Capital und externe Investoren entschieden?

**anny-Team:** Auch wir haben früh angefangen, mit potenziellen Investoren zu sprechen. Jedoch ist die Suche nach Risikokapital häufig eine zeitintensive Aufgabe, die uns als Gründende schnell zeitlich bindet, ohne das Produkt weiterzubringen. Wir haben daher unseren Fokus auf die Produktentwicklung und ein nachhaltiges Wachstum gelegt. So konnten wir uns bis heute selbst finanzieren und sind nun mit einer bewiesenen Kunden-Traktion für eine (VC-gestützte) schnelle Wachstumsphase gerüstet.



## Betriebliches Gesundheitsmanagement: AOK und digitalHUB intensivieren Kooperation



Foto: digitalHUB Aachen e. V.

Wollen die Menschen in der Region gesünder machen: AOK-Regionaldirektor Heiko Jansen und digitalHUB-Vorstandsvorsitzender Dr. Oliver Grün (r.) unterzeichnen den Kooperationsvertrag.

► Der digitalHUB Aachen e. V. hat mit der AOK Rheinland Hamburg und ihrem Tochterunternehmen „Institut für betriebliche Gesundheitsförderung (BGF)“ ein Kooperationsprojekt im Bereich betriebliches Gesundheitsmanagement gestartet. Durch die Kooperation wird zum einen das MedX-Rückentraining in der digitalCHURCH unter dem Titel „rückenFIT“ fortgeführt, das letztes Jahr im Rahmen des EU-Projektes Smart4Health stattgefunden hatte. Künftig sollen auch weitere Firmen im Rahmen sogenannter „Betriebsnachbarschaften“ im Quartier rund um die digitalCHURCH am Training teilnehmen können. Dabei schließen sich Firmen zusammen, die ein nachhaltiges Gesundheitsmanagement allein nicht oder nur bedingt umsetzen können.

## Innovationskraft stärken: Landesregierung fördert vorbereitende Maßnahmen zur Entwicklung des Projekts FUTURE SITE InWEST in Geilenkirchen-Lindern mit 500.000 Euro

► Um sich im internationalen Standortwettbewerb auch künftig erfolgreich zu positionieren, braucht Nordrhein-Westfalen attraktive Standorte für eine klimaneutrale Industrie der Zukunft. Mit Unterstützung der Landesregierung treiben die Städte Geilenkirchen, Heinsberg und Hückelhoven und der Kreis Heinsberg die Entwicklung einer solchen Wirtschaftsfläche voran: Mit rund 500.000 Euro fördert die Landesregierung nun vorbereitende Maßnah-

men zur Entwicklung des Projekts FUTURE SITE inWEST in Geilenkirchen-Lindern. Der Großteil der Flächen, die zur Realisierung des ersten Planungsabschnittes benötigt werden, ist bereits gesichert: Rund 140 Hektar überlassen das Land NRW und die Stadt Geilenkirchen der FUTURE SITE inWEST GmbH. „Das Projekt ist ein wichtiger Baustein für die Transformation des Rheinischen Reviers“, bekräftigt Wirtschaftsstaatssekretär Christoph Dammer-

mann: „Durch die Ansiedlung moderner Industrien stärken wir nicht nur die Innovationskraft, sondern schaffen auch wichtige Arbeitsplatzperspektiven.“ Das Gesamtprojekt ist Teil des SofortprogrammPlus des Rheinischen Reviers. Mit den nun zugesagten Fördermitteln können Maßnahmen wie ein städtebauliches Konzept sowie Verkehrs-, Artenschutz, Entwässerungs- und Altlastengutachten sowie Bodenuntersuchungen mitfinanziert werden.

## Neuer Standort: Zukunftsagentur Rheinisches Revier zieht in den Brainery Park

► Die Zukunftsagentur Rheinisches Revier bündelt ihre Kräfte an einem neuen Standort: Das Unternehmen hat sich von den bisherigen Büros im Technologiezentrum Jülich verabschiedet und zieht als Pionier in das erste reguläre Gebäude im Brainery Park. Bis zum Ende des Jahres werden bis zu 60 Mitarbeiter der Zukunftsagentur und ihrer Partnerunternehmen ihre Arbeit zur Gestaltung des Strukturwandels an dem neuen Standort aufnehmen. Die neuen Räume sollen zu einem Zentrum des Austausches und der Kommunikation in allen Fragen rund um den Strukturwandel werden.



Foto: Brainery Park Jülich GmbH

Mit dem Umzug der Zukunftsagentur wird jetzt der Brainery Park zum Anlaufpunkt für die Gestaltung des Strukturwandelprozesses: Frank Drewes (l.), Geschäftsführer Brainery Park Jülich, und Bodo Middeldorf, Geschäftsführer der Zukunftsagentur Rheinisches Revier, bei der Schlüsselübergabe für den neuen Standort.



## „Grüne Talachse Stolberg 2030“ nimmt Fahrt auf: Zwölf große Betriebe nehmen an Machbarkeitsstudie teil



Foto: Tobias Schneider/Kupferstadt Stolberg

Das Projekt „Grüne Talachse“ habe das Potenzial, einen Mehrwert für den Standort Stolberg zu schaffen, sagen (v. l.) Sven Pennings (Geschäftsführer AGIT), Nathalie Becker (Referentin Strukturwandel, StädteRegion Aachen), Michael F. Bayer (Hauptgeschäftsführer IHK Aachen), Patrick Haas (Bürgermeister Kupferstadt Stolberg) und Peter Wackers (Amtsleiter Amt für Wirtschaftsförderung, Kupferstadt Stolberg).

► Der Strukturwandel stellt vor allem die zahlreichen energieintensiven Betriebe vor große Herausforderungen. Gemeinsam mit zwölf

großen Stolberger Betrieben, der IHK Aachen, der AGIT, der FH Aachen und der StädteRegion Aachen strebt die Kupferstadt Stolberg in

eine nachhaltige Zukunft: Mit dem Projekt „Grüne Talachse Stolberg 2030“ sollen die Wettbewerbsfähigkeit der Stolberger Unternehmen und die damit verbundenen Arbeitsplätze gesichert werden – durch grüne, sichere und bezahlbare Energie. Zugleich möchte man neue, attraktive Vorteile für den Wirtschaftsstandort Stolberg schaffen. Nachdem die teilnehmenden Betriebe – das sind KMD, Dalli, Aurubis, Schwermetall, Saint-Gobain, Prym, Vereinigte Schotterwerke, Kerpen Datacom, EVS, EWW, Regionetz und Ecobat – den Ist-Zustand analysiert haben, startet nun die Machbarkeitsstudie. In der Studie wird die Frage geklärt, welche Potenziale eine auf erneuerbaren Quellen basierende Energieversorgung und -speicherung bringt und wie sie sich umsetzen lässt. Mit den Ergebnissen soll im Sommer ein entsprechender Förderantrag gestellt werden.

# Ob analog oder digital: Zum Surfen bieten wir beste Voraussetzungen.

#echteAussichten



Beim Glasfaserausbau bundesweit spitze – kein Flächenland surft schneller.  
Mehr unter [der-echte-norden.info](http://der-echte-norden.info)



Schleswig-Holstein  
Der echte Norden



Foto: © Andrey Popov – Fotolia.com



Foto: © fotogestoeber – Fotolia.com



Foto: © epr – AKAD



Foto: © Fotowerk – Fotolia.com

## Architektur, Bauen und Erhalten

# Innovationen und Trends: Das Fenster der Zukunft

Noch bis in die 1980er Jahre sorgten Fenster fast ausschließlich für Tageslicht und Frischluft. Mittlerweile haben sich die Bauteile aber erstaunlich weiterentwickelt. Frank Lange, Geschäftsführer des Verbands Fenster und Fassade, stellt einige der wichtigsten Innovationen und Trends im Bereich moderner Fenster vor.

„Früher waren Fenster eher kleinere Wandöffnungen, die mit heutigen großformatigen Konstruktionen kaum mehr vergleichbar sind“, erklärt Lange. „Die schlechte Wärmedämmung setzte den Fensterbauern damals Grenzen. Heute muss aber niemand mehr in einer Dunkelkammer wohnen oder arbeiten. Moderne Fenster zeichnen sich durch viele Innovationen aus, von denen hier drei vorgestellt werden.“

### Smart Home und Automation

Die Smarte Technik von heute bietet drei zentrale Vorteile: Gesundheit mit Komfort, Sicherheit, Energiegewinnung. „So erfassen Sensoren alle relevanten Daten zu Raumtemperatur, CO<sub>2</sub>-Werte und Luftqualität und regulieren automatisch, wann die Fenster geöffnet und geschlossen werden sollten.“ Damit ist auf komfortable Weise immer für das richtige Maß an Sauerstoff und frischer Luft gesorgt.

Durch programmierbare Anwesenheitssimulationen können für mehr Sicherheit auch Lampen im Gebäude ein- oder ausgeschaltet werden, Fenster automa-

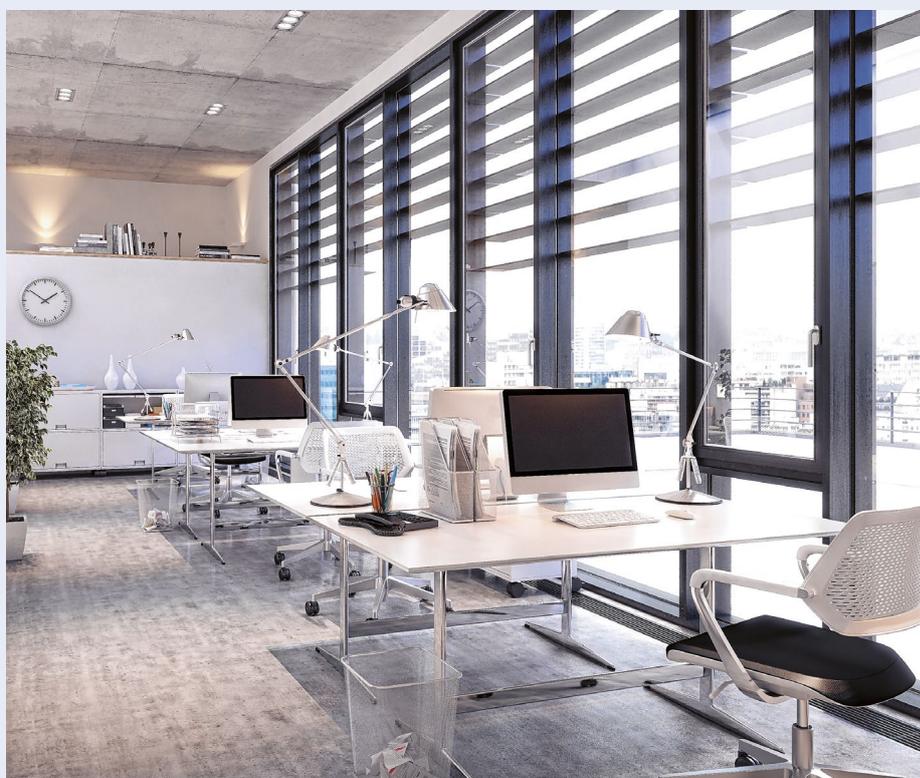


Foto: Christian Hillebrand - stock.adobe

Automation bietet Gesundheit mit Komfort, Sicherheit, Energiegewinnung.

tisch geschlossen und Rollläden herauf- oder heruntergefahren werden. Und Sensoren an Fenstern und Türen melden einen Einbruchversuch sofort aufs Smartphone.

„Zugleich helfen automatisierte Fenster dabei, den Energieverbrauch des Gebäudes so gering wie möglich zu halten“, weiß der Fensterexperte. „Im Herbst und Winter beispielsweise werden die solaren Wärmegewinne durch das einfallende Sonnenlicht optimal genutzt und in die automatische Regelung der

Heizungsventile einbezogen – erwärmt die Wintersonne einen Raum, reguliert das System automatisch die Heizung.“  
Schaltbare Verglasungen

Für die warmen Sommermonate gibt es neben automatisierten Sonnenschutz durch Rollläden und Raffstore eine Innovation, die für kühle Räume sorgt. Sogenanntes schaltbares Glas besitzt die Fähigkeit, seine Transparenz zu ändern. Dies geschieht manuell per Fernbedienung oder automatisch. Man kann das Glas milchig, durchsichtig, dunkel oder



Foto: © Scanrail – Fotolia.com



Foto: © Rido – Fotolia.com



Foto: © motorradcbr – Fotolia.com



Foto: © Alexander Rath – Fotolia.com

Anzeigensonderveröffentlichung

farbig werden lassen. „Das Glas schützt auf diese Weise vor zu heißen Sonnenstrahlen“, so Lange. „Zusätzlich bleiben unerwünschte Blicke draußen.“

**Weniger ist mehr:  
Vakuum-Isolierverglasung**

Eine weitere Innovation im Fensterbau ist Vakuumisolierverglasung. Dieses zeichnet sich durch eine hoch wärmedämmende Verglasung aus, die zugleich leichter und deutlich dünner ist als Dreifachverglasungen. Der Trick: Bei einer Vakuumverglasung besteht der Hohlraum zwischen den Fenstergläsern aus einem Vakuum.

In diesem luft- und gasfreien Raum fehlt das Trägermedium, das zwischen Innen- und Außenscheibe Wärme oder Schall transportiert.

„Vakuum-Isolierverglasungen bieten sich für Bauherren an, die in den eigenen vier Wänden den optimalen Wärmeschutz bei schlanken Fensterprofilen haben möchten“, betont der VFF-Geschäftsführer Lange abschließend. „Darüber hinaus gibt es viele weitere innovative Lösungsansätze in der dynamischen transparenten Gebäudehülle: neue Öffnungsvarianten, effiziente Rahmen-

materialien, nachhaltige Produkt- und Fertigungsabläufe, Schallschutz sowie Digitalisierung. Zusammen mit Smart-Home-Anwendungen, automatisierten Sonnenschutz und schaltbaren Verglasungen finden Bauherren alles, was sie von modernen Fenstern erwarten: offene, lichtdurchflutete Räume durch großflächige Verglasungen, digitale Anwendungen für bestmögliche Sicherheit vor Einbrechern sowie hocheffiziente Konstruktionen, die in Kombination mit solaren Gewinnen einen deutlichen Beitrag zum Klimaschutz leisten.“

(VFF/FS)

**n**  
nesseler

**Eine Gruppe in Bewegung**  
Mit dem neuen Markenauftritt der nessler Gruppe

**n n n**  
nesseler nessler nessler

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

**ideen bauen**



## JUBILÄEN 25 JAHRE

- » amj holding designer shops and restaurants GmbH & Co., Düren
- » Claudia Angelika Hartung, Heinsberg
- » Claudia Weiser, Hütgenwald
- » Dieter Jansen, Baesweiler
- » EURAIX Technologie Marketing GmbH, Übach-Palenberg
- » Frank Karl Peter Willecke, Aachen
- » Franz Josef Wanke, Weilerswist
- » HABITAT Wohnbau GmbH, Aachen
- » Harald Gustav Egon Otter, Aachen
- » iVision Industrial Inspection Systems GmbH, Aachen
- » Michael Herzog, Geilenkirchen
- » Monika Therese Högener, Kreuzau
- » ProServ International Verwaltungs GmbH, Nideggen
- » Ralph Cleef, Waldfeucht
- » Susanne Katharina Drehle, Mechernich
- » Thomas Borsch, Aachen
- » Ulrich Karl Faaßen, Heinsberg
- » Wilfried Grünter, Düren

### Innovativer Ansatz: tetraguard systems unterstützt Firmen gegen Cyberattacken

► **Euskirchen.** Unternehmen, Städte und Krankenhäuser werden täglich von Cyberattacken getroffen. Die tetraguard systems GmbH hat jetzt mit der Suite „tetraguard.untouchable“ eine Software-Lösung vorgestellt, die auf der Grundlage einer dateibasierten Verschlüsselung fußt. In Kombination mit einer Zwei-Faktor-Authentifizierung durch Wissen und Besitz werden der Zugang zu Systemen abgesichert und mit einer „Application-Control“ die Sicherheit weiter erhöht. Der Versuch eines Angriffs prallt ab, da die tetraguard-Software erkennt, dass der Angreifer nicht die Zugangsberechtigung für die Daten besitzt. Auch wenn sich Schadprogramme in der Regel erhöhte Rechte verschaffen, behält der Nutzer die Schlüsselhoheit. tetraguard systems ist Anbieter von Hard- und Software im Bereich IT-Security und arbeitet mit Partnern und Kunden in mehr als 15 Ländern zusammen.

### Grünenthal spendet 400.000 Euro an das Rote Kreuz und liefert dringend benötigte Schmerzmedikamente in die Ukraine

► **Aachen.** Das Pharmaunternehmen Grünenthal spendet 400.000 Euro an das Rote Kreuz, um humanitäre Hilfsmaßnahmen in der Ukraine und Osteuropa zu unterstützen. Darüber hinaus arbeitet Grünenthal mit der Organisation „Action Medeor“ und der Uniklinik RWTH Aachen zusammen, um dringend benötigte Medikamente in die Region zu liefern. „Der Angriff auf die Ukraine schockiert uns. Unsere Solidarität gilt den Menschen vor Ort und allen vom Krieg Betroffenen, egal woher sie kommen. Grünenthal möchte einen Beitrag dazu leisten, die dringend benötigte medizinische Versorgung vor Ort sicherzustellen“, sagt Gabriel Baertschi, CEO von Grünenthal.



Foto: Grünenthal GmbH

Auf den Weg gebracht: Die Medikamente-Lieferungen werden Richtung Ukraine transportiert.

### Ausbildung abgeschlossen: Neue Fachkräfte für die Aachener Bank



Foto: Aachener Bank

Erfolgreich bestanden: Marvin Dominiak und Alina Molitor (sitzend), Yusuf Önsüz (l.) und Niklas Jungblut (2. v. r.) freuen sich über die Gratulation von Vorstandsmitglied Peter Jorjas (2. v. l.) und Personalleiter Stephan Richter (r.).

► **Aachen.** Nach ihrer zweieinhalbjährigen Ausbildungszeit haben vier Azubis der Aachener Bank ihre Ausbildung erfolgreich abgeschlossen. Alina Molitor, Marvin Dominiak, Niklas Jungblut und Yusuf Önsüz starten als Bankkaufleute in die Berufswelt und verstärken jetzt das Team der Aachener Bank. Molitor beginnt in der Internen Revision und Dominiak als Juniorberater im Privatkundengeschäft. Jungblut und Önsüz verstärken das Team im Firmenkundengeschäft, Jungblut als Trainee Spezialist Immobilienfinanzierung und Önsüz in der Firmenkundenassistenz.



## Auf Wachstumskurs: DERICHSuKONERTZ Baugesellschaft erweitert die Geschäftsleitung und hat einen neuen Niederlassungsleiter

► **Aachen.** Die DERICHSuKONERTZ Baugesellschaft mit Hauptsitz in Aachen sowie Niederlassungen in Krefeld und Köln hat ihre Geschäftsführung erweitert: Oliver Lieske treibt als kaufmännischer Geschäftsführer nun gemeinsam mit Geschäftsführer Dieter Laskowski die Entwicklung des mittelständischen Familienunternehmens weiter voran. Die Ergänzung der Leitungsebene um einen zusätzlichen Geschäftsführer erfolgt aufgrund des starken Wachstums der Unternehmensgruppe. Lieske ist Diplom-Wirtschaftsjurist und sammelte Erfahrungen in der Projektleitung von großen Bauvorhaben bei Thyssen Krupp Uhde und als Berater für PricewaterhouseCoopers. Zuletzt war er für die STEAG als kaufmännischer Projektdirektor tätig. Mit Diplom-Ingenieur Marco Braun hat die Hauptniederlassung Aachen außerdem einen neuen Leiter: Braun verfügt über langjährige Erfahrungen in namhaften Bauunternehmungen wie Walter Bau AG, Bilfinger SE sowie Ed. Züblin AG. Zuletzt verantwortete er bei Implexia Hochbau GmbH als technischer Niederlassungsleiter den Bereich „Großprojekte in Deutschland“. Die Unternehmensgruppe DERICHSuKONERTZ ist seit vier Generatio-

nen in Familienhand und konzentriert sich im Hochbau auf die Geschäftsbereiche Projektentwicklung, Bau-

unternehmung, Projektmanagement sowie Schlüsselfertigbau. Das Unternehmen beschäftigt rund 160 Mitarbeiter.



Mit Marco Braun hat die Aachener Hauptniederlassung der DERICHSuKONERTZ Baugesellschaft einen neuen Leiter.



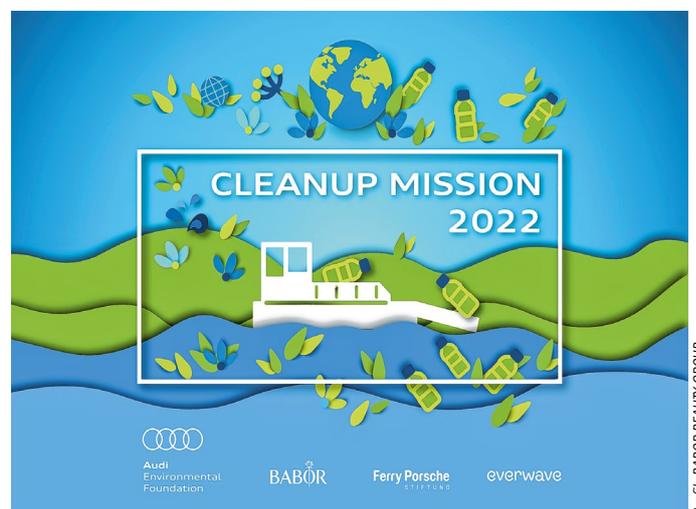
Fotos: DERICHSuKONERTZ

Die DERICHSuKONERTZ Baugesellschaft hat ihre Geschäftsführung erweitert: Oliver Lieske (Foto) treibt als kaufmännischer Geschäftsführer nun gemeinsam mit Dieter Laskowski die Entwicklung des Familienunternehmens weiter voran.

## Ferry-Porsche-Stiftung unterstützt Projekt von BABOR, der Audi Stiftung für Umwelt und everwave

► **Aachen.** Vier Partner, eine Vision: Im April und Mai schicken BABOR, die Audi Stiftung für Umwelt, das Start-up everwave und jetzt auch die Ferry-Porsche-Stiftung ein Müllsammelboot in den Einsatz. Das Boot mit dem Namen CollectiX ist mit einem Fließband und intelligenten Sensoren ausgestattet. Diese sammeln Informationen über Menge, Art und Zusammensetzung des Abfalls. Fünf Wochen lang sammelt es in der Donau treibenden Müll. Bereits im vergangenen Jahr hatten sich BABOR und die Audi Stiftung für Umwelt mit everwave zusammenschlossen und über 3,2 Tonnen Plastik aus der Donau geholt – das entspricht mehr als 110.000 PET-Flaschen. Mit dem neu gewonnenen Kooperationspartner, der 2018 gegründeten Ferry-Porsche-Stiftung, nimmt die Mission jetzt weiter Fahrt auf. Der Bootseinsatz könnte deutlich verlängert werden. Einsatzort ist dieses Mal Rumänien.

Neu an Bord, um Müll aus dem Wasser zu fischen: Die Ferry-Porsche-Stiftung verstärkt die Partnerschaft von BABOR, Audi und dem Start-up everwave.



Grafik: BABOR BEAUTY GROUP



## Spatenstich: DICO Drinks GMBH & Co. KG erweitert Produktionsstätte am Standort in Hückelhoven

► **Hückelhoven.** Mit einem Spatenstich hat die DICO Drinks GmbH & Co. KG den Baustart einer umfangreichen Erweiterung ihrer Produktionsstätte gefeiert. Angrenzend an den Bestand entstehen an der Porschestraße in Hückelhoven in den kommenden Monaten weitere 9.300 Quadratmeter Lagerfläche, 5.200 Quadratmeter für die Produktion sowie 3.300 Quadratmeter unter anderem für Büro- und Sozialräume. Bereits im vierten Quartal 2022 soll die neue Abfüllanlage in Betrieb gehen, die Fertigstellung des kompletten Gebäudekomplexes ist für März nächsten Jahres vorgesehen. DICO Drinks hat sich auf die Abfüllung von Getränken in Getränkedosen unterschiedlichster Größe spezialisiert. Produziert wird aktuell auf vier Abfüll-Linien. Um den wachsenden Bedarf zu decken, wird zunächst eine weitere Anlage ergänzt. Zusätzlich kümmert sich der Mittelständler um die Logistik – von der Zentralla-



Darstellung: DICO Drinks GmbH & Co./FREYLER

3D-Visualisierung des Neubaus: Um den Kunden auch weiterhin ein Rundum-Paket zur Abfüllung ihrer Getränke sowie anschließender Logistik zu ermöglichen, investiert DICO Drinks am Standort Hückelhoven in die Zukunft. Die Produktions- und Logistikflächen werden mit dem Neubau mehr als verdoppelt.

gerbelieferung bis zur Stückgutlieferung in Strecke. Für Exportpartner werden auch Containerbeladungen und Anlieferungen in die

Containerhäfen angeboten. Daher werde mit dem Neubau insbesondere auch die Lagerfläche deutlich vergrößert.

## Auftragsboom: AIXTRON verzeichnet Rekordauslieferungen im Geschäftsjahr 2021

► **Herzogenrath.** Die AIXTRON SE hat im Geschäftsjahr 2021 kräftig zugelegt und im vierten Quartal mit 181 Millionen Euro Umsatz einen Auslieferungsrekord verzeichnet. Die angehobene Prognose für das Geschäftsjahr 2021 sei erfüllt worden. Der Auftragseingang im Berichtsjahr 2021 in Höhe von 497,3 Millionen Euro habe den Vorjahreswert um 65 Prozent übertroffen. Die Umsatzerlöse stiegen um 59 Prozent auf 429,0 Millionen Euro (2020: 269,2 Millionen Euro). Der wichtigste Wachstumstreiber

sei dabei die Leistungselektronik mit den Bereichen Galliumnitrid (GaN) und Siliziumkarbid (SiC), deren Nachfrage sich im Vergleich zum Vorjahr verdreifacht habe. Daneben habe die weiterhin starke Nachfrage aus den Bereichen der Datenkommunikation und der LED-Displays für volle Auftragsbücher gesorgt. Für das Geschäftsjahr 2022 erwartet der Vorstand zweistelliges Wachstum in Auftragseingang und Umsatz. Basierend auf der Unternehmensstruktur, der Einschätzung der Auftragslage und dem Bud-

getkurs rechne man mit einem Auftragseingang von 520 bis 580 Millionen Euro (2021: 497,3 Millionen Euro) und einem Umsatz von 450 bis 500 Millionen Euro (2021: 429,0 Millionen Euro). Zuletzt meldete AIXTRON zudem eine Kooperation mit dem Chiphersteller HC Semiteck bei der Micro-LED-Display-Technologie: Der chinesische Chiphersteller werde AIXTRONs Planetenreaktorsystem einsetzen, um die steigende Marktnachfrage nach Micro-LED-Displays zu befriedigen.



Foto: BABOR BEAUTY GROUP

## Zeichen für Internationalisierung: Tim Waller wird Geschäftsführer für Marketing und Vertrieb bei der BABOR BEAUTY GROUP

► **Aachen.** Tim Waller verstärkt als Geschäftsführer das Team der BABOR BEAUTY GROUP. Damit setzt das Familienunternehmen ein Zeichen für Internationalisierung. Bereits seit 2016 ist Waller Teil der BABOR BEAUTY GROUP: Als Geschäftsführer der Tochter BABOR Americas baute er die Marke in den USA, Kanada und der

Langjähriger BABOR Americas-Chef wird globaler Geschäftsführer: Tim Waller verantwortet bei der BABOR BEAUTY GROUP nun global die Bereiche Marketing und Vertrieb.

Karibik nachhaltig auf. Zuvor war er in leitenden Positionen bei den Weltmarktführern L'Oréal und Estée Lauder tätig. Für die Marke BABOR verantwortet er nun global die Bereiche Marketing und Vertrieb. Die Position fügt sich ein neben den Geschäftsführern Horst Robertz (Operations) und Stefan Kehr (Finance und HR). Die personelle Neuausrichtung soll die Weiterentwicklung der BABOR BEAUTY GROUP widerspiegeln und die Basis für weiteres zweistelliges Wachstum in den nächsten Jahren schaffen.



## Neu gegründete KETCO GmbH will Ingenieurbüros zu besseren Betriebsergebnissen verhelfen

► **Inden.** Zum Jahresbeginn haben die Brüder Dr. John und Carsten Kettler die KETCO GmbH gegründet. Von ihrem Sitz in Inden aus arbeiten die beiden als Berater für Geschäftskunden im gesamten Raum Deutschland, Österreich, Schweiz. Zielsetzung des Unternehmens ist es, Geschäftsführerinnen und Geschäftsführern von Ingenieurbüros dabei zu helfen, bis zu 30 Prozent bessere Betriebsergebnisse durch Prozessoptimierung und Neukundengewinnung zu erzielen, ohne dass sie dabei mehr Arbeitszeit aufwenden müssen. Dr. John Kettler und Carsten Kettler bündeln in der KETCO GmbH ihre zusammen mehr als 50 Jahre Berufserfahrung, um in diesen herausfordernden Zeiten möglichst vielen Geschäftskunden dabei zu helfen, ihre unternehmerischen Ziele zu erreichen.

Wollen mit ihrer Berufserfahrungen Ingenieurbüros beraten und unterstützen: die Brüder Dr. John Kettler (links) und Carsten Kettler.



Foto: KETCO GmbH

## Seit hundert Jahren wachstumsstark: Jacobs Gruppe feiert Jubiläum

► **Aachen.** Der Name Jacobs steht in der Region für Tradition, Erfahrung und Fortschritt in Sachen Fahrzeug und Fahrzeugtechnik: Jetzt feiert die Jacobs Gruppe ihr 100-jähriges Jubiläum. Gegründet wurde das Unternehmen 1922 von Adam Jacobs als Rheinische Kraftfahrzeug GmbH, die Gründung der Adam Jacobs & Sohn erfolgte 1936 durch Heinz Jacobs. 1946 wurde der

heutige Standort an der Trierer Straße eröffnet. 1966 trat zunächst Günter Jacobs in das Unternehmen ein, später seine Söhne Daniel und Patrick. Im Jahr 2005 fand die Jacobs-Gruppe in der Penske Automotive Group einen starken Partner, der inzwischen die Mehrheitsanteile an der Jacobs-Gruppe hält. Die Unternehmen der Gruppe vertreten die Marken Volkswagen, Volkswagen Nutzfahr-

zeuge, Audi, ŠKODA, SEAT und CUPRA. Mit ihren Standorten in der Region Aachen, Düren, Heinsberg, der Eifel und im Rhein-Erft-Kreis wächst die Jacobs-Gruppe stetig weiter: Dank der engen Zusammenarbeit von rund 1.000 Mitarbeitern gewährleiste man die Zufriedenheit der Hersteller und der Kunden als einer der größten Autohändler Deutschlands.

## Zufriedenheit der Gäste als Ziel: Padmavati Mantri verstärkt als „Head of Guest Experience“ das Parkhotel Quellenhof Aachen

► **Aachen.** Als „Head of Guest Experience“ zeichnet Padmavati Mantri fortan nicht nur für das Front Office im Parkhotel Quellenhof

Aachen verantwortlich, sondern stellt besonders die Zufriedenheit der Gäste in ihren Fokus. Die im indischen Darjeeling geborene Hotelfachfrau wurde durch ihren Bruder, der Hotelmanagement studiert hat, zu ihrem Berufsweg inspiriert. So begann Mantri ihre Laufbahn mit einer Ausbildung im Grand Hyatt Mumbai. Ihren Bachelor of Science in Hotellerie und Hotelwesen erlangte sie 2006 am Institut für Hotelmanagement (IHM) in Hyderabad und ihr Diplom in Betriebswirtschaft im Jahr 2012 an der Symbiosis Internationalen Universität in Pune. In den folgenden Jahren sammelte sie Erfahrungen in renommierten Hotels wie dem Park Hyatt in Hyderabad, im Armani Hotel Dubai, dem Zaya Nurai Insel in Abu Dhabi und im St. Regis Saadiyat Island in Abu Dhabi. Nun bereichert sie mit ihrer Expertise das Parkhotel Quellenhof Aachen.



Foto: Parkhotel Quellenhof Aachen

Padmavati Mantri engagiert sich jetzt als „Head of Guest Experience“ im Parkhotel Quellenhof Aachen.

🏠
VOBA IMMOBILIEN eG

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

Jetzt online kostenfrei berechnen: [vobaimmo.de/bewerten](http://vobaimmo.de/bewerten)

V
www.vobaimmo.de

# STAHL HALLEN

Andre-Michels.de

02651.96200



## Absolventinnen Consulting soll Frauen auf dem Arbeitsmarkt sichtbarer machen

► **Aachen.** Frauen für den modernen Arbeitsmarkt stärken, sichtbar machen und mit Unternehmen zusammenbringen: Das ist das Ziel von Absolventinnen Consulting – der Plattform für Frauen in ihren beruflichen Findungsphasen sowie Unternehmen, die genau für diese Zielgruppe werben möchten. Rica Reinisch, 56, Führungskräftetrainerin und dreifache Olympiasiegerin im Schwimmen, und Petra Schreiber, 53, Marketing- und Kommunikationsberaterin, bringen neue Konzepte für beide Seiten an den Markt. „Die Idee, Frauen für den aktuellen, modernen und breitaufgestellten Arbeitsmarkt zu stärken und sichtbarer zu machen, ist vor mehr als einem Jahr entstanden, als wir über die Problematik der Frauen in der Corona-Pandemie diskutiert haben. Frauen tun so viel für die Gesellschaft, meistern den Spagat zwischen Beruf und Familie, sind so gut ausgebildet und trotzdem durchgehend zurückhaltender und unsichtbarer, wenn es um den Job und den Beruf geht. Das wollen wir aktiv verbessern“, sagt Schreiber. Schul- und Hochschulabsolventinnen, Frauen vor, in und nach der Babypause und Elternzeit und in den „beruflichen Wechseljahren“ bietet das Unternehmen eine auf sie zugeschnittene Berufsberatung. Die individuelle und wertorientierte Berufsberatung für Frauen wird in Form von Trainings, Seminaren und Workshops als Einzelcoaching oder in Gruppen von Reinisch realisiert. Sie sagt: „Mit Erfahrungswerten, Empathie und meiner jahrelangen Erfahrung als Mental-Trainerin möchte ich Frauen darin bestärken, ihre Potenziale zu entdecken, zu aktivieren und sinnvoll nutzbar zu machen.“



Foto: Jörg Wernery

Gehen ihren (Berufs-)Weg und wollen anderen dabei helfen, dies auch zu tun: Petra Schreiber (links) und Rica Reinisch, die Gründerinnen von Absolventinnen Consulting.

## Aufnahme in die „Hall of Fame“: European Candy Kettle Award für Lambertz-Chef Hermann Bühlbecker

► **Aachen.** Der European Candy Kettle Club (ECKC) hat Hermann Bühlbecker, Alleingesellschafter der Aachener Lambertz-Gruppe, mit dem „European Candy Kettle Award“ ausgezeichnet. Die Preisverleihung findet im Septem-

ber in Aachen statt. Mit der Preisvergabe nimmt der ECKC den Aachener Unternehmer in die „Hall of Fame“ der europäischen Süßwarenindustrie auf. Einmal im Jahr wird der Preis für vorbildliche Unternehmens- und Marken-

führung, Produktqualitäten sowie Innovationen einer namhaften, herausragenden Persönlichkeit der Branche verliehen. Die Liste der bisherigen Gewinner umfasst bekannte Namen wie etwa Michele Ferrero und Rudolf Sprüngli.



Foto: Lambertz-Gruppe

Der Vorstand des ECKC und sein neuer Preisträger Hermann Bühlbecker auf dem Lambertz-Messestand im Rahmen der ISM 2022: (v.l.n.r.) Rainer Runkel (Winkler und Dünnebier Süßwarenmaschinen), Thomas Bischof (Bühler AG), Hermann Bühlbecker (Alleingesellschafter der Lambertz Gruppe), Leo Tanis (Tanis Confectionery) und Thomas Sollich (Sollich KG).

# Veränderte Rahmenbedingungen

## Was die Grundsteuer-Reform für Unternehmen bedeutet

**A**ufgrund eines Urteils des Bundesverfassungsgerichts ist der Gesetzgeber verpflichtet, die Grundsteuer zu reformieren. Die damit zusammenhängende Neubewertung der Grundstücke erfolgt in Nordrhein-Westfalen voraussichtlich in der Zeit vom 1. Juli bis 31. Oktober dieses Jahres. Die wichtigsten Fragen und Antworten im Überblick:

### Warum sind die Grundstücke neu zu bewerten?

Das Bundesverfassungsgericht hat am 10. April 2018 geurteilt, dass in Deutschland das Grundvermögen unzulässigerweise ungleich behandelt wird. Denn die Werte der Grundstücke und damit die Besteuerungsgrundlagen sind seit etlichen Jahren nicht aktualisiert worden. In dem Urteil wurde dem Gesetzgeber ferner die Schaffung einer Neuregelung bis Ende 2019 aufgegeben. Dem ist der Gesetzgeber nachgekommen, indem er das sogenannte Bundesmodell geschaffen hat. Von der dort enthaltenen Möglichkeit der Bundesländer, ein eigenes Modell zu einzurichten, hat der nordrhein-westfälische Gesetzgeber keinen Gebrauch gemacht. Daher gilt dort das Bundesmodell und ist ab dem 1. Januar 2025 anwendbar. Bis dahin gelten die bisherigen Regeln fort.

### Wie erfolgt die Neubewertung der Grundstücke?

Alle Eigentümer von Grundstücken werden voraussichtlich vom 1. Juli bis 31. Oktober 2022 eine Erklärung zur Feststellung des Grundsteuerwertes gegenüber dem zuständigen Finanzamt abgeben müssen. Eine gesonderte Aufforderung an Unternehmer zur Abgabe der Erklärung erfolgt in der Regel nicht. Es ist ausschließlich eine rein digitale Erklärung über Elster vorgesehen. Das zuständige Finanzamt richtet sich nach dem Ort des Grundstücks, nicht nach dem Unternehmenssitz. Feststellungszeitpunkt ist der 1. Januar



Was ist das wert? Im Rahmen der Grundsteuer-Reform werden Grundstücke neu bewertet.

2022 und der Feststellungszeitraum beträgt sieben Jahre. Dies bedeutet, dass der Grundstückswert zum 1. Januar 2029 erneut festzustellen ist. Wie die Bewertung im Einzelnen erfolgt, ergibt sich aus den koordinierten Erlassen der obersten Finanzbehörden der Länder, die im Bundessteuerblatt veröffentlicht sind.

### Wie wird die Grundsteuer zukünftig berechnet?

Wie bisher wird die Höhe der Grundsteuer in drei Schritten berechnet: Grundsteuerwert mal Steuermesszahl mal Hebesatz. Den Grundsteuerwert errechnet das Finanzamt anhand der vom Steuerpflichtigen in der Erklärung zur Feststellung des Grundsteuerwertes übermittelten Daten. Hat das Finanzamt einen Wert ermittelt, erlässt es einen Grundsteuerwertbescheid. Die Steuermesszahl wird gesetzlich festgelegt und beträgt zukünftig in der Regel 0,034 Prozent statt bisher 0,35 Prozent. Dem Grundsteuerwertbescheid, den das Finanzamt als weiteren Bescheid erlässt, ist der Grundsteuerwertbeitrag (Grundsteuerwert mal Steuermesszahl) zu entnehmen. Der Hebesatz wird von Stadt oder Gemeinde festgelegt. Grundsteuerwertbeitrag multipliziert mit dem Hebesatz ergibt

die Höhe der zu zahlenden Grundsteuer, die im Grundsteuerbescheid festgesetzt wird. Im Ergebnis soll das Steueraufkommen durch die Grundsteuer nicht höher ausfallen als bisher. Dies bezieht sich jedoch nur auf die jeweilige Gemeinde insgesamt. Im Einzelfall kann sich die Grundsteuer erhöhen oder reduzieren.

### Gibt es weitere Pflichten?

Ändern sich auf dem Grundstück die tatsächlichen Verhältnisse und können diese sich unter anderem auf die Höhe Grundsteuerwertes auswirken, sind diese Änderungen anzeigepflichtig. Wurde zum Beispiel im Januar 2022 ein bisher unbebautes Grundstück bebaut, ist dies bis zum 31. Januar 2023 anzuzeigen. Oder wenn zum Beispiel ein Mehrfamilienhaus im Oktober 2022 umgebaut wird und aus den Wohnungen mehrere gewerblich genutzte Büros entstehen, ist auch dies bis zum 31. Januar 2023 anzuzeigen. Weitere Infos zur Grundsteuer-Reform gibt es online.

@ [bit.ly/3rHjQUE](https://bit.ly/3rHjQUE)  
[bit.ly/3sv5iXl](https://bit.ly/3sv5iXl)

i IHK-Ansprechpartnerin:  
Nora Liebenthal  
Tel.: 0241 4460-261  
[nora.liebenthal@aachen.ihk.de](mailto:nora.liebenthal@aachen.ihk.de)



## IHK-Umfrage: Welche Weiterbildungsangebote brauchen Sie?

Die IHK möchte die Unternehmen in unserer Region dabei unterstützen, sich durch Weiterbildungsangebote fit für die Zukunft zu machen. Um möglichst passgenaue Maßnahmen entwickeln zu können, möchte die IHK gerne die Erwartungen, Erfordernisse und Meinungen der Entscheider in den Unternehmen in Erfahrung bringen. Zu diesem Zweck ist die MENTE>FACTUM GmbH beauftragt worden, auf Basis einer kurzen telefonischen,

repräsentativen Befragung bei Mitgliedsunternehmen der IHK Informationen zu sammeln. Je mehr sich beteiligen, desto passgenauer kann die IHK ihr Weiterbildungsangebot auf die Erfordernisse der Unternehmen in der Region einstellen. Die Teilnahme ist freiwillig und läuft vollständig anonym ab. Es werden keinerlei Rückschlüsse auf das befragte Unternehmen ermöglicht, es gelten selbstverständlich die Datenschutzbestimmungen.

Die Teilnahme an der Umfrage bietet die Chance, dass die IHK Weiterbildungsthemen anbieten kann, die an denen Stellen ansetzen, bei denen in den Unternehmen die größten Baustellen gesehen werden. Mitmachen lohnt sich also.

 **IHK-Ansprechpartner:**  
Hendrik Pauge  
Tel.: 0241 4460-266  
hendrik.pauge@aachen.ihk.de

## SEMINARE UND LEHRGÄNGE

### Was ein Projektleiter können muss: Weiterbildung mit IHK-Zertifikat

Knappe Ressourcen, immer kürzere Projektlaufzeiten und unterschiedliche Erwartungen der Rollenpartner stellen hohe Anforderungen an den Projektleiter. Die Teilnehmer erler-

nen aufbauend auf der Systematik und Methodik der Projektplanung die Kernkompetenzen und Techniken sowie zahlreiche hilfreiche Werkzeuge, die von einem modernen

Projektleiter erwartet werden.

 Wann? 30. April bis 28. Mai, 9 bis 16.30 Uhr  
Wo? IHK Aachen, Kosten: 1.650 Euro  
www.aachen.ihk.de (Dok.-Nr.: 22-194)

### Zertifikatslehrgang für Immobilienverwalter (IHK)

Mit diesem Zertifikatslehrgang werden den Teilnehmern und Teilnehmerinnen gesicherte Kenntnisse zur Führung von Wohneigentums-

verwaltungen sowie dem Bereich der Vermietung und Bewirtschaftung von Immobilien vermittelt.

 Wann? 2. bis 31. Mai, 9 bis 16.30 Uhr  
Wo? IHK Aachen, Kosten: 1.950 Euro  
www.aachen.ihk.de (Dok.-Nr.: 22-213)

### Warum Konflikte durchaus nützlich sind: Seminar zu Eskalation und Deeskalation

Wie können Konflikte frühzeitig erkannt und auch positiv genutzt werden? Wie kann man Konflikte nutzen, um Interessen durchzusetzen? Wann muss man einen Konflikt eskalieren, wann eher deeskalieren? Nutzt man Konflikte richtig, kann man dadurch Sichtweisen,

Bedürfnisse und Beziehungen klären. Wer den Umgang mit Konflikten beherrscht, kann für sich und sein Umfeld daraus einen Nutzen ziehen. Das Seminar lädt dazu ein, wichtige Konfliktmuster kennenzulernen, über die eigenen Konfliktmuster nachzudenken, Tech-

niken zur Eskalation und Deeskalation zu erlernen und diese in Übungen selbst auszuprobieren.

 Wann? 25. April, 9 bis 16.30 Uhr  
Wo? IHK Aachen, Kosten: 320 Euro  
www.aachen.ihk.de (Dok.-Nr.: 22-045)



## Buchführung leicht gemacht – Lehrgang mit IHK-Zertifikat



Foto: NDABCREATIVITY - stock.adobe.com

Von Grund auf erklärt: Die Buchführung in Unternehmen beruht auf steuer- und handelsrechtlichen Grundlagen.

Die Buchführung stellt viele Unternehmen und deren Mitarbeiter vor besondere Aufgaben. Sie ist eine Basis der unternehmerischen Tätigkeit, gleichzeitig ist sie komplex und beruht auf steuer- und handelsrechtlicher

Grundlage. In diesem Lehrgang wird die Buchführung von Grund auf erklärt, von der rechtlichen Grundlage hin zu Struktur und ersten Buchungen bis zum Jahresabschluss. Abschließend erfolgt ein Ausblick auf eine mögliche

praktische Umsetzung.

@ Wann? 16. April bis 28. Mai, 9 bis 16.30 Uhr  
Wo? IHK Aachen, Kosten: 980 Euro  
[www.aachen.ihk.de](http://www.aachen.ihk.de) (Dok.-Nr.: 22-037)

FUJITSU

## Egal, wie schnell sich die Arbeitswelt dreht

Mit dem Fujitsu LIFEBOOK U7411 auf der Intel® Evo™ vPro® Plattform müssen Sie nie wieder Kompromisse eingehen. Flexibel, flach und schnell ist es Ihr treuer Begleiter für die Reise durch all Ihre Arbeitswelten.

it's a match!

Findest du nicht auch, dass wir uns unbedingt mal kennenlernen sollten? Dann melde dich schnell an 😊 ↓

Arbeitswelten im digitalen Wandel

Workplace Event für Partner & Kunden von Fujitsu am 05.05.2022



Was Ihre IT braucht und Mitarbeiter wollen

Elegante, flache und leichte Laptops für ein fantastisches Unternehmenserlebnis auf der Intel® Evo™ vPro® Plattform

- ✓ Blitzschnell einsatzbereit
- ✓ Lange Akkulaufzeit
- ✓ Beeindruckende Leistung



# „Für junge Menschen ist der Grad der Digitalisierung von hoher Bedeutung“

Ulrich Käser, Vorsitzender der Geschäftsführung der Agentur für Arbeit Aachen-Düren, spricht im Interview darüber, wie sich Unternehmen so aufstellen, dass sie möglichst attraktiv für Azubis sind.

Die Entwicklungen der vergangenen Jahre zeigen: Der Ausbildungsmarkt in unserer Region ist kein Selbstläufer mehr und hat sich von einem Stellenmarkt hin zu einem Bewerbermarkt entwickelt. Im Gespräch mit den *Wirtschaftlichen Nachrichten* spricht Ulrich Käser, Vorsitzender der Geschäftsführung der Agentur für Arbeit Aachen-Düren, darüber, worauf Unternehmen jetzt achten sollten.

**WN:** Herr Käser, wie hat sich der Ausbildungsmarkt seit der Corona-Pandemie entwickelt?

**Ulrich Käser:** Wir werden dieses Jahr voraussichtlich weniger Bewerberinnen und Bewerber haben als gemeldete Ausbildungsstellen. Bereits seit einigen Jahren sinkt die Zahl der Schulabgängerinnen und Schulab-

gänger in unserer Region. Dazu kommt, dass immer mehr Jugendliche ein Studium einer betrieblichen oder schulischen Ausbildung vorziehen. Unternehmen und Jugendliche hatten in der Pandemie mehr denn je das Problem, zusammenzufinden.

**WN:** Wie können Arbeitgeber die Jugendlichen auf ihr Unternehmen aufmerksam machen?

**Käser:** Immer mehr Firmen bauen ein eigenes Bewerbermarketing auf. Auch die Teilnahme an virtuellen Veranstaltungen oder Messen gehören zum Marketing dazu. Das Angebot von Betriebsbesichtigungen inklusive praktischer Einbindung, Praktika oder einen Tag der offenen Tür – virtuell oder persönlich – sind weitere wichtige Bausteine. Eine interessante Präsenz auf Instagram, Tiktok oder anderen Plattformen mit adressatengerechten Posts spricht die Zielgruppe an. Auch die eigenen Auszubildenden können in die Aktivitäten einbezogen werden. Ein regelmäßiger Austausch mit Auszubildenden in Präsenz oder per Video, Einladungen zu besonderen Anlässen oder regelmäßige Gespräche mit den Vorgesetzten führen dazu, dass Jugendliche an ein Unternehmen gebunden werden und auch selbst für dieses werben. Wir nutzen gemeinsam mit den regionalen Partnern am Ausbildungsmarkt den

Instagram-Kanal „Ausbildungjetzt“, um die Jugendlichen über das Thema Ausbildung zu informieren.

**WN:** Was ist den jungen Menschen wichtig, wenn es um die Frage geht, ob sie eine Ausbildung in einem Unternehmen beginnen wollen oder nicht?

**Käser:** Die Jugendlichen sind mit digitalen Technologien aufgewachsen. Ein Austausch über die modernen Medien findet ununterbrochen statt. Für viele junge Menschen ist der Grad der Digitalisie-

rung in einem Unternehmen von hoher Bedeutung, gerade auch mit Blick auf die künftige technologische Entwicklung der Firma. Viele junge Menschen möchten in einer Firma tätig sein, die sich früh mit den Trends von morgen beschäftigt. Auch das Thema Nachhaltigkeit spielt eine Rolle bei der Entscheidungsfindung.

**WN:** Ist die duale Ausbildung noch zeitgemäß?

**Käser:** Die duale Berufsausbildung ist der entscheidende Baustein zur Sicherung des Fachkräftebedarfs. An Veränderungen der Arbeitswelt passt sie sich mit neuen Ausbildungsberufen und Lerninhalten permanent an. Sie vermittelt die Grundlagen für ein lebenslanges Lernen und bildet den Grundstock für ein eigenständiges Leben.

@ [www.instagram.com/ausbildungjetzt/](https://www.instagram.com/ausbildungjetzt/)

i **IHK-Ansprechpartner:**  
Michael Arth  
Tel.: 0241 4460-218  
[michael.arth@achen.ihk.de](mailto:michael.arth@achen.ihk.de)

Sieht die duale Ausbildung als Grundstein zur Sicherung des Fachkräftebedarfs: Ulrich Käser, Vorsitzender der Geschäftsführung der Agentur für Arbeit Aachen-Düren.



Foto-Agentur für Arbeit

## ► 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](http://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](http://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](http://www.destatis.de/DE/Themen/Wirtschaft/Preise/Verbraucherpreisindex/Methoden/Internetprogramm.html)
- für NRW unter [www.it.nrw/rechenhilfe-verbraucherpreisindex-15174](http://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.nexxt-change.org](http://www.nexxt-change.org)  
[www.aachen.ihk.de](http://www.aachen.ihk.de) (Stichwort: Existenzgründung und Unternehmensförderung)

i  
Melanie Lauterbach  
Tel.: 0241 4460-114  
[recht@aachen.ihk.de](mailto:recht@aachen.ihk.de)

### Angebote

Käufer für Inhabergeführten Lebensmittelverarbeitenden Betrieb gesucht (NRW, Kreis Düren Kreis Heinsberg), inklusive Grundstück und Betriebsgebäuden

AC-A-1407-EX

## ► Ernennung von Handelsrichtern

Auf Vorschlag der Industrie- und Handelskammer Aachen hat Dr. Bernd Scheiff, Präsident des Oberlandesgerichts Köln, Wolfgang Haller für fünf Jahre zum Handelsrichter ernannt.



Fürs Klima gehen wir an Grenzen.

Ihr Nachlass für Grundlagenforschung.



[mpg.de/nachlass](http://mpg.de/nachlass)

## ► 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](http://www.aachen.ihk.de/bauleitplanung)

### Stadt Mechernich

- Aufstellung des Bebauungsplans Nr. 152 - Gemeinbedarfseinrichtungen, Firmenich-Obergartzem
- 34. Änderung des Flächennutzungsplans - Tausch von Flächendarstellungen in Mechernich und Kommern-Süd
- 36. Änderung des Flächennutzungsplans - Standortsicherung eines gewerblichen Betriebes in Mechernich - Hostel bis einschließlich 19. April 2022

Rathaus der Stadt Mechernich, 1. Etage, Bergstraße 1, 53894 Mechernich

@ [bit.ly/3KMc6Ys](https://bit.ly/3KMc6Ys)

### Gemeinde Niederzier

- Fortschreibung des Einzelhandelskonzeptes der Gemeinde Niederzier bis einschließlich 14. April 2022
- Gemeinde Niederzier, Rathausstr. 8, Burggebäude, Zimmer11, 52382 Niederzier

### Stadt Würselen

- 1. Änderung des Bebauungsplans Nr. 182 - Gewerbegebiet Merzbrück bis einschließlich 1. April 2022
- Stadt Würselen, Morlaixplatz 1, 52146 Würselen

@ <https://www.wuerselen.de/bauleitplanung/>

## THEMENVORSCHAU

## Junge Wirtschaft



Foto: Anatoliy Karpyuk - stock.adobe.com

## Ausgabe Mai

Titelthema: Junge Wirtschaft  
Redaktionsschluss: 05.04.2022

Anzeigen-Sonderveröffentlichungen:  
• Personaldienstleistungen und Zeitarbeit  
• Steuerrecht

Anzeigenschluss: 12.04.2022

## Ausgabe Juni

Titelthema: Innenstadtentwicklung  
Redaktionsschluss: 05.05.2022

Anzeigenschluss: 12.05.2022

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



### Wirtschaft im Stream: April 2022

#### Deutsche Welle, MADE IN GERMANY: Long COVID für die Wirtschaft

Zu Beginn der Pandemie litt die Wirtschaft unter Lockdowns. Doch auch danach läuft es nicht rund. Firmen und Personen brauchen Unterstützung, Lieferketten sind durchbrochen und Home-Office liegt im Trend. Immerhin gibt es weniger Emissionen durch Verkehr.

@ <https://bit.ly/3HB63np>

#### Schleswig-Holstein Magazin, Westküste100: Grüner Wasserstoff mit Windenergie

Überschüssigen Windstrom nutzen, um industrielle Prozesse von Unternehmen umweltfreundlicher zu machen. Das ist die Idee hinter dem Projekt Westküste100 in Schleswig-Holstein. Dafür setzt das Forschungsteam auf Wasserstoff. Wo die Partner das Gas einsetzen wollen und wie sie damit den Ausstoß von Treibhausgasen senken.

(Video verfügbar bis 30.05.2022) @ <https://bit.ly/35oNN3x>

#### rbb Fernsehen, Zukunft Einzelhandel - Was kommt, wenn Corona geht?

Die Auswirkungen der Corona-Pandemie verschärfen den Überlebenskampf im Einzelhandel: Lockdowns, Online-Konkurrenz und hohe Mieten in den Innenstädten führen zu Existenzsorgen und Pleiten.

(Video verfügbar bis 24.02.2023) @ <https://bit.ly/3Mcz3WI>

(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: IWV Q3/2020]  
IWN-Nr.: 3010201474



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

Verantwortlich für den Inhalt: Sebastian Missel

Redaktion: Christoph Claßen, Juliane Becher, Heike Horres, Anja Nolte, Sarah Koll  
Redaktionssekretariat: Ellen Schreiber  
Industrie- und Handelskammer Aachen,  
Theaterstraße 6 - 10, 52062 Aachen, Tel.: 0241 4460-268

Redaktionelle Mitarbeit:  
Daniel Boss, Carolin Cremer-Kruff, Helga Hermanns, Martin Heinen, 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. 43 gültig seit 1. Januar 2022  
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.

# Wollen wir Freunde sein?

Folgen Sie uns bei Social Media – und liken, teilen oder kommentieren Sie unsere Beiträge! So bleiben wir auch digital im Gespräch.

-  IHKAachen
-  IHKAachen
-  IHKAachen
-  IHKAachen
-  [www.aachen.ihk.de/mutmacher](http://www.aachen.ihk.de/mutmacher)

[www.aachen.ihk.de](http://www.aachen.ihk.de)

Industrie- und Handelskammer  
Aachen



# Erfolgreiche PR im Social Web

Worüber reden wir da eigentlich?



© stock.adobe.com

## Plattformübergreifend und zielgruppengerecht

Erfahren Sie von Dr. Rebecca Belvederesi-Kochs, Autorin von ‚Erfolgreiche PR im Social Web‘ (Rheinwerk Verlag), durch welche Strategien sich Marken erfolgreich im Netz und über Social Media positionieren. Dabei führt die versierte Trainerin strategisch in das Thema ein, gibt Ihnen außerdem operative Impulse mit zahlreichen Beispielen aus der Praxis.

Den Fokus legt das Kompakt-Seminar dabei auf LinkedIn, da in dem Trendnetzwerk die Unternehmensdarstellung systematisch vorangetrieben werden kann – und dies branchenübergreifend, wie u.a. Best Practices aus der Industrie belegen. Damit Sie wissen, welche Trends uns darüber hinaus im Jahr 2022 erwarten, gibt Ihnen Dr. Belvederesi-Kochs einen Ausblick auf die Online-PR der Zukunft.

**Termin:** 29.04.2022,

10 - 14.30 Uhr, inkl. Pausen

**Ort:** Online-Seminar (Zoom)

**Vorteilspreis\*:** 319,- € p. P.,  
inkl. Teilnahmezertifikat

Regulär: 349,- € p. P.

\*Gültig für Teilnehmer des  
8. Onlinemarketing-Expertentreffs

**Buchung:**

**Online:** [medienhausachen-akademie.de](http://medienhausachen-akademie.de)

**Per E-Mail:** [akademie@medienhausachen.de](mailto:akademie@medienhausachen.de)

## Seminar-Agenda

- 1. Erfolgreiche PR im Social Web: Worüber reden wir da eigentlich?
- 2. Mediale Präsenz und Sichtbarkeit erlangen: Aber Wie und Wo?
- 3. Spotlight: Professionelle LinkedIn-Kommunikation auf allen Ebenen
- 4. Ausblick: Das sind die Trends 2022!



Mehr Information:

Einfach die Foto-App der Handykamera nutzen.



**Dr. Rebecca Belvederesi-Kochs**  
Trainerin und Dozentin,  
Managing Director der Agentur REBELKO

Ein Angebot aus dem