

## Tragfähig

Wie aus Ideen junge Unternehmen werden



11

November 2023  
[www.ihk.de/aachen](http://www.ihk.de/aachen)

Berechtigt  
GREEN LINE gewinnt  
Nachfolgepreis.NRW

» Seite 6

Berufen  
Verstärkung fürs  
Präsidium der IHK

» Seite 11

Bereit  
Digitale Leistungen  
der IHK jetzt nutzbar

» Seite 11



# FUTURE MATCH

Deine Zukunft startet hier!

**EINTRITT  
FREI**

live vor Ort: Youtuber und Livestreamer  
**Rewinside** 12.00 – 14.00 Uhr

präsentiert von:  
 **ikk classic**  
für Gesundheit, Unser Handwerk.



**23.11.2023 | 10 – 18 Uhr**  
Stadthalle Alsdorf | Annastraße 2-6 | 52477 Alsdorf

**DIE AUSBILDUNGSMESSE IN DER REGION**

futurematch-aachen.de

## Keine Frage des Alters

Das Interesse an Unternehmensgründungen in Deutschland ist laut einem DIHK-Report im vergangenen Jahr auf dem Tiefpunkt angekommen. Das ist ein alarmierender Trend. Die Ursachen? Die wirtschaftspolitische Lage, die hohen Energiekosten, die Inflation und der Arbeitskräftemangel gehören mit Sicherheit dazu. Dennoch: Ich bin davon überzeugt, dass es sich trotz dieser aktuell schwierigen Rahmenbedingungen auch in Zukunft lohnt, ein Unternehmen zu übernehmen oder zu gründen.

Letztendlich profitieren alle Seiten: Denn die Start-up- und Gründerszene leistet einen wichtigen Beitrag zur Wettbewerbsfähigkeit unserer Wirtschaftsregion.

Wir brauchen daher dringend einen starken Gründergeist, damit Menschen innovative Geschäftsideen entwickeln können. Das ist ein wichtiger Bestandteil, um den Strukturwandel im Rheinischen Revier voranzutreiben.

Gerade bei der Transformation zu mehr Klimaneutralität und Digitalisierung kommt es auf innovative Konzepte an. Um den Weg in unser Morgen-Land, in dem wir gerne leben und arbeiten, erfolgreich zu beschreiten, sind wir auf Menschen mit Pioniergeist angewiesen. Auf Start-ups, Gründerinnen und Gründer, junge Führungskräfte und kluge Köpfe, die mutig genug sind, ihre Visionen und Geschäftsideen in die Tat umzusetzen. Das ist eine gute Basis.

Im nächsten Schritt kommt es darauf an, dass sie auf kompetente und fachliche Unterstützung zurückgreifen können, damit ihre

Geschäftsideen nicht still und heimlich im Sande verlaufen. Mit den Initiativen, Beratungsleistungen und Angeboten der IHK, der GründerRegion und des digitalHUB – um an dieser Stelle nur eine kleine Auswahl zu nennen – kann den Unternehmerinnen und Unternehmern der Zukunft wertvolle Starthilfe geleistet werden.

Die IHK Aachen berät Gründerinnen und Gründer umfassend, zum Beispiel auf Grundlage eines Businessplans. Außerdem bietet sie Nachwuchs- und Führungskräften von Unternehmen mit dem Juniorenkreis eine Plattform, sich branchenübergreifend auszutauschen. Auf Netzwerken setzt auch die digitalHUB-Community in der digitalChurch. Ein weiteres Angebot neben finanziellen Fördermöglichkeiten sind die AC<sup>2</sup>-Wettbewerbe, eine Initiative der GründerRegion. Sie bieten eine hervorragende Gelegenheit, Feedback von Experten und erfahrenen Unternehmern zu erhalten. Ein weiterer Vorteil: Der Nachwuchs profitiert von dem großen Netzwerk und seinen wertvollen Kontakten.

Was bei alledem allerdings nicht vergessen werden darf, ist der Wert der bereits etablierten Unternehmen. Sie sind elementar wichtig für unsere Wirtschaftsregion. Damit sie es bleiben, brauchen wir Nachfolgerinnen und Nachfolger. Wie das vorbildlich gelingt, haben jüngst die neuen Geschäftsführer der Green Line Logistik und Handelsgesellschaft mbH, Tho Ngo und Thomas Koch, bewiesen. Sie haben das Unternehmen im Jahr 2021 nach langjähriger Mitarbeit übernommen. Für ihr Management dieses Change-Prozesses wurden sie mit dem Nachfolgepreis.NRW ausgezeichnet. Erfolgsgeschichten wie diese machen Mut. Und sie beweisen: erfolgreiches Unternehmertum ist vieles – aber nie eine Frage des Alters.



Foto: IHK Aachen

Gisela Kohl-Vogel  
Präsidentin der Industrie- und Handelskammer Aachen



TITELTHEMA • JETZT AM START: JUNGE WIRTSCHAFT



Foto: Mr. Balota - stock.adobe.com

Wenn die Fäuste sprechen ...

Wie sehr das Thema Unternehmensgründung längst zu einem popkulturellen Phänomen geworden ist, zeigten zuletzt wieder zwei neue Serien bei einem sehr bekannten Streaming-Dienst (auch so eine Erfolgsgeschichte). Bei einer werden die Anfänge eines Start-ups ergründet, das den Menschen eine (gesündere?) Alternative zur Zigarette geben wollte. Das andere revolutionierte die Art, wie wir Musik abspielen. Gemeinsam ist beiden Serien, dass es hier wie dort eine Handvoll junger Menschen gibt, die so überzeugt von ihrer Geschäftsidee sind, dass sie es mit milliardenschweren, etablierten Industrien aufnehmen. Klassische David-gegen-Goliath-Geschichten, übrigens auch der Grund ist, warum sie verfilmt werden. Das Publikum liebt solche Geschichten bereits seit dem Erscheinen des Originals und das stand in der Bibel.

Das Verhältnis ambitionierter, junger Unternehmen zu den etablierten, erfolgreichen Großen ist nicht einfach. Zum einen, weil es letztlich um Marktanteile geht, Wirtschaft ist kein Kuschelkurs. Zum anderen, weil dieses Verhältnis per se so angelegt ist, dass auf der einen Seite die ohne Erfahrung, aber mit der Überzeugung stehen, es besser machen zu können. Und auf der anderen die, die seit Jahren sehr erfolgreich sind, weil sie es so machen, wie sie es machen. Da gibt es eine Menge, was man sich gegenseitig vorwerfen kann. Für beide Seiten gewinnbringender dürfte allerdings fast immer die Kooperation sein. Weil Etablierte von Jungen Problemlösungen, neue Geschäftsmodelle und Zugang zu Technologie bekommen können. Und Junge von

Etablierten Zugang zu Kapital, Kunden und Wissen. Statt David-gegen-Goliath- kann man gemeinsame Erfolgsgeschichten schreiben – gute Gründe(r) (Seiten 16 bis 42) gibt's dafür jedenfalls genug. In diesem Sinne,



Christoph Claßen

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

Foto: adobe.stock.com/Studio Romantic



Grafik: DIGITALSICHERHEIT

Prävention

Vor allem bei kleinen und mittleren Unternehmen besteht Nachholbedarf beim Thema Cybersicherheit. Eine gute Gelegenheit, sich darüber zu informieren, wie sich diese Erhöhen lässt, bietet der IT-Sicherheitstag.

► Seite 9



Foto: Daprov Serv GmbH

Information

Jetzt ist es da: Das Hinweisgeberschutzgesetz, besser bekannt als „Whistleblower-Gesetz“. Welche Anforderungen es an Unternehmen stellt, verrät Christian Willers, Geschäftsführer der Daprov Serv GmbH, in seinem Gastbeitrag.

► Seite 53



Foto: Stephan Jähnen

Innovation

Aus dem Mittelstand für den Mittelstand: Wie Dagmar Wirtz, Geschäftsführende Gesellschafterin der 3WIN GmbH, gemeinsam mit der IHK das Weiterbildungsangebot „Fachkraft für Digitalisierung im Maschinenbau“ an den Start bringt

► Seite 55

# Alt... hergebracht

Das stand vor 50 Jahren in den „Wirtschaftlichen Nachrichten“

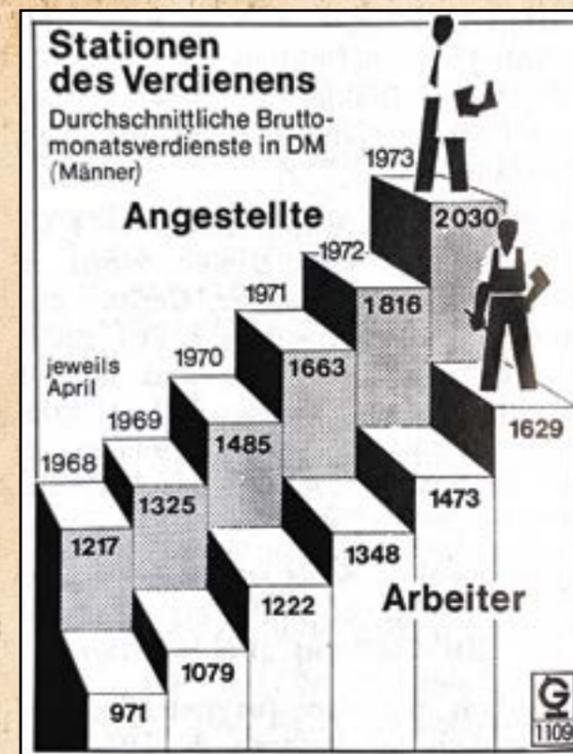


Foto: IHK Aachen

## Kammer Aachen führt Datenverarbeitung ein

Das wachsende Informationsbedürfnis aller an dem immer komplizierter werdenden Wirtschaftsprozess Beteiligten erfordert den Einsatz jeglicher sich bietender technischer Hilfsmittel zur Erfassung und gezielten Auswahl aller wirtschaftsrelevanten Daten. Aus diesem Grunde entschlossen sich die 71 Industrie- und Handelskammern des Bundesgebietes im Interesse der kammerzugehörigen Unternehmen die vielfältigen Möglichkeiten der elektronischen Datenverarbeitung auch für ihre mannigfachen Aufgaben zu verwenden. Der Aufbau eines für alle Kammern einheitlichen Datensystems, das in seiner Endstufe allen kammerzugehörigen Unternehmen als regionale und überregionale Informationsquelle dienen soll, beginnt mit der Erfassung der wichtigsten Firmendaten, die für das Informationswesen und die Abwicklung kammerinterner Bereiche sehr entscheidend sind. Ohne Kenntnis der wesentlichen Grunddaten der kammerzugehörigen Unternehmen kann kein geeigneter Informationsaustausch u. a. für folgende Aufgaben stattfinden.

- Benennung von Lieferanten bestimmter Produkte
- Auskunftserteilung über Namen, 19 000 Anschriften und handelsregisterlichen Daten der Firmen
- Benennung lieferbereiter und -fähiger Bezirksunternehmen, die von den Beschaffungsämtern der öffentlichen Hand und der Bundeswehr vorgesehen sind oder diesen vorgeschlagen werden sollen
- Bereitstellung von Firmendaten für die Bearbeitung von Anfragen auf Gewährung öffentlicher Investitionshilfen
- Betreuung und Abwicklung der Ausbildungsverhältnisse [...]

## ZAH DES MONATS

# 672.810

Personen sind im Jahr 2022 aus dem Ausland oder den anderen Bundesländern nach Nordrhein-Westfalen zugezogen. Wie „Information und Technik Nordrhein-Westfalen“ als Statistisches Landesamt mitteilt, wurde damit die bisher höchste Zuwanderungszahl in NRW seit Gründung der Bundesrepublik Deutschland erreicht. Gegenüber dem Jahr 2021 gab es 69,2 Prozent mehr Zuzüge (2021: 397.589 Personen). Maßgeblich für die hohe Zuwanderung waren Zuzüge aus dem Ausland, die mit 529.453 mehr als doppelt so hoch ausfielen wie ein Jahr zuvor (2021: 257.874). Mit einem Anteil von 43 Prozent an allen Zuzügen aus dem Ausland hatten die aus der Ukraine Zugezogenen (226.592 Personen) hier eine besondere Bedeutung, da Menschen von dort infolge des Krieges vielfach Schutz auch in NRW suchten. 389.444 Personen wanderten 2022 aus Nordrhein-Westfalen in das Ausland oder in andere Bundesländer aus; das waren 10,7 Prozent mehr als ein Jahr zuvor (2021: 351.725). Der Wanderungsgewinn fiel im Jahr 2022 mit 283.366 Personen signifikant höher aus als im Vorjahr (2021: +45.864). Ein höherer Zuzugsüberschuss wurde in der Geschichte des Landes nur im Jahr 1953 verbucht (damals: +323.528). Regional betrachtet konnten 2022 alle 396 nordrhein-westfälischen Städte und Gemeinden Wanderungsgewinne verbuchen. Lediglich für die Gemeinden Weeze im Kreis Kleve und Wegberg im Kreis Heinsberg hat das Statistische Landesamt Wanderungsverluste ermittelt. *Quelle: IT.NRW*

## Verleihung des Nachfolgepreises.NRW: Thomas Koch und Tho Ngo von GREEN LINE für erfolgreiche Übernahme ausgezeichnet

► Thomas Koch und Tho Ngo, Geschäftsführer der GREEN LINE Logistik und Handelsgesellschaft mbH in Stolberg, sind mit dem Nachfolgepreis.NRW in der Kategorie „Positiver Wandel“ ausgezeichnet worden. Der Nachfolgepreis.NRW der Bürgschaftsbank NRW und der Industrie- und Handelskammern in Nordrhein-Westfalen wurde bereits zum zweiten Mal an Unternehmerinnen und Unternehmern verliehen, die in den vergangenen Jahren Unternehmen erfolgreich übernommen haben und somit zu Botschaftern für die erfolgreiche Nachfolge in ihrer Region wurden. „Immer mehr Unternehmen haben Probleme, eine geeignete Nachfolge zu finden oder sind noch nicht auf die Übergabe vorbereitet. Der Übergabeprozess sollte im Idealfall mehrere Jahre im Voraus geplant und langfristig vorbereitet werden“, sagt Dr. Ralf Mittelstädt, Hauptgeschäftsführer von IHK NRW. Derzeit gibt es rund 63.500 übernahmefähige Unternehmen in NRW. „Grund genug, um nicht nur auf das Thema aufmerksam zu machen, sondern auch Unternehmen in ihrem Vorhaben zu unterstützen.“ Die IHKs bieten Übernehmerinnen und Übernehmern landesweite Weiterbildungsangebote an – zum Beispiel in Form von Beratungen, Zertifikatslehrgängen, Nachfolgepools, Netzwerkmöglichkeiten und Seminaren. „Nachfolgeinteressierte benötigen ebenso eine finanzielle Unterstützung bei der Existenzgründung – ein wichtiger Faktor, der oftmals unterschätzt wird und bei dem wir mit unseren Bürgschaftsprogrammen Hilfeleistung leisten“, ergänzt Manfred Thivessen, Geschäftsführer der Bürgschaftsbank NRW.



Gratulieren den Unternehmern Thomas Koch und Tho Ngo (Mitte) zum Gewinn des Nachfolgepreises.NRW: René Oebel (l.), Referatsleiter Gründung und Unternehmensförderung der IHK Aachen, und Michael F. Bayer (r.), Hauptgeschäftsführer der IHK Aachen.

## Start-up Transfer.NRW: RWTH und FH Aachen stark vertreten

► In der ersten Wettbewerbsrunde des Förderprogramms „Start-up Transfer.NRW“ hat die Expertenjury 14 Gründungsvorhaben von 28 eingereichten Konzepten aus NRW zur Förderung empfohlen. Allein fünf Projekte werden in Aachen gefördert: Learn Battle der FH Aachen sowie Wilowprint, RapidIP, AEsy und Neureka der RWTH Aachen. Für das Programm stellen die EU aus dem Europäischen Fonds für regionale Entwicklung (EFRE) und das Land bis 2027 insgesamt 40 Millionen Euro zur Verfügung. Mit dem Förderprogramm sorgt die Landesregierung dafür, dass Hochschulen ihre Ausgründungspotenziale nutzen. Gründerinnen, Gründer und Gründungsteams können über einen Zeitraum von maximal 24 Monaten bis zu 270.000 Euro erhalten.

## BITMi-Umfrage: IT-Mittelstand zieht besorgniserregende Bilanz zur Digitalpolitik

► Eine Umfrage des Bundesverband IT-Mittelstand e. V. (BITMi) zur Halbzeit der Legislaturperiode zeigt: Die kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU) der deutschen Digitalwirtschaft sind unzufrieden mit dem Stand der Digitalpolitik und haben wenig Vertrauen, dass die Ziele aus Koalitionsvertrag und Digitalstrategie in greifbare Nähe rücken. 60 Prozent der Befragten gaben an, „sehr unzufrieden“ zu sein, während sich 29 Prozent „unzufrieden“ zeigten. Besorgniserregend sei die Einschätzung zum Stand der digitalen Souveränität: 79 Prozent sind der Ansicht, Deutschland sei bei der Digitalisierung abhängig von außereuropäischen Tech-Konzernen, und 94 Prozent finden, dass die digitale Zukunft außerhalb Europas gestaltet wird. „Daher ruft der IT-



Mittelstand die Regierung dringlichst zu einer Kehrtwende für die zweite Hälfte der Legislaturperiode auf“, sagt BITMi-Präsident Dr. Oliver Grün. Priorität sollte laut den IT-

KMU die Verwaltungsdigitalisierung haben, gefolgt vom Ausbau der IT-Infrastruktur, der digitalen Bildung, IT-Sicherheit und (IT-)Fachkräftesicherung.

## Fürs Open-Device-Lab werden noch alte Handys und Tablets gesucht

► Das erste Mal das Internet gesehen hat Michael Keukert 1989, ein befreundeter Informatiker rief ihn an, ob er es nicht mal anschauen wolle. „Dann hab’ ich mich aufs Rad gesetzt und bin quer durch die Stadt geradelt, bis zum Königshügel“, sagt Keukert, heute Geschäftsführer der AIXhibit GmbH in Aachen. Die erste Begegnung hinterließ bleibenden Eindruck, Keukert sagt, dass ihn das Internet seither auf jeder beruflichen Station begleitet hat. Das ist auch heute so, bei AIXhibit, nach Eigenangaben eine der ältesten Internetagenturen Deutschlands. Das Unternehmen feiert jetzt 25-jähriges Bestehen. „Zeit, etwas zurückzugeben“, sagt Keukert und deswegen plant er ein Open-Device-Lab, am Mittwoch, 15. November, soll es eröffnet

werden. Was ein Open-Device-Lab ist? „Quasi ein Testlabor für Entwickler, Start-ups und Studenten, das ihnen zeigt, wie ihre Apps auf Geräten aus unterschiedlichen Herstellungsjahren und Preisklassen laufen. Unter realen Bedingungen quasi“, sagt Keukert. Laut dem AIXhibit-Geschäftsführer gebe es so etwas in der Region Aachen bislang nicht. Das möchte er ändern. Dafür ist Keukert allerdings auf Unterstützung angewiesen. Er braucht noch Devices, Handys und Tablets also, ab dem Baujahr 2017 und gratis abzugeben oder gegen kleines Geld. Nach der Eröffnung möchte Keukert das Open-Device-Lab für alle gratis zugänglich machen. In Betrieb genommen werden soll es in einem Raum des WORQS Coworking Aachen, Oppenhoff-



Braucht mehr davon: AIXhibit-Geschäftsführer Michael Keukert möchte ein Open-Device-Lab einrichten und freut sich deshalb über weitere Handys und Tablets.

allee 143. Damit das aber alles auch klappt, braucht Keukert jetzt zunächst mal: Devices.

@ [opendevicelab-aachen.de](https://www.opendevicelab-aachen.de)

## Anflug auf Klimaneutralität: Land fördert „Production Launch Center Aviation“ mit 8,36 Millionen Euro

► Auf dem Weg zur Klimaneutralität sind klimafreundliche Produktionsverfahren und Technologien in der Luftfahrt von großer Bedeutung. Im Rahmen eines Treffens des Clusters AeroSpace.NRW wurde nun der erste Förderbescheid über 8,36 Millionen Euro an das „Production Launch Center Aviation“ (PLCA) für das Teilprojekt „EcoCastAe-

ro“ überreicht. Mit dem PLCA startet das erste Projekt für die nachhaltige Luftfahrt aus Strukturstützungsmitteln des Landes für das Rheinische Revier. Unter Federführung des Forschungsinstituts Access e. V. und dem Fraunhofer-Institut für Produktionstechnik soll die Entwicklungslücke zwischen Forschung und Anwendung im Bereich der Her-

stellung effizienter Komponenten für die Luftfahrt geschlossen werden. Das Projekt adressiert damit ein zentrales Feld des anstehenden Wandels der Luftfahrt hin zu klimafreundlichem Fliegen, zugleich markiert es den Beginn des Aufbaus der Infrastruktur am künftigen Forschungsflugplatz Aachen-Merzbrück.



Foto: digitalHUB Aachen e. V.

„Durch die Optimierung der Prozesse mit Schwerpunkt auf den kaufmännischen Themen und Finanzen, werde ich den digitalHUB noch zukunftsfähiger aufstellen und ein starkes Fundament für das weitere Wachstum schaffen“, sagt Martina Dietermann, die neue kaufmännische Geschäftsführerin des digitalHUB Aachen.

### Martina Dietermann verstärkt die Geschäftsführung des digitalHUB Aachen

Der digitalHUB Aachen e. V. hat die Verstärkung seiner Geschäftsführung bekanntgegeben: Martina Dietermann ist seit dem 1. Juni als kaufmännische Geschäftsführerin tätig – neben Iris Wilhelmi als CEO und Udo Glaser als Director Mittelstand und Mitglied der Geschäftsleitung. Das erweiterte Geschäftsführungsboard wird den digitalHUB Aachen in die nächste Phase seiner Entwicklung führen.

Dietermann bringt Expertise im Bereich der kaufmännischen Führung, Unternehmensentwicklung und Prozessoptimierung mit. Zuletzt war sie kaufmännische Leiterin der RWTH International Academy. Gemeinsam wird sich das Trio darauf konzentrieren, das Ökosystem für digitale Technologien und Innovationen in der Region weiter auszubauen.

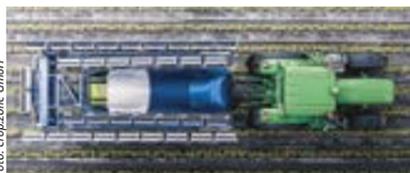


Foto: crop.zone GmbH

crop.zone will gemeinsam mit JohnDeere den AGtech-Sektor revolutionieren und den Weg zu einer nachhaltigeren Landwirtschaft weisen. Jetzt wurde das neue Dual.Volt.24M-System mit dem „DLG-Agrifuture-Konzept“-Award ausgezeichnet.

### crop.zone und JohnDeere gewinnen Preis der DLG-Agrifuture

Die Aachener Firma crop.zone, ein Pionier für herbizidfreie Sikkation (Austrocknung) und Pflanzenkontrolle, hat in Zusammenarbeit mit JohnDeere den Preis der DLG-Agrifuture gewonnen. Ausgezeichnet wird das in Aachen entwickelte Dual.Volt.24M-System, das zur eklektischen, systemischen und her-

bizidfreien Pflanzenpflege eingesetzt wird. Die Preisverleihung findet am 14. November, auf der Messe AGRITECHNICA in Hannover statt. „Wir freuen uns, zukünftig eine noch schnellere und optimierte Lösung zur herbizidfreien Sikkation anbieten zu können“, sagt Dirk Vandenhirtz, CEO von crop.zone.

### Knapp 60 Bewerbungen eingegangen: Beteiligung am EIFEL-Award erneut groß

Seit Juni waren Betriebe und Initiativen der Eifel aufgerufen, sich mit ihren Nachhaltigkeitskonzepten um den EIFEL-Award 2023 zu bewerben. Knapp 60 Bewerbungen gingen bei der Zukunftsinitiative Eifel ein – Dienstleister, Hidden Champions ebenso wie bekannte Markenartikel. „Wir sind begeistert über die große Zahl teilnehmender Betriebe. Das zeigt uns, dass der EIFEL-Award eine begehrte und anerkannte Auszeichnung ist – mit großer Strahlkraft in den gesamten Eifel-Raum“, sagt Andreas Kruppert, Präsident der Zukunftsinitiative Eifel. Am 23. Januar werden die Gewinner im Rahmen einer großen Feierstunde in Simmerath mit einer Urkunde sowie dem hochwertigen Award ausgezeichnet.



Foto: Zukunftsinitiative Eifel

Knapp 60 Betriebe haben sich für den EIFEL-Award beworben – dieses Mal mit ihren Leistungen in Bezug auf ökologische und soziale Nachhaltigkeit.



# Tür zu im Netz: Darum ist digitale Sicherheit wichtig für jeden Betrieb

## IT-Sicherheitstag NRW bietet Präventionstipps

Würden Sie Ihr Geschäft oder Büro verlassen, ohne die Tür zu schließen? Leider stehen bei vielen Betrieben die digitalen Fenster und Türen sperrangelweit offen – Dauerlüften ist angesagt! Was wie eine willkommene Einladung für Cyberkriminelle wirkt, können Sie verhindern. Der zentrale Schlüssel zur digitalen Selbstverteidigung liegt in Ihrer Hand.

### Kleine Unternehmen sind schlechter vor Cyberangriffen geschützt

Unternehmen unterliegen oft dem Trugschluss, sie seien zu klein, zu unbedeutend und zu unattraktiv, um angegriffen zu werden. Das ist ein großer Irrtum. Hinter Cyberangriffen stecken meist kriminell organisierte Gruppen mit großer Infrastruktur, die nach dem Gießkannenprinzip Betriebe jeglicher Größe ins Visier nehmen – und dabei Erfolg haben. Vor allem bei kleinen und mittleren Unternehmen besteht Nachholbedarf im Bereich digitale Sicherheit im Betrieb. Beschäftigte weisen dort weniger gute Fähigkeiten zum Thema Cybersicherheit als der Durchschnitt auf. Auch setzen Betriebe dieser Größenordnung weniger Schutzmaßnahmen ein und wenden sich seltener an Behörden, wenn sie von Cybersicherheitsvorfällen betroffen sind.

### Diese Einfallstore machen es Cyberkriminellen leicht

Am häufigsten greifen Cyberkriminelle Unternehmen über betrügerische E-Mails an. Beim sogenannten Phishing werden Mitarbeitende dazu verleitet, vertrauliche Daten wie Passwörter oder Finanzinformationen preiszugeben oder unbedacht auf einen Link oder einen Anhang mit einem Schadprogramm zu klicken. Ebenfalls zählen schwache Passwörter und fehlende Sicherheitsupdates zu den am meisten ausgenutzten Sicherheitslücken von Firmen. Passwörter werden leichter geknackt, wenn sie eine geringe Zeichenanzahl aufweisen, insbesondere wenn sie aus gebräuchlichen Wörtern oder einfachen Kombinationen bestehen. Vernachlässigen Sie die regelmäßige



Grafik: DIGITALSICHER.NRW

ge und zeitnahe Durchführung von Updates auf Ihren Geräten, bleiben Sicherheitslücken offen, die Angreifende gezielt ausnutzen. Lassen Sie den Hacker von nun an nur Holz machen, Spyware die Angelegenheit von James Bond sein und sich nicht mehr von Phishing ködern. Wie? Mit digitaler Selbstverteidigung! Bereits mit einfachen Maßnahmen lässt sich das Risiko für einen erfolgreichen Angriff erheblich reduzieren und der Schaden im Ernstfall deutlich einschränken. Regelmäßige Sicherheitsupdates und Backups, Antivirenprogramme und Firewalls sowie starke Passwörter, die Sie mit einem zweiten Faktor

absichern, sind die ersten Schritte in einen digital sicheren Betrieb. Auch die Verschlüsselung von einzelnen Dateien oder ganzen Datenträgern wie Festplatten oder Smartphones verbessert Ihren digitalen Schutz. Neben technischen Grundlagen lassen besonders organisatorische Maßnahmen wie das Aufstellen eines Notfallplans oder Sicherheitsschulungen für Mitarbeitende die Zahl der erfolgreichen Cyberangriffe auf Unternehmen sinken.

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

## INFO

### IT-Sicherheitstag NRW 2023: Irgendwann trifft es einen!

IHK NRW – die Industrie- und Handelskammern in Nordrhein-Westfalen e. V. veranstaltet – in diesem Jahr gemeinsam mit den Partnern DIGITAL.SICHER.NRW und dem Westdeutschen Handwerkskammertag – den IT-Sicherheitstag NRW. Der Fachkongress zum Thema Daten-, Informations- und IT-Sicherheit findet in Köln statt. Die Teilnahme ist kostenfrei. Seien Sie am 30. November 2023 von 9 Uhr bis 17.30 Uhr in Köln dabei und erhalten Sie als kleines und mittleres Unternehmen in Impulsvorträgen, parallelen Basic- und Expertenforen vielfältige Informationen zu sicherheitsrelevanten Themen. Das

Kompetenzzentrum für Cybersicherheit in der Wirtschaft in NRW – kurz: DIGITAL.SICHER.NRW – will mit seiner Aktion „Tür zu im Netz“ das Bewusstsein für digitale Sicherheit steigern, die Hemmschwelle für Betriebe senken, sich mit dem Thema auseinanderzusetzen und Hilfestellung zur Stärkung der digitalen Abwehrkräfte bieten.

Weitere Informationen zum Programm sowie den Anmeldemöglichkeiten finden Sie unter:

@ [www.it-sicherheitstag-nrw.de](http://www.it-sicherheitstag-nrw.de)

## Speed-Aix: Unternehmen können sich jetzt zum nächsten Azubi-Speed-Dating der IHK Aachen anmelden

„Unternehmer trifft Azubi“ – unter diesem Motto veranstaltet die IHK Aachen gemeinsam mit der Agentur

für Arbeit Aachen-Düren, der Agentur für Arbeit Euskirchen und dem Kreis Euskirchen im Frühjahr 2024 wieder Azubi-Speed-Datings. Unternehmen, die auf der Suche nach geeigneten Auszubildenden sind, können sich bereits jetzt anmelden. Sie haben beim Azubi-Speed-Dating die Gelegenheit, kompakt an einem Nachmittag mit rund zwölf potenziellen Auszubildenden zu sprechen. Jede Bewerberin und jeder Bewerber hat zehn Minuten Zeit, ein Unternehmen von den eigenen Qualitäten zu überzeugen. Eingeladen sind Ausbildungsbetriebe der IHK Aachen, die über diesen Weg mit potenziellen Auszubildenden in Kon-



takt treten möchten. 2024 wird ein Azubi-Speed-Dating an folgenden Orten jeweils von 14 bis 17 Uhr angeboten: Donnerstag, 15. Februar in der IHK Aachen, Donnerstag, 22. Februar im Berufskolleg Kaufmännische Schulen des Kreises Düren, Donnerstag, 29. Februar im Berufskolleg des Kreises Heinsberg in Erkelenz und Mittwoch, 24. April im Kreishaus Euskirchen. Eine Anmeldung für Unternehmen ist unter [www.speed-aix.de](http://www.speed-aix.de) für die verschiedenen Standorte ab sofort möglich.



@ [www.speed-aix.de](http://www.speed-aix.de)

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

## Unternehmen im Wandel – Wege zur Transformation

Unternehmen im Rheinischen Revier stehen vor großen Herausforderungen. Der Strukturwandel verändert Zuliefererstrukturen und Geschäftsmodelle.

Unternehmen müssen sich den neuen Gegebenheiten anpassen, wenn sie denn weiterhin ihr Geschäft betreiben wollen. Gleichzeitig birgt der Strukturwandel für viele Unternehmen die Chance, Prozesse klimaschonender und ressourceneffizienter aufzustellen oder neue Wachstumsmärkte zu erschließen. Darum geht es bei der Veranstal-



tung „Unternehmen im Wandel – Wege zur Transformation“ am 15. November 9.30 bis 13 Uhr in Düren. Unternehmen, die sich bereits auf den Weg gemacht haben oder auch eine Förderbewilligung erhalten haben, berichten von ihren Erfahrungen. Für erste Beratungen werden die Zukunftsscouts der IHKs im Rheinischen Revier vor Ort zur Verfügung stehen. Weitere Informationen zum Programm und die Möglichkeit zur Anmeldung gibt es online.



@ <https://eventanmeldung.ihk-koeln.de/unternehmenimwandelwegezurtransformation>

i **IHK-Ansprechpartner:**  
Sven Dohmen  
Tel.: 0241 4460-280

## Stefan Hillers und Gereon Frauenrath neu im IHK-Präsidium

Verstärkung für das Präsidium der IHK Aachen: Die Vollversammlung – das ehrenamtliche Wirtschaftsparlament der IHK – hat zwei ihrer Mitglieder in das Präsidium nachberufen: Stefan Hillers und Gereon Frauenrath. Der 58-jährige Stefan Hillers, Geschäftsführer der Theo Hillers GmbH aus Kall, ist seit Januar 2014 Mitglied der Vollversammlung und des Regionalausschusses für die Eifel und den Kreis Euskirchen. Diesen leitet er seit April 2018. Hillers wird im Präsidium vorrangig den Kreis Euskirchen vertreten. „Ich freue mich darauf, die Belange unserer regionalen Wirtschaft ab sofort auch im Präsidium der IHK Aachen zu vertreten“, sagt Hillers. Der Unternehmer aus Kall wurde einstimmig in das Präsidium der IHK Aachen gewählt.



Verstärken das Präsidium der IHK Aachen: Stefan Hillers (links), Geschäftsführer der Theo Hillers GmbH aus Kall, und Gereon Frauenrath, geschäftsführender Gesellschafter der Unternehmensgruppe Frauenrath aus Heinsberg.

Ebenfalls einstimmig in das Präsidium nachberufen wurde Gereon Frauenrath, geschäftsführender Gesellschafter der Unternehmensgruppe Frauenrath aus Heinsberg, für den Kreis Heinsberg. Der 58-Jährige ist seit Januar 2010 Mitglied der Vollversammlung und des Industrie- und Technologieausschusses. Bereits seit Januar 2005 ist er Mitglied im Regionalausschuss Heinsberg, dessen Vorsitz er seit April 2018 innehat. Frauenrath wird im Präsidium vorrangig den Kreis Heinsberg vertreten. „Ich freue mich darauf, nach 18 Jahren ehrenamtlichem Engagement für Heinsberg nun auch im Präsidium der IHK Aachen die Belange unserer regionalen Wirtschaft zu vertreten“, sagt Frauenrath.

## Zwölf digitale Verwaltungsleistungen der IHK jetzt nutzbar

In der vorangegangenen Ausgabe der *Wirtschaftlichen Nachrichten* wurde darüber berichtet, wie die IHK Aachen das Onlinezugangsgesetz umsetzt, um den Service für ihre Mitgliedsunternehmen zu verbessern. Die ersten Umsetzungsschritte sind inzwischen erfolgt: Auf dem IHK-Leistungsportal (<https://service.ihk.de/startseite>) kann ab sofort auf zwölf digitale Verwaltungsleistungen der IHK Aachen zum Thema Gewerbe zugriffen werden. Für Finanzanlagenvermittler, Honorar-Finanzanlagenberater, Immobiliendarlehensvermittler, Versicherungsberater und Versicherungsvermittler besteht nunmehr die Möglichkeit, die geforderten Gewerbeurlaubnisse und Registerintragen online zu beantragen, zu ändern oder zurückzugeben und weitere Vorgänge digital zu erledigen. Der Leistungskatalog wird kontinuierlich erweitert, damit letztlich sämtliche Gewerbeurteilungsvorgänge digital erledigt werden können. Um diese digitalen Leistungen in Anspruch zu

nehmen, müssen sich die Nutzer anmelden, und zwar entweder mit ihrer sogenannten BundID (Nutzerkonto Bund) oder ihrem ELSTER-Konto. Die BundID (Nutzerkonto Bund) und die Anmeldung über ELSTER mit einem persönlichen ELSTER-Zertifikat ermöglichen es Privatpersonen, sich zu authentifizieren. Mit einer Anmeldung über das ELSTER-Unternehmenskonto können die Mitgliedsfirmen Leistungen der IHK Aachen als Unternehmen (natürliche oder juristische Person) beantragen.



@ <https://service.ihk.de/startseite>

i **IHK-Ansprechpartnerin:**  
Nicole Müller  
Tel.: 0241 4460-121  
[nicole.mueller@aachen.ihk.de](mailto:nicole.mueller@aachen.ihk.de)

**DA BIST DU JA!**

Meron, 5 Jahre

Viele Kinder wie Meron suchen Hilfe.

**WERDE PATE!**

**World Vision**  
Zukunft für Kinder!

**WORLDVISION.DE**

**DZI Spenden-Siegel**

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

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

**GRONAU**  
WIR PLANEN. WIR BAUEN.

**GRONAU GMBH & CO. KG** Friedrich-List-Allee 61, 41844 Wegberg,  
T 02432 93302-0, [info@gronau-bau.de](mailto:info@gronau-bau.de), [www.gronau-bau.de](http://www.gronau-bau.de)

## Europäisches Parlament der Unternehmen: Olrik Müller vertritt Region

Beim 6. European Parliament of Enterprises (EPE) am 14. November wird die Region durch den Vorsitzenden des Berufsbildungsausschusses der IHK Aachen, Olrik Müller, vertreten. Als Spezialist für grenzüberschreitende berufliche Bildung und Unternehmer in Herzogenrath/Deutschland und Kerkrade/Niederlande wird er die Standpunkte der Region in die Debatte und parlamentarischen Abstimmungen der drei Themenbereiche Fachkräftemangel/Fähigkeiten, Energie und internationaler Handel/Binnenmarkt einbringen. Müller ist Geschäftsführer von Kornel Fohn – Werkzeuge. Das EPE ist die größte Veranstaltung der Europäischen Union, bei der Unternehmer direkt das Wort ergreifen. Es wird alle zwei Jahre von Eurochambres in Zusammenarbeit mit dem Europäischen Parlament organisiert. Dabei stellt das EPE eine parlamentarische Sitzung nach und erteilt europäischen Unternehmen das Wort. Dies spiegelt die Wirtschaftsdemokratie der Industrie- und Handelskammern durch ihre Vertretung und Struktur wider. Die drei Themen der Sitzung des EPE wurden auf Grund der Bedeutung für die wirtschaftliche Entwicklung Europas ausgewählt. So wird auf Grund des demographischen Wandels die Zahl der aktiven Erwerbstätigen in der EU in den nächsten 30 Jahren um 50 Millionen Menschen zurückgehen. Das Ausmaß der entstehenden



Wird beim 6. European Parliament of Enterprises unsere Region vertreten: Olrik Müller, Vorsitzender des Berufsbildungsausschusses der IHK Aachen und Geschäftsführer von Kornel Fohn – Werkzeuge mit Sitz in Herzogenrath.

Engpässe erfordert in einer Zeit großer wirtschaftlicher und industrieller Veränderungen umfangreiche Anstrengungen zur Weiterqualifizierung und Umschulung. Weiterhin müssen zur Eindämmung der Energiekrise nachhaltige Lösungen gefunden werden. Es besteht die reale Gefahr einer Deindustrialisierung Europas, da Unternehmen, insbesondere in energieintensiven Industrien, ihren Standort außerhalb Europas verlagern könnten, was zu einem Verlust an Wettbewerbs-

fähigkeit führen und die Ziele der strategischen Autonomie Europas untergraben könnte. In der dritten Sitzung des EPE wird das Thema des Handels besprochen. Die EU muss hier sicherstellen, dass die Kohärenz zwischen Handel und anderen Zielen in Bezug auf Außenpolitik, Wettbewerb, Entwicklung, Nachhaltigkeit und Industriepolitik in einer Weise gewährleistet wird, die die globale Wettbewerbsfähigkeit Europas stärkt.

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

Ist der Entschluss einmal gefasst, die eigenen Vertriebstätigkeiten auf das Nachbarland auszuweiten und dort unternehmerisch tätig zu werden, ergeben sich zunächst viele Fragen. Gibt es für mein Produkt/Dienstleistung in Deutschland oder in den Niederlanden einen Markt? Welche Gesetze oder Vorschriften muss ich beachten? Wie kann ich Geschäftsbeziehungen aufbauen und Kontakte zu Kunden herstellen sowie Fragen zum Arbeiten im Home-Office bei grenzüberschreitenden Arbeitsverhältnissen. Die IHK Aachen berät und informiert am 5. Dezember von 9 bis 16 Uhr gemeinsam mit Experten des Grenzfunktes Aachen-Eurode sowie dem StartersCentrum Limburg im Eurode Businesscenter, Herzogenrath kostenfrei Gründer und

Unternehmer, die im Nachbarland tätig werden möchten, in 45-minütigen Einzelgesprächen. Zu den häufigsten Beratungsthemen zählen die Firmengründung, die Erbringung von Dienstleistungen sowie Fragen zum deutschen und niederländischen Steuer- und Sozialversicherungsrecht.

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

i IHK-Ansprechpartnerin:  
Karin Sterk  
Tel.: 0241 4460-297  
[karin.sterk@aachen.ihk.de](mailto:karin.sterk@aachen.ihk.de)

# Herausforderungen in der Lieferkette? Wir wissen, was Sie bewegt.

## Gemeinsam finden wir die Antworten für morgen.

Als größter Mittelstandsfinanzierer Deutschlands\* helfen wir Ihnen, aus den großen Herausforderungen der Zukunft noch größere Chancen für Ihr Unternehmen zu machen. Lassen Sie sich beraten.

[sparkasse.de/mittelstand](http://sparkasse.de/mittelstand)

\* Bezogen auf die Sparkassen-Finanzgruppe.



Weil's um mehr als Geld geht.





Foto: Heike Lachmann

Die Geschäftsführer der teilnehmenden Unternehmen von „Clever mobil“ waren zu Gast bei der INFORM GmbH aus Aachen und tauschten sich über die bereits erreichten Ziele und über künftige Aktivitäten für mehr nachhaltige Mobilität in ihren Unternehmen aus.

## Das „Clever mobil“-Netzwerk wächst weiter

Auch Firmen aus der Städteregion sind auf dem Weg zu mehr nachhaltiger Mobilität

Das Netzwerk für betriebliches Mobilitätsmanagement in der Region wächst: Mittlerweile haben sich 23 Unternehmen mit rund 26.500 Beschäftigten der Initiative „Clever mobil“ angeschlossen, um Mobilität nachhaltiger zu gestalten. Mit der Lancom Systems GmbH aus Würselen und der

Stadtverwaltung Monschau sind die ersten Arbeitgeber aus der Städteregion Aachen Teil des Netzwerks geworden. Ziel ist es, die Nutzung des ÖPNV, des Fahrrads und weiterer nachhaltiger Verkehrsmittel zu stärken sowie Fahrten des motorisierten Individualverkehrs zu bündeln.

Nach dem Besuch bei der Babor Beauty Group im Jahr 2022 waren die Geschäftsführer der teilnehmenden Unternehmen von „Clever mobil“ nun zu Gast bei der INFORM GmbH aus Aachen. Dort tauschten sie sich über die bereits erreichten Ziele in ihren Unternehmen und über künftige Aktivitäten

aus. Während der CEO-Konferenz wurden fünf Unternehmen gewürdigt: die Kohl Automobile GmbH, Generali Deutschland AG, Intravis GmbH, Lancom Systems GmbH und INFORM GmbH. Sie setzen Maßstäbe für ihre Mitarbeitenden – vom kostenfreien Deutschland-Ticket über die Förderung von Fahrgemeinschaften und die Elektrifizierung ihres Fuhrparks bis hin zu subventioniertem Fahrrad-Leasing. Die INFORM GmbH darf sich zudem ab sofort „Fahrradfreundlicher Arbeitgeber“ nennen.

### Passgenaue Beratung ist inklusive

Sibylle Keupen, Oberbürgermeisterin der Stadt Aachen, ist von „Clever mobil“ begeistert: „Der Umstieg auf klimafreundliche Mobilität ist für die Mobilitätswende von großer Bedeutung. Deshalb ist ein starkes Netzwerk von Unternehmen wichtig, um gemeinsam Ideen auszutauschen und zu stärken.“ Um die Betriebe bestmöglich zu beraten, analysiert das Programmbüro „Clever mobil“, wo Mitarbeitende wohnen und wie sie zur Arbeit kommen. So werden Pendlerbewegungen erfasst, aus denen Handlungsempfehlungen für die Unternehmen abgeleitet werden.

Städteregionsrat Dr. Tim Grüttemeier sieht die CEO-Konferenz von „Clever mobil“ als

wichtigen regionalen Austausch für mehr nachhaltige Mobilität: „Die Ausweitung des Programms ‚Clever mobil‘ auf die gesamte Städteregion Aachen ist ein wichtiger Schritt in der Mobilitätswende, denn das betriebliche Mobilitätsmanagement bietet Unternehmen eine ideale Chance, sich für mehr Klimaschutz zu engagieren. Jeder Mitarbeitende kann dazu seinen eigenen Beitrag leisten.“

### Unternehmen setzen sich eigene Ziele für mehr nachhaltige Mobilität

Wie wichtig das Engagement der teilnehmenden Unternehmen ist, unterstreicht Michael F. Bayer, Hauptgeschäftsführer der IHK Aachen: „Ich freue mich sehr darüber, dass sich immer mehr Unternehmen dem Netzwerk anschließen und eigene Ziele für mehr nachhaltige Mobilität setzen.

Denn die Fahrten zur Arbeit sind planbar – da setzt ‚Clever mobil‘ für mehr nachhaltige Mobilität an.“ „So kann jetzt zum Beispiel auch das Deutschlandticket für einen Monat

kostenfrei genutzt werden. Darüber hinaus freuen wir uns, wenn weitere Unternehmen – wie das Universitätsklinikum Aachen seit diesem Juli – mit uns das Mobilitätsbudget für ihre Mitarbeitenden einführen wollen“, sagt Dr. Kathrin Driesen, Bereichsleiterin Mobilität und Qualität bei der ASEAG.

„Ich freue mich sehr darüber, dass das Thema ÖPNV durch das

Deutschland-Ticket bei den Unternehmen weiter in den Fokus rückt. Viele Arbeitgeber engagieren sich gerne für nachhaltige Mobilität und fördern das neue Ticket für ihre Mitarbeiter finanziell“, betont Hans-Peter Geulen, Geschäftsführer des AVV. „Clever mobil“ richtet sich an alle Unternehmen aus Aachen und der Städteregion. Die Teilnahme ist kostenfrei. Weitere Informationen inklusive Ansprechpartner zum Programm gibt es online.

@ [www.go-clever-mobil.de](http://www.go-clever-mobil.de)

i **IHK-Ansprechpartner:**  
Benjamin Haag  
Tel.: 0241 4460131  
[benjamin.haag@aachen.ihk.de](mailto:benjamin.haag@aachen.ihk.de)

## Ideal für stark frequentierte und strapazierte Bodenflächen



### Stressaa – stärkstem Rollverkehr gewachsen

Rasch härtender Epoxydharzmörtel zum Ausbessern von Löchern in Beton- und Steinböden.

FARBENFABRIK seit 1949

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



# Hungrig auf mehr

Die Favly Pet Solutions GmbH und die REVISIT GmbH bekamen von der IHK Aachen ein digiHUB-Stipendium gesponsert. Was wurde aus den beiden Start-ups?

VON DANIEL BOSS

**A**uch Vierbeiner können nicht alles essen. Auch sie plagen Unverträglichkeiten und Allergien. Bei ihren eigenen Hunden Rocco und Louie wurden Selina Debetz und Felix Butscheid mit diesem Problem konfrontiert. Und da sie merkten, dass sie damit nicht allein waren, entstand die Idee zur Start-up-Gründung. Ihre Favly Pet Solutions GmbH mit Sitz in Herzogenrath möchte „den Heimtierfuttermarkt um eine gesunde und nachhaltige Alternative bereichern“. Die offizielle Gründung erfolgte Mitte 2022, Anfang dieses Jahres erfolgte der Marktstart. Kurz darauf erhielt Favly, zusammen mit einem weiteren jungen Unternehmen, ein digitalHUB-Stipendium durch den Sponsor IHK Aachen.

Weitere Sponsoren für andere Start-ups sind das Bistum Aachen, Fujitsu Deutschland, NetAachen, die Siemens AG, die Sparkasse Aachen sowie die Stawag. Das Stipendium umfasst eine einjährige Start-up-Business-Mitgliedschaft im digitalHUB. Damit können die jungen Firmen – neben der Nutzung des CoWorkings und der Meeting-Räume – kostenlos oder vergünstigt an den vielen Workshop- und Seminarangeboten teilnehmen. „Das Stipendium ist für uns eine großartige Möglichkeit, um in den spannenden, interessanten Aus- ▶



Auch Tierliebe geht durch den Magen: Felix Butscheid und Selina Debetz, Gründende der Favly Pet Solutions GmbH, haben es zu ihrer Mission gemacht, ein bedürfnisorientiertes Ernährungskonzept für Hunde zu schaffen.



Foto: Heike Lachmann

Breit aufgestellt: Felix Butscheid und Selina Debetz sorgen dafür, dass das Portfolio von Favly Pet Solutions beständig wächst. Perspektivisch wollen sie neben Hunde- auch Katzennahrung anbieten.

tausch treten – regional, aber auch überregional“, sagt Debetz. „Ein gutes Netzwerk ist für uns essenziell, denn oft können so Herausforderungen in kürzester Zeit gelöst werden. Und es gibt immer wieder Impulse, um den eigenen Status-quo kritisch zu reflektieren“, ergänzt die 28-Jährige. Sie hat ein Lehramtsstudium an der RWTH abgeschlossen und absolviert derzeit eine Ausbildung zur tierärztlich geprüften Ernährungsberaterin für Hunde.

#### Zwischen Futtermittel und Finanzierungsrunde

Ihr Freund und Geschäftspartner hat nach dem BWL-Studium an der FH Aachen Führungserfahrung unter anderem in den Bereichen Supply-Chain Management und Transformation in Startups und Großkonzernen sammeln können.

„Seit unserem Marktstart hat sich Favly Petfood sehr gut entwickelt“, sagt Butscheid. Mittlerweile sei man bei stabilen, fünfstelligen Monatsumsätzen angekommen. „Und wir wachsen jeden Monat stark organisch.“ Das Produktportfolio, bestehend aus Snacks und sogenannten Alleinfuttermitteln, wurde binnen kürzester Zeit mehr als verdoppelt – „ein echter Gamechanger“. Die nächsten neuen Produkte stehen bereits in den Startlöchern. Aktuell steckt man mitten in der ersten Finanzierungsrunde. Verkauft wird vor allem über

den eigenen Onlineshop. Zudem sind die Produkte bereits in einigen Märkten gelistet. Angeboten werden beispielsweise „Premium Ziegenkopfhaut“ oder „Meat Roll Lamm“, ein Nassfutter mit Süßkartoffel und Apfel.

„Unsere Mission ist es, Futterprobleme zu lösen und ein einzigartiges, bedürfnisorientiertes Ernährungskonzept für Hunde – und perspektivisch auch für Katzen – zu schaffen“, erklärt der 30-Jährige. In den nächsten acht bis zehn Jahren, so die Vision des Duos, soll sich die Favly Pet Solutions GmbH mit der Marke Favly Petfood zu einem europaweit führenden Anbieter in diesem Bereich entwickeln.

**„Unsere Mission ist es, Futterprobleme zu lösen und ein einzigartiges, bedürfnisorientiertes Ernährungskonzept für Hunde – und perspektivisch auch für Katzen – zu schaffen.“**

Felix Butscheid,  
Favly Pet Solutions GmbH

Nahezu täglich erreichen uns sehr emotionale Nachrichten von Kunden, die nun endlich das passende Futter für die Bedürfnisse ihres Hundes gefunden haben. Genau das ist der Grund, warum wir jeden Tag alles geben und an die Vision von Favly glauben.“ Butscheid fasst die Vorteile der Branche zusammen: „Trotz der zahlreichen, gesamtwirtschaftlichen Herausforderungen ist die Tiernahrungsindustrie insgesamt sehr wachstumsstark. Verbraucher zeigen nur eine sehr geringe Preissensitivität.“ Der Premium-Bereich, in dem auch Favly

unterwegs ist, werde voraussichtlich das stärkste Wachstum erfahren. Außerdem komme dem Startup seine Omnichannel-Strategie zugute: „Wir sehen in den vergangenen Jahren eine Verschiebung der Nachfrage in Richtung Onlinehandel und Abo-Commerce.“ Natürlich gibt es aber auch noch Schwierigkeiten: „Unsere größten Herausforderungen sind definitiv die Marken- und Problembekanntheit“, sagt Debetz. „Es kennen uns einfach noch zu wenig Menschen. Und die Dunkelziffer an Hunden mit Unverträglichkeiten und Allergien ist vermutlich hoch.“ Oftmals könnten die Symptome sehr allgemein und unspezifisch sein. Es ist also viel Aufklärungsarbeit notwendig.“ Nach dem anstehenden Ende des einjährigen Stipendiums bleibt Favly dem DigitalHub weiterhin erhalten. „Wir freuen uns weiterhin auf den spannenden Austausch“, sagt Debetz.

#### REVISIT startet mit einer APP in Aachen durch

Das zweite mit einem IHK-Stipendium unterstützte Startup ist derzeit dabei zu demonstrieren, „dass unsere App in Aachen sowohl von Geschäftsinhabern als auch von Endkunden stark nachgefragt wird“, wie Daniel Warmuth erklärt. Der 26-Jährige, der ein BWL-Studium an der RWTH absolvierte, gehört zum Team von REVISIT, das digitale Abo-Lösungen unter [revisitapp.com](https://revisitapp.com) für den Einzelhandel und die Gastronomie anbietet. Das Unterneh-

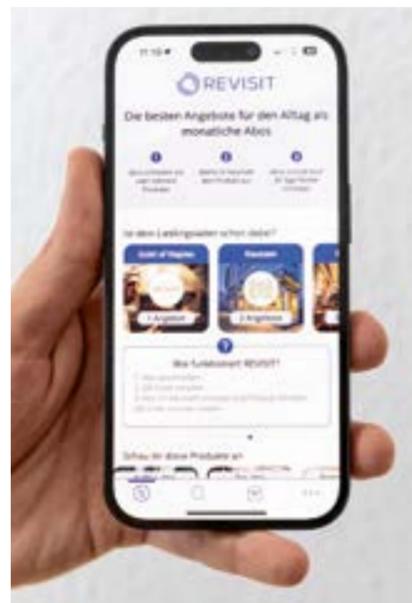


Foto: Heike Lachmann

Soll Konsum vereinfachen, indem sie alle lokalen Produkte und Dienstleistungen des täglichen Bedarfs an einem Ort vereint: die App der REVISIT GmbH.

men wurde 2022 gegründet, die App im August 2023 gelauncht. Geschäftsführer und Ideengeber ist Arthur Enders aus Eupen – ebenfalls 26, ebenfalls ehemaliger RWTH-Student. Leiter der App-Entwicklung ist Alan Alrechah, der aus Damaskus stammt und heute in Aachen lebt. Pablo López Schmitt (27) kümmert sich um User-Experience und Marketing, Daniel Warmuth ist für Vertrieb und Finanzen zuständig. „Unser Team ist in der letzten Zeit stetig gewachsen“, berichtet er. „Noch Ende des vergangenen Jahres arbeiteten zwei Freelancer an der App-Entwicklung. Mittlerweile haben sich drei weitere Mitglieder angeschlossen, ein Werkstudent für die Weiterentwicklung der App, eine Werkstudentin für das Social-Media-Marketing und eine Praktikantin, die uns bei der Akquise von Geschäften unterstützt.“ Darüber hinaus wolle man zeitnah einen weiteren Freelancer für die App-Entwicklung einstellen.

Vom Stipendium habe man bislang sehr profitiert. Der regelmäßige Austausch mit Gleichgesinnten im Co-Working Space in der „digitalCHURCH“ (früher St. Elisabeth) bietet laut Warmuth eine wesentliche Unterstützung für die Entwicklung, „da er uns inspiriert und zu neuen Ideen anregt“. In den vergangenen zehn Monaten hat sich nicht nur personell einiges getan. „Wir haben unsere Pre-Seed-Finanzierungsrunde erfolgreich mit vier Business Angels abgeschlossen. Dadurch haben wir die notwendige finanzielle Basis für den Launch unserer App geschaffen.“ Rund zehn Geschäfte sind dabei, mit vielen weiteren Läden laufen Gespräche. „Eine breite Palette von Geschäften ist von entscheidender Bedeutung, um das Interesse der Endkunden zu wecken. Gleichzeitig benötigen wir jedoch eine große Anzahl von Endkunden auf der Plattform, um Geschäftsinhaber zu motivieren, bei uns mitzumachen“, macht Warmuth die größte Herausforderung deutlich.

Zudem hat das Team festgestellt, dass die App mehr Erläuterungen erfordert, als man ursprünglich angenommen hat. „Aus diesem Grund haben wir vor kurzem unsere App überarbeitet – sowohl inhaltlich als auch im Design. Wir wollten damit sicherstellen, dass die App für unsere Endkunden intuitiver nutzbar ist.“ Trotz dieser Hürden – vom grundsätzlichen Erfolg ist man bei REVISIT überzeugt. „Millionen Menschen in Deutschland nutzen

#### INFO

##### NRW Startup Report 2023: Gründungsszene zeichnet positives Stimmungsbild

Gründerinnen und Gründer sehen die Bedingungen für Startups in Nordrhein-Westfalen positiv. Im „NRW Startup Report“ 2023 bewerten mehr als die Hälfte (57 Prozent) der befragten Gründerinnen und Gründer das Ökosystem als gut oder sehr gut. Insbesondere die vielfältigen Veranstaltungen und Fördermöglichkeiten tragen dazu bei, dass die Startup-Szene im Land geeignete Voraussetzungen vorfindet. Die größten Herausforderungen sehen die Befragten beim Vertrieb und der

Kundengewinnung, der Kapitalbeschaffung und der Produktentwicklung. Für den „NRW Startup Report 2023“ wurden 110 Startups befragt. Die nicht repräsentativen Ergebnisse geben Hinweise zur Stimmungslage sowie zu den Perspektiven und Herausforderungen der Startup-Szene in NRW. Auftraggeber ist das Ministerium für Wirtschaft, Industrie, Klimaschutz und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen.

@ <https://wirtschaft.nrw/nrw-startup-reports>

regelmäßig lokale Produkte und Dienstleistungen des täglichen Lebens. Zum Beispiel besuchen in Deutschland wöchentlich mehr als fünf Millionen Menschen ein Café“, sagt Warmuth. „Die meisten Apps auf dem Markt konzentrieren sich jedoch nicht ausreichend auf die Anliegen der Geschäftsinhaber. Es gibt Apps, die Einmalrabatte anbieten, um Kunden einmalig in ein Geschäft zu locken. Aber es fehlt eine App, die Geschäftsinhabern dabei hilft, eine stabile Stammkundschaft aufzubauen.“ Diese Lücke wolle man nutzen. Dabei wolle man sich keineswegs auf die

„Gastro“ beschränken. „Wir wollen eine große Bandbreite von Dienstleistungen abdecken, von Friseursalons bis zu Autowaschanlagen.“ Ziel der App ist es, „den Konsum zu vereinfachen, indem wir dem Endkunden eine Lösung bieten, die alle lokalen Produkte und Dienstleistungen des täglichen Bedarfs an einem Ort vereint“. Nach Abschluss einer weiteren Finanzierungsrunde soll die Skalierung vorangetrieben werden. Dazu gehört auch die Expansion auf weitere Städte in NRW. Die App aus Aachen soll nicht allein Aachenern zu Gute kommen. ■



Foto: Heike Lachmann

Stehen für eine App aus Aachen, die im nächsten Schritt auch auf andere Städte in NRW ausgerollt werden soll: Das REVISIT-Team mit (v. l.) Alan Alrechah, Arthur Enders, Daniel Warmuth und Pablo López.

# Neue Blickwinkel

VON ANJA NOLTE

**M**ax Hannot fährt fast jeden Tag im Kreis. Zumindest versucht er das. Er wohnt in Aachen, fängt morgens bei der Schiffer Metall- & Vakuumtechnik GmbH im Jülicher Ortsteil Koslar an, fährt später hinüber zum Forschungszentrum Jülich, dann zur DTG GmbH Development & Technology in Niederzier an der A4 und anschließend wieder nach Hause. Der 28-Jährige ist seit fünf Jahren Geschäftsführer der beiden Unternehmen, im Forschungszentrum Jülich absolviert er seit zwei Jahren seine Promotion. Seit zwei Monaten gehört Hannot außerdem zum Sprecherteam des Juniorenkreises der IHK Aachen. Warum er sich zur Wahl gestellt hat? „Um etwas zurückzugeben“, erklärt der junge Ingenieur seine Motivation. „Für mich war der Juniorenkreis extrem hilfreich, als ich bei Schiffer eingestiegen bin. Ich wurde erschlagen von ganz vielen Themen. Beim Juniorenkreis konnte ich Fragen stellen, die ich im Unternehmen so nicht gestellt hätte.“ Jetzt wolle er im Team diese Plattform für Jungunternehmer weiter vorantreiben. „Dafür investiere ich gerne meine Zeit.“ ▶

Gerne im Unternehmensalltag, aber froh über Gelegenheiten, sich aus ihm herauszuziehen, um zu reflektieren und über Dinge nachzudenken: Max Hannot, Geschäftsführer von Schiffer Metall- & Vakuumtechnik und DTG GmbH, nutzt den IHK-Juniorenkreis als wertvolle Austauschplattform – seit einiger Zeit auch in der Funktion als dessen Sprecher.

Warum sich Max Hannot als Geschäftsführer von Schiffer Metall- & Vakuumtechnik und DTG GmbH die Zeit nimmt, Sprecher des IHK-Juniorenkreis' zu sein.



Die Schiffer Metall- und Vakuumtechnik war ein sehr aufgeräumter Betrieb, sagt Hannot, als er das Unternehmen 2018 zusammen mit seinem Vater Dr. Rudolf Hannot übernahm. Vakuumentische Komponenten wurden dort hergestellt, Prototypen und Einzelanfertigungen, vorwiegend aus Edel- und Sonderstahl. „Eine Erfolgsgeschichte, die Johannes Schiffer vor rund 30 Jahren gestartet hat“, erklärt er. Allerdings lange Zeit ohne Aussicht auf einen Nachfolger – bis Hannot den Betrieb gewissermaßen aus dem Dornröschenschlaf weckte. Seitdem gibt der Ingenieur mit seinem Team Vollgas: Mit ähnlichem Leistungsfokus – Drehen, Fräsen, Schweißen –, neuen Maschinen und auch neuen Kompetenzen entwickeln sie das Unternehmen weiter. Innerhalb der vergangenen fünf Jahre wuchs die Anzahl der Mitarbeitenden von unter 30 auf mehr als 70. „Wir befinden uns mitten in der Entwicklung von einem Handwerksbetrieb hin zu einem Industrieunternehmen“, betont Hannot und führt aus: „Vor fünf Jahren hat ein Mechaniker, der das Bauteil von der Fräse genommen, poliert, geschliffen und gereinigt hat, auch noch selbst vermessen und verpackt.“ Jetzt würden hingegen verschiedene, spezialisierte Teams gebildet und der Work-

**„Beim Juniorenkreis konnte ich Fragen stellen, die ich im Unternehmen so nicht gestellt hätte.“**

Max Hannot,  
Geschäftsführer Schiffer Metall- & Vakuum-  
technik GmbH und DTG GmbH Development  
& Technology sowie Sprecher  
der IHK-Juniorenkreis'

**„Wir haben Mitte 2022 ein Grundstück im Brainergy Park Jülich gekauft, das uns eine Vergrößerung von derzeit 1.500 auf 5.800 Quadratmetern Produktionsfläche ermöglicht.“**

Max Hannot

flow, die Abläufe im Unternehmen, neu definiert. Auch in der Verwaltung würden neue Strukturen aufgebaut. So gebe es nun auch einen Mitarbeiter, der sich speziell um Reklamationsbearbeitung und Qualitätsmanagement kümmert: „Das gab es vorher nicht, das wurde von jedem einfach mitgemacht.“

### Strukturen wie ein „Spaghetti-Teller“: Ein Unternehmen stößt an Grenzen

Schiffer verteilt sich auf drei Hallen, von denen eine zwischenzeitlich komplett neu aufgebaut werden musste. „Wir haben eine Halle im Januar dicht gemacht und im Mai wieder geöffnet, das war schwierig. Wir platzen hier mittlerweile aus allen Nähten.“ Erweiterungsmöglichkeiten am Standort gibt es nicht, außerdem liegt hinter dem Gelände ein anderer Betrieb, durch den Kundenverkehr zwischen den Hallen entstehe. „Einen perfekten Workflow werden wir hier nicht abbilden können“, sagt Hannot. „Die Hallen sind organisch gewachsen, das bringt Probleme mit sich.“ Für die Reaktor-Ringe beispielsweise – ein Produkt, das Schiffer regelmäßig herstellt – habe Hannot einmal die Hallenpläne ausgedruckt und eingezeichnet, wie das Bauteil im Normalfall das Unternehmen durchläuft: „Je nach Variante haben die

Reaktoringe 60 bis 80 Fertigungsschritte bei uns im Haus. Wenn man den Weg durch die Produktion nachzeichnet, erhält man einen Spaghetti-Teller. Da ist kein richtiger Fluss drin. In den vorhandenen Strukturen stoßen wir hier an unsere Grenzen.“ Und man wolle weiter wachsen, schließlich mische Schiffer in Zukunftsmärkten mit: „Unsere individuellen Anlagen und Produkte im Bereich der angewandten Vakuumtechnik werden unter anderem in der Halbleiter- und Wasserstofftechnik sowie in der Pharmazie benötigt. Die Nachfrage aus der Hightech-Industrie steigt.“ Der avisierte Plan: auf der grünen Wiese nochmals neu zu bauen. „Wir haben Mitte 2022 ein Grundstück im Brainergy Park Jülich gekauft, das uns eine Vergrößerung von derzeit 1.500 auf 5.800 Quadratmetern Produktionsfläche ermöglicht“, erzählt Hannot. Damit ist Schiffer einer der ersten gewerblichen Ansiedler im „Gewerbepark der Energiewende“, nur sieben Auto-Minuten vom aktuellen Standort in Koslar entfernt. „Gerade ist die Grundlagenermittlung abgeschlossen und wir holen Angebote für die Planung bis zum Bauantrag ein. An dieser Stelle stehen wir jetzt gerade.“

### Mit den Teams Tetris gespielt: Umbauarbeiten als Alltagsbegleitung

Umgangserprobte seien seine Mitarbeitenden bereits. „Wir haben in den vergangenen Monaten mehrfach Arbeitsplätze umgebaut und Tetris gespielt – entweder haben wir uns mit den Teams etwas Neues ausgedacht oder eine neue Maschine angeschafft, für die wir einen geeigneten Platz brauchten.“ Besonders stolz ist er auf die Anlage mit einer neuen Fertigungstechnologie, dem Elektronenstrahlschweißen. „Wir investieren derzeit ordentlich in unseren Maschinenpark und die Ausbildung unserer Mitarbeitenden.“ Auch dort, wo noch sehr viel Handarbeit und Fingerspitzengefühl gefragt ist, versuche man den Mechanikern die Arbeit zu erleichtern, etwa durch Roboterarme, die Bauteile flächig bearbeiten können. „Die Handarbeit ist aber das, was uns von anderen Zerspanungsbetrieben unterscheidet: Bei uns werden die Bauteile nochmals einzeln bearbeitet. Kein einziger Querkratzer darf dabei entstehen – nicht einmal Kratzer in der Größe eines Haars.“

Gereinigt würden die Bauteile schließlich auch noch mal händisch, mit Wattestäbchen. „Ich würde da jetzt nicht einmal mehr mit

einem Finger drangehen, das wäre schon zu viel Verunreinigung“, bekräftigt Hannot, der 2019 seinen Master in Maschinenbau an der RWTH Aachen abgeschlossen hat, parallel zum Übernahmeprozess bei Schiffer. Während des Studiums hatte er bereits in der DTG, die damals von seinem Großvater als Dichtring-Technik GmbH gegründet wurde, bei der Produktion mitgeholfen. „Dichtungen machen wir schon lange nicht mehr. Mein Vater – er ist promovierter Ingenieur – hat die DTG kontinuierlich weiterentwickelt und heute steht DTG für Development & Technology“, erklärt er. Die DTG habe die gleichen Grundfertigkeiten wie Schiffer – Drehen, Fräsen, Schweißen –, sei aber mit einer eigenen Entwicklungsabteilung wesentlich breiter aufgestellt und bietet Anlagenbau, Industrieservice von der Erstinstallation bis zur Instandhaltung und sogar Fabrikplanung in ganz unterschiedlichen Dimensionen. „Im Lebensmittelbereich gibt es bei der DTG zum Beispiel ein Projekt, bei dem der Kunde seine Produktion verdoppeln möchte und uns fragt: Was muss ich tun? Dann planen wir in der Bestandsfirma, was wir bei der Anlieferung der Rohmaterialien verändern müssen, ob wir zusätzliche Maschinen brauchen und wie das mit der Verpackung ablaufen soll. Und wenn der Kunde möchte, dann bauen wir das auch.“

### Auf den Einstieg folgt der Austausch

Bei Schiffer stieg Hannot nach dem Studium dann sofort ins Management ein. Sein Vater ist – ebenfalls als Geschäftsführer – zeitweise mit im Betrieb, schwerpunktmäßig bei der DTG, zieht sich aber auch dort zunehmend zurück. „Der Zeitpunkt für den Einstieg bei Schiffer war für mich ideal“, sagt Hannot, der dann auch gleich den Anschluss beim IHK-Juniorenkreis suchte. „Ich schätze hier vor allem den Erfahrungsaustausch“, erklärt er. „Es ist völlig egal, mit wem man dort spricht, egal aus welcher Branche oder Unternehmensgröße, man merkt, dass wir alle ähnliche Herausforderungen haben. Man schlägt sich den ganzen Tag mit einer Frage herum, dann fährt man zu einem Treffen des Juniorenkreises und redet mit einem und der sagt: Ja, das hatte ich vergangene Woche auch und die Lösung sah folgendermaßen aus.“ Viele Herausforderungen würden aus dem Bereich Personal stammen: Wie geht man mit bestimmten Situationen um? Oder es gehe um knifflige Fragen, die sich mit Kunden ergeben haben. „Manchmal fällt es mir schwer, mich aus dem Unternehmensalltag herauszuziehen, mal durchzuatmen, über etwas nachzudenken. Es gibt immer etwas zu tun, man rennt und macht, und läuft dann Gefahr, nur in seiner eigenen Suppe zu kochen. Abends woanders hinzugehen, andere Unternehmen zu sehen und mit anderen Nachwuchs- und Führungskräften zu reden – dabei erhält man gleich einen neuen Blickwinkel.“ Und manchmal helfe es ja schon, über einen Sachverhalt zu reden, und beim Erzählen falle einem schon eine Lösung ein. „Ich profitiere sehr von dem Austausch und möchte auch anderen die Möglichkeit geben, von meinen Erfahrungen zu profitieren“, betont er.

Etwa zwölf bis 15 Mal trifft sich der Juniorenkreis im Jahr, dazu gehören Betriebsbesichtigungen, aber auch Netzwerk-Abende, wie das traditionelle Martinsgansessen oder ein Weihnachtsmarktbesuch, sowie eine mehrtägige Nah- oder Fernreise.

Jüngst fuhr Hannot deswegen mal nicht im Kreis von Aachen nach Jülich über Niederzier nach Aachen, sondern er flog mit dem IHK-Juniorenkreis nach Chile. „Vor Corona waren wir in San Francisco, vergange-



Präzisionsarbeit: Anlagen und Produkte der Schiffer Metall- & Vakuumtechnik GmbH im Bereich der angewandten Vakuumtechnik werden unter anderem in der Halbleiter- und Wasserstofftechnik sowie in der Pharmazie benötigt. „Die Nachfrage aus der Hightech-Industrie steigt“, sagt Geschäftsführer Max Hannot.

nes Jahr in Antwerpen und jetzt stand wieder die Fernreise an“, freut sich der Ingenieur. Neben dem intensiven Austausch und der Horizont-erweiterung gibt es nämlich noch etwas: „Es macht einfach jede Menge Spaß.“

**i** IHK-Juniorenkreis  
Christian Laudenberg  
Tel.: 0241 4460-262  
cl@aachen.ihk.de



Platz da? Obwohl sie sich bei der Schiffer Metall- & Vakuumtechnik GmbH immer wieder etwas einfallen lassen, um den vorhandenen Platz möglichst effizient zu nutzen, führt perspektivisch kein Weg an einer Vergrößerung vorbei. Geplant ist ein neuer Produktionsstandort im Brainergy Park Jülich.

aachener-bank.de

**Clever investieren und das Zuhause bewahren.**

In neue Werte investieren, energetisch sanieren und mehr Rente zur Verfügung haben – im Alter lassen Wünsche nicht nach. Wir haben die Lösung **persönlich • nachhaltig • jetzt.**

- Sie bleiben zu 100% Eigentümer
- Flexible Auszahlungen
- Auf Wunsch zahlen Sie nur die Zinsen

**Aachener Bank**

# „Da darf AC<sup>2</sup> nicht stehen bleiben“

Warum der etablierte Wettbewerb mit einigen Neurungen in seine mittlerweile 21. Auflage geht, verrät Christian Laudenberg, Geschäftsführer der veranstaltenden GründerRegion, im Interview

VON CHRISTOPH CLABEN  
UND MARC-ANDRE MAINZ

„Von der Garage zur Company“: Das ist das Motto, unter dem in diesem Jahr der AC<sup>2</sup>-Wettbewerb Gründen und Wachsen ausgetragen wird. Und es ist bei weitem nicht die einzige Neuerung, die die Teilnehmenden, Berater und Mentoren erwartet. Warum Veränderungen nötig waren und wie genau diese aussehen, darüber spricht Christian Laudenberg, Geschäftsführer der GründerRegion Aachen, im Interview.

**WN:** Herr Laudenberg, am 7. November steht der AC<sup>2</sup>-Kickoff an. Geht der Wettbewerb damit in die heiße Phase?

**Christian Laudenberg:** Ja, für die Teilnehmenden markiert der Kick-Off den Startschuss in den Wettbewerb AC<sup>2</sup> - Gründen und Wachsen. Das bedeutet konkret: Sie nehmen Kontakt zu einem AC<sup>2</sup>-Berater auf, besuchen die ersten unserer AC<sup>2</sup>-Abende und fangen an, ihre Gründungs- und Geschäftsideen weiterzuentwickeln.

**WN:** Heißt: Dann geht es so richtig los?

**Laudenberg:** Na ja, auch davor war schon einiges los (lacht). Für uns als Veranstalter markiert der Kick-Off den Höhepunkt mehrerer großer AC<sup>2</sup>-Veranstaltungen. Die Highlights waren sicherlich AC<sup>2</sup> Start+Scale in der FH Aachen für unsere starken technischen

Gründungen und digitalen Unternehmen. Für nachhaltige Gründende und Fragen zur wirtschaftlichen Transformation haben wir in Jülich bei AC<sup>2</sup> Gründen und Wandeln mehr als 30 Expertinnen und Experten aus unterschiedlichen Institutionen eingeladen, um sowohl mit etablierten Unternehmen als auch Gründenden über die Anforderungen der bestehenden wirtschaftlichen Transformation zu sprechen. Und bei AC<sup>2</sup> - Gründer heben ab waren wir am Flughafen Merzbrück und haben in erster Linie Handwerker, Händler und Dienstleister eingeladen und ihnen die Möglichkeiten für Geschäftsneugründungen und -entwicklungen gezeigt. Die große Resonanz auf die Veranstaltungen zeigt, dass unser AC<sup>2</sup>-Konzept weiterhin stark nachgefragt ist und für Gründende und Unternehmen eine gute Chance darstellt, eigene Geschäftsideen zu entwickeln.

**WN:** Welche Möglichkeiten bietet AC<sup>2</sup> konkret, eigene Geschäftsideen zu entwickeln?

**Laudenberg:** Ganz konkret ruht das AC<sup>2</sup>-Angebot auf drei Säulen: Die wichtigste ist die Zusammenarbeit mit den AC<sup>2</sup>-Beraterinnen und -Beratern. Direkt danach folgen die bekannten AC<sup>2</sup>-Abende, die für die Wissensvermittlung und zum Netzwerken unglaublich wertvoll sind.

**WN:** Und die dritte Säule von AC<sup>2</sup> - Gründen und Wachsen?

**Laudenberg:** Die ist ganz neu. Die Teilneh-

menden haben nun die Wahl, wie sie ihre Geschäftsidee beschreiben wollen. Entweder als Ideenskizze, als klassischen Businessplan oder als eine Kombination aus Pitch und PitchDeck.

**WN:** Was genau ist neu?

**Laudenberg:** Mit einer Ideenskizze können Vorhaben beschrieben werden, die noch im Ideenstatus sind. Es muss also beispielsweise noch genau herausgearbeitet werden, ob mit meiner Gründungsidee, meiner Wachstums-idee oder meinem Unternehmensvorhaben die Chance besteht, Geld zu verdienen. Das heißt: Es sind noch keine konkreten Analysen gemacht worden und es fehlen noch wichtige Informationen, um beispielsweise einen Businessplan oder ein Pitch samt PitchDeck auszu-arbeiten. Hierzu bietet die neue Disziplin Ideenskizze genau die richtigen Möglichkeiten: Die Teilnehmenden arbeiten zusammen mit den AC<sup>2</sup>-Beraterinnen und -Beratern an der Geschäftsidee und entwickeln sie weiter.

**WN:** Und was ist ein Pitch mit dem Pitch-Deck?

**Laudenberg:** Viele moderne Gründungsvorhaben werden heute nicht mehr durch einen klassischen Businessplan beschrieben, sondern durch eine Kombination aus einem Pitch und dem dazugehörigen Foliensatz, dem PitchDeck. Insbesondere Start-ups und Gründende aus dem digitalen Bereich nutzen Pitch und PitchDeck und hier bieten wir nun erst-

mals bei AC<sup>2</sup> an, den Wettbewerbsbeitrag ebenfalls in Form eines Pitches samt Pitch-Deck einzureichen.

**WN:** Heißt auch: Den klassischen Businessplan braucht kein Mensch mehr?

**Laudenberg:** Nein, nein. Ganz in Gegenteil, der Businessplan übernimmt nach wie vor eine ganz zentrale Funktion in der Gründungsfinanzierung und für Gründende. Wenn wir ein gutes PitchDeck und den Pitch mit einem vernünftigen Businessplan vergleichen, so sind einige Analyseschritte identisch: Beispielsweise werden Investitionsrechnungen

benötigt und Marktanalysen vorgenommen und es muss beschrieben werden, wie die Produkte, Dienst- oder Handwerksleistungen das Unternehmen letztlich tragen – also zu welchem Preis angeboten wird und wer die Kundschaft ist. Der Businessplan fasst diese Ausarbeitungen anders zusammen als ein Pitch samt PitchDeck. Der Pitch und das Pitch-Deck hat sich in den vergangenen Jahren insbesondere zur Finanzierung von Start-ups durchgesetzt, und hier sehen insbesondere VC-Geber lieber einen guten und ausführlichen Pitch mit dem dazu passenden Pitch-Deck, als einen Businessplan.

**WN:** Was heißt das für das Konzept des klassischen Businessplans?

**Laudenberg:** Dass er zur Finanzierung klassischer Gründungsvorhaben, Vorhaben im Handwerk oder bei den meisten Dienstleistungsvorhaben nach wie vor das richtige Mittel ist. Darüber hinaus erwarten Banken und Sparkassen nach wie vor eine solide Analyse, bevor sie eine Unternehmensfinanzierung zusagen.

**WN:** Kann man es so sagen: VC-Geber erwarten eher einen Pitch, und klassische Geldinstitute eher einen Businessplan? ▶



Foto: IHK Aachen

„AC<sup>2</sup> bietet wertvolle Hilfe in jeder Gründungsphase“: Christian Laudenberg, Geschäftsführer der GründerRegion Aachen.

**Laudenberg:** Ja, das ist eine gute Richtschnur. Wenn Gründende eine Gründungsförderung suchen, finden sie verschiedene Möglichkeiten: klassischer Unternehmenskredit, Wagniskapital (VC), BusinessAngels, Investoren und weitere. Je nachdem, welcher Finanzierungstyp zum Gründungsvorhaben passt, empfehlen wir Gründenden einen Businessplan oder ein PitchDeck auszuarbeiten.

**WN:** Wir können also einige Neuerungen beim diesjährigen AC<sup>2</sup>-Wettbewerb erwarten. Wie kam es dazu?

**Laudenberg:** Zum einen sind die angesprochenen Finanzierungsmöglichkeiten in der Gründenden-Szene fest etabliert und wir haben mit der Disziplin Pitch und PitchDeck auf eine Entwicklung reagiert, die gerade in der Aachener Wirtschaftsregion mit vielen technologisch orientierten Gründungen enorm wichtig ist. Die aktuelle Gründenden-Generation – insbesondere in den Hochschulen –, wächst sozusagen mit Pitch und PitchDeck auf und da darf AC<sup>2</sup> nicht stehen bleiben. Zum anderen haben wir festgestellt, dass wir einen Wettbewerbsbeitrag für das Ideenstadium benötigen. Gerade Unternehmen können mit der Ideenskizze überprüfen, ob ein Vorhaben vielversprechend ist und weiterverfolgt werden sollte, oder nicht. Gründende in den frühen Phasen haben mit der Ideenskizze ebenfalls eine gute Möglichkeit herauszufinden, ob weitere Analysen notwendig sind und



Vor AC<sup>2</sup> – ist .... Start&Scale! Das neue Format der GründerRegion Aachen stieß auf große Resonanz, das Thema Unternehmensgründung zieht – vielleicht heute mehr denn je.

die nächsten Schritte in Richtung Businessplan oder PitchDeck gegangen werden sollten.

**WN:** Das Format der AC<sup>2</sup>-Wettbewerbe hat sich über Jahre etabliert und bewährt. Werden die Veränderungen von allen Partnern mitgetragen? Gab es Diskussionen?

**Laudenberg:** Ja, sehr fruchtbare und gute Diskussionen sogar. Wir haben die Veränderungen seit Februar mit Gründenden, Unternehmerinnen und Unternehmern, unseren Trägern und AC<sup>2</sup>-Beratern besprochen und ausgearbeitet. Durch das viele und gute Feedback haben wir dann die drei Disziplinen Ideenskizze, Businessplan und Pitch und

PitchDeck entwickelt.

**WN:** Bleiben das Expertennetzwerk und die AC<sup>2</sup>-Mentoren Bestandteil des Wettbewerbs?

**Laudenberg:** Ja, und im neuen Wettbewerbskonzept erweitern wir die Rolle von Mentoren und Experten aus dem AC<sup>2</sup>-Beraternetzwerk.

**WN:** Wie?

**Laudenberg:** Eine Kernfrage im neuen AC<sup>2</sup>-Wettbewerb ist: Welchen Wettbewerbsbeitrag gebe ich als Teilnehmer ab? Eine Ideenskizze? Einen Businessplan? Ein PitchDeck? Wir geben hier weder eine Richtung noch einen



Zeigt auf, dass beim AC<sup>2</sup>-Wettbewerb Gründen und Wachsen einiges in Bewegung geraten ist: Christian Laudenberg, Geschäftsführer der GründerRegion Aachen.

## INFO

Ideenskizze, Businessplan, Pitch&PitchDeck: Das sind die AC<sup>2</sup>-Disziplinen

**AC<sup>2</sup> – Ideenskizze:** Die Ideenskizze ist die richtige Disziplin für die ersten Gründungsphasen oder erste Wachstumsideen eines Unternehmens. Also genau dann, wenn viele Ideen erst rudimentär vorhanden sind und weiter überlegt wird, ob die Umsetzung lohnenswert ist. Innerhalb der Ideenskizze sind Analysen deutlich einfacher und kürzer gehalten, als sie es in den AC<sup>2</sup>-Disziplinen Businessplan oder Pitch&PitchDeck sind. Mit Hilfe einer Ideenskizze wird eine Gründungs- und/oder Wachstums-idee für ein Unternehmen weiter ausgearbeitet. Kurz gesagt ist die Ideenskizze als Disziplin genau dann richtig, wenn das Gründungs- oder Wachstumsvorhaben noch weiter entwickelt werden muss/soll. Sie eignet sich als Vorarbeit für einen Businessplan oder ein Pitch&PitchDeck und bietet einen ersten Einstieg in die Ausarbeitung eines unternehmerischen Vorhabens.

**AC<sup>2</sup> – Businessplan:** Der AC<sup>2</sup> - Businessplan ist für alle Branchen und für alle Gründungs- und Wachstumsvorhaben geeignet. Um sowohl einfache als auch komplexe Gründungs- und Wachstumsvorhaben mit seiner Hilfe abbilden zu können, ist er modular aufgebaut und sein Umfang flexibel. Einige Module sind Pflichtmodule, andere können optional erarbeitet werden. Wie umfangreich die Module ausgearbeitet werden, hängt von der jeweiligen Geschäftsidee ab. Der AC<sup>2</sup> - Businessplan ist für erfolgreiche Gründungs- und Wachstumsvorhaben das wichtigste Dokument. Mit einem Umfang von etwa 17 bis 30 DIN-A4-Seiten, verfolgt der Businessplan

Entscheidungszeitpunkt vor, so dass AC<sup>2</sup>-Beratende und Teilnehmende zum Wettbewerbsstart in Ruhe über das Vorhaben sprechen und analysieren können, welcher Wettbewerbsbeitrag für sie der sinnvollste ist. Es gibt von uns keine Branchenzuordnung nach dem Motto: Software gleich PitchDeck oder Schreiner gleich Businessplan. Die Teilnehmenden entscheiden selbst, in welcher Disziplin sie einen Beitrag abgeben.

**WN:** Muss man zur Anmeldung bereits wis-



das Ziel, Geschäftsideen und Wachstumsvorhaben aller Arten und Branchen zu beschreiben. Die Prämierung erfolgt im Juni zusammen mit der Disziplin Pitch&PitchDeck, das Preisgeld liegt bei insgesamt 9.000 Euro (1. Platz: 5.000 Euro, 2. Platz 3.000 Euro, 3. Platz: 1.000 Euro)

**AC<sup>2</sup> – Pitch&PitchDeck:** Das AC<sup>2</sup>-Pitch&PitchDeck ist zur Beschreibung aller Unternehmensvorhaben geeignet. Die Beschreibung erfolgt durch eine Kombination aus Pitch (Vortrag) und dem dazugehörigen PitchDeck (Foliensatz). Die notwendigen Analysen und Bearbeitungsschritte zeigen, ob die Geschäftsidee ökonomisch funktioniert. Investoren sehen und hören den Pitch und erhalten sofort auch ein Bild der Menschen, die das Unternehmensvorhaben umsetzen möchten. Das zugehörige PitchDeck ergänzt den Vor-

trag und bringt durch gestalterische Elemente wichtige Fakten zum Vorhaben auf den Punkt. Der Pitch wird als Video abgegeben und hat eine Maximallänge von 15 Minuten. Er wird bewertet. Das PitchDeck ist ein Foliensatz und sein Umfang muss grundsätzlich zum Pitch passen. Das Deck wird ebenfalls bewertet. Die Zielsetzung ist, Geschäftsideen und Wachstumsvorhaben aller Arten und Branchen zu beschreiben. Die Prämierung erfolgt im Juni zusammen mit der Disziplin AC<sup>2</sup>-Businessplan. Das Gesamtpreisgeld liegt bei 9.000 Euro (1. Platz: 5.000 Euro, 2. Platz 3.000 Euro, 3. Platz: 1.000 Euro).

@ [www.gruenderregion.de](http://www.gruenderregion.de)  
 i GründerRegion Aachen  
 Tel.: 0241 4460-350  
 info@gruenderregion.de

sen, welcher Wettbewerbsbeitrag eingereicht werden soll?

**Laudenberg:** Ganz klar: Nein. Im Vordergrund steht die Entwicklung des eigenen Gründungs- und Unternehmensvorhabens und die Konzentration auf die notwendigen Analysen. Im Laufe des Wettbewerbs wird den Teilnehmenden dann klar, in welche Richtung der Beitrag ausgearbeitet wird und erst mit der Abgabe des Beitrages an uns legen sich die Teilnehmer fest.

**WN:** Ist der Abgabeterminpunkt für alle Disziplinen der gleiche?

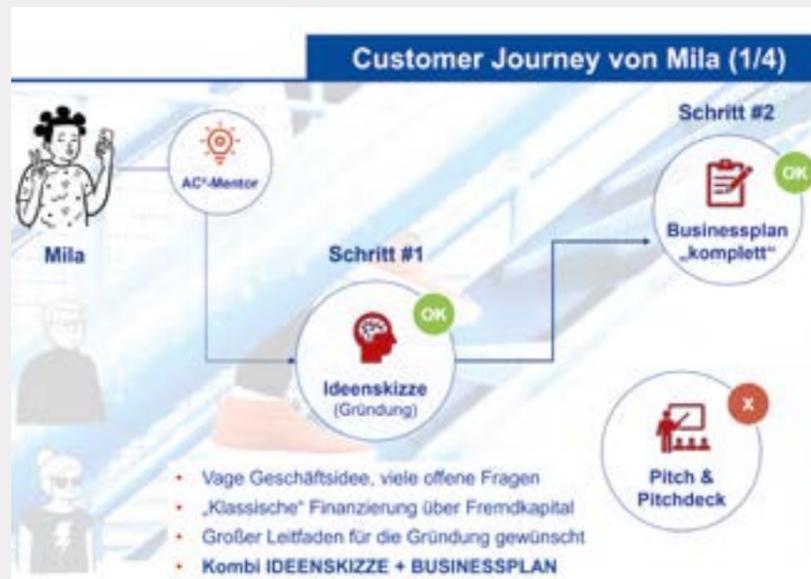
**Laudenberg:** Wir prämiieren jede Disziplin und die beiden umfangreichen Disziplinen Businessplan und PitchDeck werden wie gewohnt im Juni im Krönungssaal im Aachener Rathaus prämiert. Die Abgabe für diese beiden Disziplinen erfolgt in dieser Runde am 18. März 2024, also kurz vor den Osterferien, nachdem alle AC<sup>2</sup>-Abende gelaufen sind.

## INFO

Customer Journey AC<sup>2</sup>: Wettbewerb und Auswahl der richtigen Disziplin

Der AC<sup>2</sup>-Wettbewerb Gründen und Wachsen steht jedem Gründungs- und Unternehmensvorhaben offen. Das Ziel ist, dass die Teilnehmenden ihr Vorhaben entweder als Ideenskizze, als Businessplan oder als Pitch inklusive PitchDeck beschreiben. Die Teilnehmenden legen innerhalb der Einreichungsfristen selbst fest, welchen Wettbewerbsbeitrag sie abgeben. Ist ein Beitrag eingereicht, ist keine weitere Einreichung, oder Änderung möglich. Nachfolgend wird der ideale Ablauf skizziert.

- ✓ Anmelden zum Wettbewerb, idealerweise bis zum 7. November 2023
- ✓ Auswahl eines zum Vorhaben passenden AC<sup>2</sup>- Mentors.
- ✓ Der Teilnehmende spricht mit seinem Mentor. Zusammen wird eine Bestandsaufnahme zum aktuellen Stand des Gründungs- und Unternehmensvorhaben gemacht. Bereits hier kann deutlich werden, welche Disziplin die richtige ist.
- ✓ Der Teilnehmende schaut sich das Wettbewerbsangebot an und überlegt, an welchen AC<sup>2</sup>-Abenden er teilnehmen möchte.
- ✓ Die Teilnehmenden beginnen mit den notwendigen Analyseschritten und starten den Ausarbeitungsprozess zum Gründungs- und Unternehmensvorhaben. Dabei werden sie von ihrem Mentor und bei Bedarf weiteren AC<sup>2</sup>-Experten unterstützt.
- ✓ Im Laufe des Ausarbeitungsprozesses



Grafik: GründerRegion Anchen

und im weiteren Verlauf des Wettbewerbes wird deutlich, welche Disziplin sich für den Teilnehmenden eignet

- ✓ Der Teilnehmende entscheidet, welchen Wettbewerbsbeitrag er ausarbeiten möchte. Er muss seine Überlegungen nicht kommunizieren, darf es natürlich tun, und er startet seine Ausarbeitungen zum Wettbewerbsbeitrag. Die GründerRegion gibt den Entscheidungszeitpunkt nicht vor; er ist den Teilnehmenden überlassen.
- ✓ Für die Ideenskizze lautet die Einreichungsfrist (späteste Abgabe): 15. Januar 2024. Haben die Analysen gezeigt,

dass eine sinnvolle Ausarbeitung von Businessplan oder PitchDeck möglich ist, darf im weiteren Wettbewerbsverlauf eines von beiden ebenfalls als Wettbewerbsbeitrag eingereicht werden.

- ✓ Der späteste Abgabetermin für Businessplan und Pitch&PitchDeck ist am 18. März 2024. Teilnehmende dürfen entweder einen Businessplan oder ein Pitch-Deck einreichen. Eine frühere Abgabe ist möglich. Mit der Abgabe des Wettbewerbsbeitrages an die Geschäftsstelle der GründerRegion trifft der AC<sup>2</sup>-Teilnehmer eine wettbewerbskonforme Festlegung.

**WN:** Und die Ideenskizze?

**Laudenberg:** Die Prämierung der Ideenskizze erfolgt früher im Wettbewerb, und zwar beim „Battle of Ideas“ Anfang Februar. Die Ideenskizze ist eine erste Ausarbeitung von Gründungs- und Unternehmensvorhaben und wir wollen diese Disziplin in einer eigenen Veranstaltung im Wettbewerb prämiieren. Die Teilnehmenden können sich danach entscheiden, ob ihr Vorhaben dann ausreichend ausgearbeitet ist, um einen Businessplan oder ein Pitch-Deck zu erstellen.

**WN:** Die wievielte Auflage der AC<sup>2</sup>-Wettbewerbe ist es diesmal?

**Laudenberg:** Die AC<sup>2</sup>-Wettbewerbe gibt es

seit 2003, so dass wir in diesem Jahr in die 21. Auflage gehen.

**WN:** Hand aufs Herz: Freut man sich da noch auf den Wettbewerb?

**Laudenberg:** Die Wettbewerbe sind jedes Mal anders, da sich die Gründungsvorhaben voneinander unterscheiden. Dann treffen wir in jedem Wettbewerb auf viele neue Gesichter auf unseren AC<sup>2</sup>-Veranstaltungen. Ich jedenfalls freue ich mich immer auf den Start der Wettbewerbe.

**WN:** Wer sollte sich anmelden?

**Laudenberg:** Ganz klar: Unternehmen und Gründende, die ein Vorhaben im Kopf haben

oder es bereits begonnen haben auszuarbeiten. Bei Gründungen ist oft ein fließender Übergang von Gründung in Richtung erste Kundenschaft zu beobachten. AC<sup>2</sup> bietet wertvolle Hilfe in jeder Gründungsphase. Für Unternehmen, die mit einem Unternehmensvorhaben liebäugeln, bietet AC<sup>2</sup> ebenfalls viele Hilfestellungen an. Dabei ist egal ob es sich nun um ein klassisches Wachstumsvorhaben – beispielsweise eine Maschinenparkerweiterung oder die Eröffnung einer Filiale – handelt, oder ob es um eine andere Unternehmensidee, etwa in Bereichen der Unternehmenstransformation oder Nachfolgefragen geht. Auch Unternehmen finden bei AC<sup>2</sup> Möglichkeiten ihre Vorhaben weiterzuentwickeln. ■



# Wir haben die Schnauze voll.



Hilf unseren Meeren mit deiner Spende: [wwf.de/plastikflut](https://www.wwf.de/plastikflut)

STOPP DIE  
PLASTIK  
FLUT

Der WWF arbeitet weltweit mit Menschen, Unternehmen und Politik zusammen, um die Vermüllung der Meere zu stoppen. Hilf mit deiner Spende! WWF-Spendenkonto: IBAN DE06 5502 0500 0222 2222 22

Power-Paar: Die cylib-Gründenden Lilian Schwich und ihr Ehemann Dr. Gideon Schwich wollen das Recycling von Batterien revolutionieren. 80-Stunden-Wochen sind im Moment in der Pilotfabrik in Aachen Rothe-Erde keine Seltenheit.

Foto: Heike Lachmann

# Energie-Leistung

Wie die cylib GmbH das Recycling von Batterien neu erfinden will

VON ANJA NOLTE

Für die große Menge an Batterien, die in Zukunft für die Elektromobilität benötigt wird, braucht es eine echte Kreislaufwirtschaft – anstelle einer weiteren Ausbeutung von Rohstoffen“, sagt Lilian Schwich, Gründerin und Geschäftsführerin der cylib GmbH. Das im Juli 2022 gegründete Start-up ist in der Lage, sämtliche Komponenten aus Lithium-Ionen-Batterien, die zum Beispiel in E-Autos verwendet

werden, effizient, ressourcen- und klimaschonend zurückzugewinnen. „Unser Verfahren wurde in langjähriger Forschung an der RWTH Aachen entwickelt und übertrifft heute schon die EU-Batterie-Regulativen der nächsten zehn Jahre“, sagt die Ingenieurin, die die Batterie-Recycling-Gruppe am Institut für Metallurgische Prozesstechnik und Metallrecycling (IME) geleitet hat. Und es ist ein Verfahren, das immer wichtiger werde: „Laut einer Studie wird das Volumen zu recycelnder Batterien in Europa im Jahr 2030 etwa 420.000 Tonnen betragen – und bis 2040 auf rund 2,1 Millionen Tonnen anwachsen.“ Der Markt sei gigantisch. ▶

Lilian Schwich hat heute nur 20 Minuten Pause. Ein wichtiger Termin jagt den nächsten. Trotzdem kommt die 33-Jährige kurz zum Rundgang durch die Industriehalle auf dem ehemaligen Philippsgelände in Aachen-Rothe Erde hinzu. „Wir arbeiten im Moment 80 Stunden pro Woche“, erklärt Mitgründer und Ehemann Dr. Gideon Schwich. „Wenn das mehrere Wochen hintereinander so geht, ist das anstrengend. Aber es ist großartig, zu sehen, wie sich das Unternehmen entwickelt.“ Die Pilotfabrik, mit der das insgesamt dreiköpfige Gründungsteam das neue Recyclingverfahren industrialisiert hat, läuft seit Anfang des Jahres auf Hochtouren. „Dass es hier und da nach Baustelle aussieht, liegt daran, dass wir bereits kleine Modifizierungen an

**„Laut einer Studie wird das Volumen zu recycelnder Batterien in Europa im Jahr 2030 etwa 420.000 Tonnen betragen – und bis 2040 auf rund 2,1 Millionen Tonnen anwachsen.“**

Lilian Schwich,  
Gründerin und CEO cylib GmbH

den Maschinen vornehmen“, berichtet der promovierte Wirtschaftsingenieur: „Die Anlagen laufen und dann fallen erste Kinderkrankheiten auf.“ Manche Anlagen würden aus der Eifel stammen, die Ofentechnik aus der Schweiz, andere beispielsweise aus der Türkei – bestellt habe man alles schon im November 2022, sogar noch bevor die Zusage zur Halle kam. „Am Anfang hatten wir einen Prozess auf dem Papier, der im Labor getestet und validiert wurde. Dann war die Überlegung: Im Labor bekommen wir 200 Liter in die Anlage – wie machen wir das im Industriemaßstab mit 2.000 Litern? Brauchen wir einen größeren Behälter oder brauchen wir einen Behälter, der anders geformt ist?“ „Wir hatten sehr viel Kommunikation und Austausch mit den

verschiedensten Anlagenbauern“, bestätigt Lilian Schwich. „Und dann gibt es zum Teil natürlich Dinge, die wir einfach ausprobieren müssen, und wo wir jetzt, Stand Mitte September, an wenigen Stellen noch nicht ganz an dem Punkt sind, dass wir sagen: ‚Wir haben die perfekte Lösung gefunden.‘“

#### Zu schade für die Straßen: Aus Batterien mehr rausholen

Die heutige Geschäftsführerin und Doktorandin hatte bereits 2015 begonnen, sich am IME der RWTH Aachen intensiv mit dem Thema Batterierecycling zu beschäftigen, zwei Jahre später kam auch Paul Sabarny, heutiger CTO und Mitgründer von cylib, zur Forschungsgruppe hinzu. Die Ausgangssituation: „Batterien wurden bislang dadurch recycelt, dass sie in den Ofen kamen und man Cobalt und Nickel zurückbekommen hat, die teuersten Elemente.“ Eine Batterie bestehe aber eben nicht nur aus Cobalt und

Nickel, sondern aus einer ganzen Reihe von Komponenten: aus Lithium, Grafit, Kupfer, Aluminium, Mangan, Eisen und dazu noch Kunststoff. „Diese Stoffe sind viel zu schade, um sie als Schlacke im Straßenbau einzusetzen. Man hat dann einen Großteil der Batterie verloren“, betont die ehemalige Leiterin der Forschungsgruppe.

Außerdem begebe sich Europa – bei immer weiter steigendem Bedarf an diesen Rohstoffen – in eine Versorgungsabhängigkeit von Dritten: „90 Prozent des importierten Grafits kommt aus China, Nickel stammt teilweise aus Russland, Lithium aus China, Süd-

amerika und Australien. Und jeder kennt die Bilder aus der Demokratischen Republik Kongo in Bezug auf Cobalt.“ Um den Status quo herauszufordern, entwickelten Schwich und Sabarny einen Prozess, der nicht nur die Rückgewinnung aller Basismetalle ermöglicht, sondern auch – durch eine zum Patent angemeldete Vorbehandlung – die Verwendung von Säuren deutlich reduziert. Durch den Einsatz von Wasser kommt das Unternehmen bei der Lithiumrückgewin-

**„Wir haben festgestellt: Ja, da ist ein Markt, ja, damit kann man Geld verdienen, und ja, wir finden auch Leute, die uns das Geld dafür geben.“**

Dr. Gideon Schwich,  
Gründer und COO cylib GmbH

nung sogar ganz ohne schädliche Zusätze aus, bei der Grafitrückgewinnung werden nur minimale Mengen an Additiven benötigt. Zusätzlich wird über den Prozess CO<sub>2</sub> gebunden, was den ökologischen Fußabdruck des Prozesses nochmals reduziert. Als dann die EU Mindestrecycling-Quoten einführt, die ab 2024 greifen und fortlaufend verschärft werden sollen, und gleichzeitig die Lithiumpreise signifikant stiegen, gab es allmählich ▶

## KURZ GEFRAGT

„Unser Ziel ist es, mit den richtigen Ansprechpartnern zu vernetzen“

**WN:** Herr Hennecken, als IHK-Fachberater haben Sie die cylib GmbH in Sachen Regionales Wirtschaftsförderungsprogramm (RWP) NRW unterstützt. Wie läuft das konkret ab?

**Moritz Hennecken:** Wenn in unserem IHK-Bezirk Anträge zum RWP vorliegen, dann werden wir als IHK von Seiten der NRW.BANK um eine Stellungnahme gebeten. Im Falle von cylib haben wir die Unterlagen geprüft, einen Firmenbesuch absolviert und mit dem Unternehmen über die Hintergründe der Investition gesprochen. Im Rahmen des RWP realisieren wir nach Möglichkeit immer Firmenbesuche oder suchen das Gespräch via Telefon oder Video. So können offene Fragen unsererseits, seitens der NRW.BANK oder seitens des Unternehmens geklärt werden. Der Kontakt ist zudem wichtig, um zu signalisieren, dass wir als IHK da sind, um bei verschiedenen Themen zu unterstützen.

**WN:** Welche Themen können das sein?

**Hennecken:** Bei cylib war zum Beispiel im Nachgang – ganz unabhängig vom RWP – eine Frage zu einer Berufsabschluss-



IHK-Fachberater Moritz Hennecken.

Anerkennung eines Mitarbeitenden aufgetaucht. Allgemein können es aber auch Themen wie Weiterbildungsprozesse und vieles mehr sein. Unser Ziel ist es, mit den richtigen Ansprechpartnern zu vernetzen, entweder bei uns im Haus oder extern.

**WN:** Mit welchen Fragen können sich Unternehmer grundsätzlich an Sie wenden?

**Hennecken:** Wir haben für Unternehmer und Gründungswillige ein Beratungsangebot, das das RWP betrifft, aber auch andere Förderprogramme. Wir bieten auch an, Businesspläne anzuschauen und Feedback dazu zu geben – auch in Vorbereitung auf Gespräche bei Banken. Außerdem bieten wir kostenfreie Bankensprechstage an, beispielsweise in Kooperation mit der NRW.BANK und der Bürgschaftsbank NRW als Förderbanken. Dadurch haben Unternehmerinnen, Unternehmer und Gründungsinteressierte die Möglichkeit, ihren Geschäftsplan den Banken vorzustellen und dann gemeinsam zu schauen, ob es sich um ein gut durchdachtes Projektvorhaben beziehungsweise eine gute Investition handelt. Das ist in jedem Fall eine gute Hilfestellung in der Anfangsphase. ■

**i** IHK-Ansprechpartner:  
Moritz Hennecken  
Tel.: 0241 4460-106  
moritz.hennecken@aachen.ihk.de



Wo aus Altbatterien marktfähige Rohstoffe werden: Das Recyclingverfahren der cylib GmbH wird in einer Industriehalle auf dem ehemaligen Philippsgelände in Aachen erprobt.

großen Rückenwind für diese Technologie: „Also haben wir gemeinsam überlegt, wie ein Geschäftsmodell aussehen könnte und darauf basierend cylib gegründet“, sagt Schwich, der zuvor in der Unternehmensberatung gearbeitet hat. „Wir haben festgestellt: Ja, da ist ein Markt, ja, damit kann man Geld verdienen, und ja, wir finden auch Leute, die uns das Geld dafür geben.“

Bereits 11,6 Millionen Euro hat das Deep-Tech-Startup in zwei Finanzierungsrunden eingesammelt. Ein weiterer Zuschuss kam über das regionale Wirtschaftsförderungsprogramm (RWP) des Landes Nordrhein-

Westfalen (siehe *Kurz gefragt*). Die Bewilligung erfolgte im Juli. Mit dem eingeworbenen Kapital habe cylib nicht nur die Maschinen finanziert, sondern unter anderem auch die Erweiterung des Personals: „Wir sind innerhalb von wenigen Monaten auf 37 Mitarbeitende gewachsen.“

Eine Mitarbeiterin sei von Berlin nach Aachen gezogen, eine weitere von München nach Aachen, einer pendelt von Köln aus in die Kaiserstadt, die meisten seien Absolventen der RWTH. „Wir haben Ingenieure und Chemiker an Bord, aber beispielsweise auch BWLer. Es ist toll, dass hier so viele unter-

schiedliche Leute miteinander zu tun haben“, erzählt Schwich. Zudem habe man eine eigene HR-Abteilung aufgebaut: „Wer so viele Leute einstellt, muss auch schauen, dass sie einen ordentlichen On-Boarding-Prozess haben.“

#### Wo sich der Rohstoff-Kreislauf schließt

Durch das Tor in der Halle, in der im vergangenen Jahr noch die Philips-Tochter Lumileds Gaslampen produzierte, kommen heute ausgediente Traktionsbatterien an. „Diese werden zunächst im Ofen erhitzt, dann geschreddert, sortiert und nochmals feiner

geschreddert“, erklärt der promovierte Produktionstechniker das Prinzip. Durch verschiedene chemische Prozesse verwandelt cylib dann Abfälle aus Altbatterien oder Produktionsausschuss in marktfähige Rohstoffe – und schließt damit den Kreislauf. „Unsere Produkte weisen eine hohe Qualität auf, sodass sie sich für den Einsatz im Batteriebau mit seinen hohen Anforderungen durchaus eignen“, betont der 36-Jährige. Das habe die Analytik gezeigt.

Damit sich das Ganze auch wirtschaftlich rechnen, müsse man allerdings in größeren Dimensionen denken. „Aktuell können wir

pro Tag circa 500 Kilogramm Batterien ganzheitlich recyceln. Wir wollen jedoch mehrere tausend Tonnen pro Jahr erreichen.“

Dafür benötigen die jungen Unternehmer einen geeigneten Standort in Aachen oder der Umgebung, um ab 2024 – so lautet der Plan – „eine Industrie aufzubauen, die genau das kann“. Mit der Pilotfabrik bereite cylib diesen Schritt vor: „Wir gewinnen Kunden, wir zeigen den Kunden, dass unser Material gut ist, wir binden Automobilkonzerne an uns. Das ist die Grundlage für die große Linie, mit der wir dann den Kreislauf

so schließen können, dass es sich kommerziell trägt.“

Erste deutsche Automobilkonzerne arbeiten bereits mit dem Spin-off der RWTH zusammen, ein weiterer klopfte gerade erst bei cylib an. „Und das ist erst der Anfang“, bekräftigt Schwich. Auch wenn US-amerikanische Wettbewerber wie Redwood, die mit mehreren Milliarden Funding ausgestattet sind, auf den Markt drängen. „Wir punkten in Sachen Nachhaltigkeit und sind die technologisch bessere Lösung.“ Bei cylib gewachsen ist definitiv auch das Selbstbewusstsein. ■

## KURZ GEFRAGT

### „Wir haben zum ersten Mal die Möglichkeit, auch ausschließlich vorhandene Mitarbeitende anzuerkennen“

**Claudia Brendt** ist bei der NRW.BANK Direktorin in der Förderberatung Rheinland und regional zuständig für den gesamten IHK-Bezirk Aachen und die Stadt Mönchengladbach. In der Region arbeitet sie eng zusammen mit den Wirtschaftsförderern der Region, mit der IHK, der HWK und mit den Sparkassen und Banken und berät mit diesen Institutionen auch zum RWP-Zuschuss (Regionales Wirtschaftsförderungsprogramm NRW). „Das RWP stößt auf großes Interesse“, betont Brendt. Seit dem 1. Juli ist das RWP mit einer neuen Förderrichtlinie ausgestattet. Im WN-Interview mit Anja Nolte spricht Brendt über die wesentlichen Veränderungen – und warum sie jetzt oft in zufriedene Gesichter blickt.

**WN:** Wie finden Unternehmen den Weg zu einer Förderung im Rahmen vom RWP?

**Claudia Brendt:** Die Erstberatung erfolgt in der Regel über die Wirtschaftsförderungsgesellschaften. Viele Vorhaben sind so klar im RWP-Zuschuss, dass sie auch abschließend von den Wirtschaftsförderungsgesellschaften beraten werden. Wenn es besondere Herausforderungen im Rahmen der Förderung gibt, besondere Investitionen oder einfach

komplexe Themen, dann kommen wir aus der Förderberatung hinzu und beraten mit den Wirtschaftsförderern und den Hausbanken gemeinsam. Die Wirtschaftsförderungsgesellschaften spielen also eine zentrale Rolle. Die Kammern geben dann die fachlichen Stellungnahmen ab und die Hausbanken geben eine Gesamtfinanzierungsbestätigung. Es ist ein Zusammenspiel der verschiedenen regionalen Institutionen und Hausbanken.

**WN:** Wofür wurde das RWP aufgesetzt?

**Brendt:** In strukturschwachen Regionen – und der gesamte IHK-Bezirk Aachen ist per Definition so eine –

Investitionsanreize zu liefern zur Schaffung und Sicherung von Dauerarbeits- und Ausbildungsplätzen. Das ist schon seit Jahren Kern des RWP. Das Land NRW gibt diesen Zuschuss und fördert die Ausgaben für Investitionsvorhaben der gewerblichen Wirtschaft. Auf der einen Seite werden Investitionen in Gebäude und Maschinen gefördert, auf der anderen Seite gibt es aber auch die lohnkostenbezogene Förderung. Das heißt, wenn ein Unternehmen hoch qualifizierte Mitarbeitende einstellt, deren Arbeitgeberbruttolohn über 65.000 Euro liegt, dann werden sogar Lohnkosten für zwei Jahre gefördert. Dies soll zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit und der Innovationskraft von kleinen und mittleren Unternehmen beitragen.

**WN:** Seit dem 1. Juli wurde das RWP mit einer neuen Förderrichtlinie ausgestattet. Was hat das verändert?

**Brendt:** Wenn ich die alte mit der neuen Richtlinie vergleiche, dann kommen ▶



„Ich schaue jetzt in ganz viele zufriedene Gesichter“: Claudia Brendt, Direktorin in der Förderberatung Rheinland bei der NRW.BANK, freut sich, dass die neue Förderrichtlinie des RWP bei den Unternehmen sehr gut ankommt.

generell nur Investitionen in Betracht, die ausgehen vom Investitionsvolumen oder der Zahl der geschaffenen Arbeitsplätze, und – das ist jetzt neu – bedeutende regionalwirtschaftliche Effekte erwarten lassen. Das heißt: Wir haben auf der einen Seite das Investitionskriterium, bei dem der Betrag, den ein Unternehmen pro anno investieren möchte, in Relation gesetzt wird zur durchschnittlichen Abschreibung der vergangenen drei Jahre. Diese Abschreibung muss mit dem Investitionsbetrag jedes Jahr um 50 Prozent überschritten werden. Hier werden also solche Unternehmen gefördert, die überproportional – im Vergleich zu den vergangenen drei Jahren – investieren möchten. Ein Beispiel: Ich habe zuletzt ein Unternehmen beraten, das aktuell in gemieteten Räumen seinen Sitz hat und jetzt eine neue Betriebsimmobilie baut. In der Vergangenheit hatte das Unternehmen relativ geringe Abschreibungen von rund 100.000 Euro. Die Investition in eine neue Gewerbeimmobilie kostet jetzt mehrere Millionen. Sie müssen nach der Regelung im RWP also jedes Jahr 150.000 Euro investieren, das wird locker erreicht. Das Novum ist, dass im Rahmen des RWP-Antrags nicht zwingend neue Arbeitsplätze geschaffen werden müssen, um die Bedingungen zu erfüllen. Es reicht, wenn die bestehenden Arbeitsplätze gesichert werden. Diese werden je nach Unternehmensgröße in einem bestimmten Umfang anerkannt. Nach der alten Richtlinie

mussten immer neue Arbeitsplätze geschaffen werden – wenn das nicht erfüllt wurde, mussten unter Umständen Zuschüsse wieder rückerstattet werden.

**WN:** Warum wird auf diese Bedingung verzichtet, neue Arbeitsplätze zu schaffen, obwohl das RWP auf die Schaffung und Sicherung von Arbeitsplätzen abzielt?

**Brendt:** Das Land reagiert damit auf die Situation des Fachkräftemangels. Ich habe in der Vergangenheit mit sehr vielen Unternehmen zusammengesessen, die zu mir gesagt haben: Ich muss zwar neue Arbeitsplätze haben, aber wann ich passende Mitarbeitende finde und in welchem Umfang ich sie finde, kann ich in der aktuellen wirtschaftlichen Lage nicht sagen. Jetzt haben wir mit dem RWP zum ersten Mal die Möglichkeit, auch ausschließlich vorhandene Mitarbeitende anzuerkennen. Das ist ein Novum – und ich schaue jetzt in ganz viele zufriedene Gesichter. Außerdem haben wir nach der alten Richtlinie pro neu geschaffenen Arbeitsplatz 400.000 Euro von den Kosten anerkannt, bei einer Arbeitsplatzsicherung 200.000 Euro. Die Sätze haben sich nun fast verdoppelt. Es müssen also bei Weitem nicht mehr so viele Mitarbeitende eingestellt werden wie vorher.

**WN:** Wenn ein Unternehmen immer viel investiert hat – und damit auch in der Vergangenheit hohe Abschreibung hatte –, läuft die Antragstellung nach dem

Arbeitsplatzkriterium. Was hat sich dabei verändert?

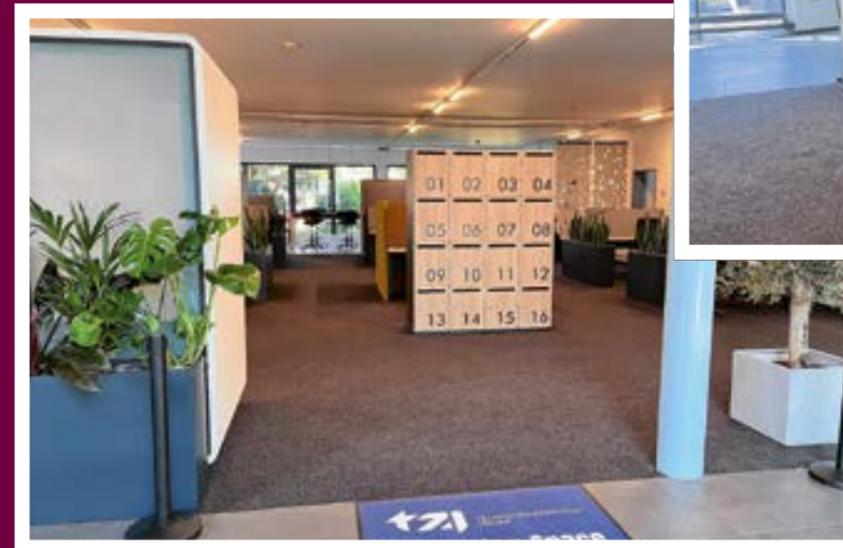
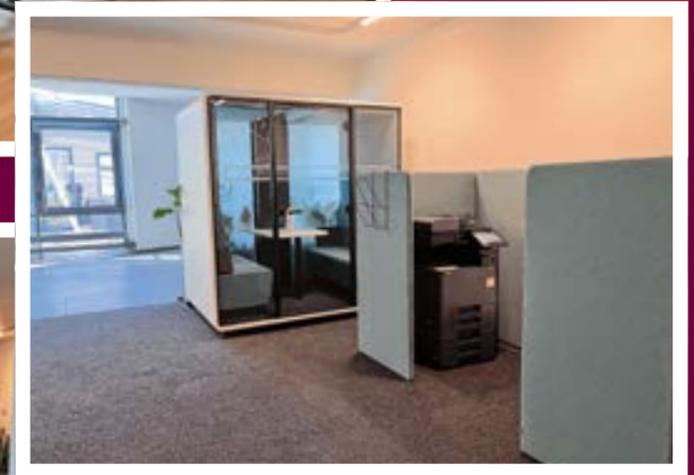
**Brendt:** Das Unternehmen muss nach dem Arbeitsplatzkriterium mindestens zehn Prozent neue Arbeitsplätze schaffen in Relation zu den durchschnittlichen Mitarbeitendenzahlen der vergangenen zwölf Monate. In der alten Richtlinie wurden nur die neuen Mitarbeitenden anerkannt, nach der neuen Richtlinie werden diese zehn Prozent Arbeitsplatzzuwachs anerkannt – und in begrenztem Umfang können dabei auch die vorhandenen Arbeitsplätze der Betriebsstätte als gesichert angerechnet werden. Das heißt, das Unternehmen braucht nach beiden Kriterien viel weniger neue Mitarbeitende, um einen hohen RWP-Zuschuss zu bekommen. Eine neue Bedingung ist aber, dass man in einer förderfähigen Branche tätig ist. Das sind im Prinzip alle produzierenden Unternehmen – mit Ausnahme zum Beispiel von Herstellern von Munition oder militärischen Kampffahrzeugen. Auch Unternehmen der Land- und Forstwirtschaft sind beispielsweise ausgeschlossen. Ich denke aber jetzt mal an unsere Region: unsere vielen Maschinenbauer, alle Unternehmen, die Metalle und Holz verarbeiten, die Papierproduzenten und IT-Dienstleister sind antragsberechtigt. Auch jedes Hotel und jeder Campingplatz in der Region ist antragsberechtigt. Auch Dienstleister – das interessiert vor allem die Eifel – die sich überwiegend um den Tourismus kümmern. ■

# Neuer Wirtschaftsraum

Mit dem frisch eingerichteten Coworking-Space möchte das Technologiezentrum Jülich insbesondere Gründende unterstützen



Fotos: TZJ (3), Patricia Heck – Ausdrucksstark



Einladend: TZJ-Geschäftsführer Carlo Aretz freut sich, für junge Unternehmerinnen und Unternehmer eine neue Anlaufstelle im Angebot zu haben.

## VON DANIEL BOSS

In den heutigen Zeiten vergeht ja kaum ein Tag, an dem man nicht ein neues Wort kennenlernt. Beispiel gefällig? Das neue Coworking-Space im Technologiezentrum Jülich (TZJ) bietet weit mehr als nur flexib-

le Arbeitsplätze und Besprechungsräume, kostenfreies W-LAN sowie eine Kaffee- und Wasserflatrate. Zur Verfügung steht beispielsweise auch eine sogenannte Hushmeet-Box. Dabei handelt es sich um einen separaten, schallabgedichteten Raum, in dem bis zu vier Personen Platz finden. Er dient dazu, besonders diskrete Themen in einem geschützten Rahmen besprechen zu können.

Mit dem neuen Angebot im Erdgeschoss verfügt das Technologiezentrum seit wenigen Wochen „über das erste Coworking-Space in Jülich“, wie TZJ-Geschäftsführer Carlo Aretz betont. Damit wolle man sich den neuen Arbeitswelten öffnen. „Durch Corona gab es bekanntlich einen Homeoffice-Boom. Mittlerweile liegen hybride Lösungen im Trend. Doch viele Unternehmen können oder wollen nicht so viele

Räume oder Tische vorhalten. In diesen Fällen können wir ab sofort mit einer kosteneffektiven und flexiblen Alternative helfen.“ Der Coworking-Space bietet auf rund 300 Quadratmetern Platz für zwölf Arbeitsplätze und zwei multifunktionale Räume, die unter anderem für Besprechungen, Workshops und Präsentationen genutzt werden können. Die Arbeitsbereiche sind personenabhängig und je nach Bedarf tages-, wochen- oder

monatsweise buchbar. Die Anmietung erfolgt online über die Website des TZJ. „Flexibler als bei uns geht es fast nicht und das zu ausgesprochen moderaten Konditionen“, sagt Aretz.

Die Preise liegen zwischen 25 und 250 Euro. Das Angebot richtet sich sowohl an die Unternehmen im TZJ (rund 30 sind es aktuell) als auch an Externe. „Wir schaffen damit

auch eine gute Möglichkeit für Existenzgründende in ihrer ganz frühen Phase“, sagt Aretz. „Zum Netzwerken ist ein Coworking-Space ideal.“ Die Nachfrage ist ganz offensichtlich vorhanden: Kurz nach der offiziellen Einweihung im Sommer waren bereits die ersten fünf Arbeitsplätze belegt. Übrigens: Die Hushmeet-Box kann auch einzeln gebucht werden. Eine einstündige Besprechung kostet beispielsweise zehn Euro. ■

# Wachs-Tuch-Plan

Warum Viktoria Menard mit Bienenwachs-Tüten ein Unternehmen gründete – Besuch bei BeeBag in Zülpich

VON STEPHAN JOHNNEN

Eigentlich wollte Viktoria Menard beim Einkaufen Verpackungsmüll einsparen. Mehr nicht; aber auch nicht weniger. Die Gründung eines eigenen Unternehmens für nachhaltige Tüten aus Bienenwachs jedenfalls hatte die heute 26-Jährige nicht vor Augen, als sie sich jedes Mal mit einem

Sortiment an Taschen, Dosen, Gläsern und Boxen in Aachen auf den Weg machte, um Lebensmittel möglichst ohne Verpackung einkaufen und geschützt nach Hause transportieren zu können. Lose Nudeln oder Reis (trocken), eingelegte Oliven (nass und fettig), Tomaten (trocken – bis zur ersten Druckstelle, dann matschig) – es kam, wie es kommen musste: Irgendeine auf die Transport- und Schutzbedürfnisse des Lebensmittels angepasste Dose oder Box fehlte immer, trotz generalstabmäßiger Vorbereitung des Einkaufs. ▶

Logistik aus der Garage: BeeBag-Gründerin Viktoria Menard hat so gar kein Problem damit, sich in der Tradition anderer, mittlerweile sehr erfolgreicher Start-ups zu bewegen.



Maßgeblich an der Suche nach der idealen Alternative für Einwegverpackungen beteiligt waren die bereits erwähnten Tomaten vom Wochenmarkt. Sie waren lange Zeit der Endgegner der jungen Gründerin. „An denen bin ich immer gescheitert“, sagt Menard und lacht. Kein Versuch, ohne neue (Papier-)Tüte nach Hause zu kommen, war von Erfolg gekrönt. Heute hat sie als Alternative zu Einwegverpackungen immer eine „BeeBag“ in der Handtasche. Selbstverständlich, weil es ihr eigenes Produkt ist. Aber auch, weil sich die nachhaltige Tüte zusammengefaltet mit einem kleinen Packmaß zufrieden gibt und damit immer in die Tasche passt. Im ersten Quartal 2023 ging das Start-up „BeeBag“ als Unternehmungsgesellschaft (haftungsbeschränkt) am Standort Zülpich an den Markt. Neben Geschäftsführerin Menard zählen noch vier weitere Mitglieder zum Team. Auf der Suche nach der Umsetzung ihrer Idee stieß die studierte Materialwissenschaftlerin bei der Studierendeninitiative Enactus Aachen e.V. auf weitere Mitstreiter, die wieder

**„Mit unseren komplementären Fähigkeiten ergänzen wir uns zu einem interdisziplinären Team.“**

Viktoria Menard,  
Gründerin BeeBag

rum Know-how aus Maschinenbau, Marketing und Betriebswirtschaft mit einbrachten. „Mit unseren komplementären Fähigkeiten ergänzen wir uns zu einem interdisziplinären Team“, freut sich die junge Gründerin, den Weg in die Selbstständigkeit nicht allein gehen zu müssen. Läuft alles weiter wie in den ersten Monaten, sollte am Ende des ersten Jahres auch Gewinn stehen.

#### Die Form war schnell gefunden, dass richtige Material nicht

Hinter dem Unternehmens- und Produktnamen BeeBag versteckt sich eine zusammenfaltbare Tüte aus einem gewachsenen Tuch, die lebensmittelecht und wasserabweisend ist und für Transport und Lagerung ebenso geeignet ist. Die BeeBag lässt sich zudem ganz einfach verschließen: Wer den Stoffbeutel nach dem Befüllen zusammenrollt und kurz feste drückt, sorgt durch die Wärme der Hände dafür, dass das Wachs geschmeidig wird und sozusagen den Beutel versiegelt. Die Tüte kann unter anderem für Obst, Gemüse, Käse und Backwa-

ren genutzt werden und hält die Lebensmittel länger frisch. Zur Reinigung kann die BeeBag mit kaltem Wasser ausgewaschen werden. Stand die Form, angelehnt an die klassische Papierspitztüte, eigentlich von Anfang an fest, war die Suche nach dem geeigneten Material von Versuch und Irrtum geprägt.

„Ich habe mich zunächst an die Nähmaschine gesetzt und alles ausprobiert“, berichtet die Gründerin. Der erste Durchbruch kam mit Bienenwachstüchern, auf die die Materialwissenschaftlerin bei ihren Recherchen gestoßen ist. Diese hätten sich auf dem Markt etabliert, um Schüsseln abzudecken und Frischhaltefolie einzusparen. Eine Technik, die vor 100 Jahren noch in jeder Küche Alltag war, nun aber wieder in Mode kommt. „Die Idee ist cool, bringt mir aber nichts, wenn ich Lebensmittel transportieren möchte“, dachte sich Menard und startete die nächste Versuchsreihe: Wie lässt sich aus Wachstüchern eine Tüte nähen, die die Ware schützt – und den Einkäufer vor der Ware (etwa nassen, matschigen Tomaten)?

Anfangs stand die Tüftlerin noch mit dem Bügeleisen in der Küche und hat selbst alte



Einen Namen machen – dazu sollte man ihn auf die eigenen Produkte drucken. Bei BeeBag setzt man in jedem Sinne auf natürliches Wachstum.

Stoffe mit Wachs beschichtet. Das Wachs kam und kommt von einem Imker aus Aachen, die Stoffe sammelte Viktoria Menard zunächst im Bekannten- und Freundeskreis ein. Alte Tischdecken und Bettlaken, Hemden – so ziemlich alles wurde testweise gewaschen. Mit durchwachsenem Erfolg. Nicht jedes Gewebe nahm das Bienenwachs wie gewünscht auf, die Qualität schwankte ständig. In einer Kiste verwahrt die Gründerin einige Prototypen aus der ersten Zeit auf. „Zu dieser Zeit habe ich das nur für mich entwickelt. Ich fand die Idee gut und habe die ersten Beutel verschenkt“, sagt sie. Doch das Interesse an den handgefertigten Beuteln nahm zu und so langsam, mit immer näher rückendem Ende des Studiums, reifte auch die Überlegung, das Hobby zu professionalisieren – inklusive des damit verbundenen Bürokratie-Marathons, der aus Sicht der jungen Gründerin durchaus Abschreckungsqualitäten hat. „Als Tochter eines Selbstständigen wusste ich aber ein wenig, was da auf einen zukommt – und wo es Hilfe gibt“, sagt die augenzwinkernd.

#### Aus der Werkstatt des Vaters zum AC<sup>2</sup>-Wettbewerb

Ein wichtiger Schritt zur Serienreife der BeeBags wurde in den Werkstätten ihres Vaters gemeistert, der eine Textildruckerei betreibt. Dort experimentierten Vater und Tochter mit der maschinellen Beschichtung



Und es hat summm gemacht: Mit den Tüten aus Bienenwachs hat Viktoria Menard die Geschäftsgrundlage für ihr Unternehmen BeeBag gefunden.

der Stoffe mit Bienenwachs. Zusammen bewarben sie sich 2020 beim AC<sup>2</sup>-Wettbewerb Gründen und Wachsen der Initiative AC<sup>2</sup> – nicht als Neugründung, sondern als Erweiterung des Geschäftsmodells der väterlichen Textildruckerei. „Wir haben festgestellt, dass die Weiterentwicklung der Idee im Tagesgeschäft nicht zu schaffen ist und uns davon gelöst, aber der Wettbewerb hat dennoch wichtigen Input geliefert“, bereut Menard die Teilnahme nicht. Ihr wurde klar, welche Bau-

stellen es noch gibt, auf welche Fragen sie noch Antworten braucht. In dieser Zeit knüpfte sie auch erste Kontakte zur Studierendeninitiative Enactus Aachen. Kurzum: „Ich habe andere Studierende gefunden, die mir geholfen haben, die Idee weiterzuentwickeln und wir haben ein Team geformt.“ Neben ihrer Masterarbeit arbeitete sie im Betrieb des Vaters – dort ist sie auch nach der Gründung weiter nebenbei angestellt, zudem gibt es eine Förderung über das Gründerstipen-

WWW.AGIT.DE

# 40 JAHRE AGIT – 40 JAHRE INNOVATION.

Wir beraten und unterstützen innovative Unternehmen.



**Kontaktieren Sie uns!**

Tel: +49 (0)241 475773-98 / E-Mail: info@agit.de

AGIT mbH / Campus Melaten / Pauwelsstraße 17 / 52074 Aachen

**40 AGIT**  
Gründen. Ansieheln. Fördern.  
Jahre

dium NRW. „Nachhaltige Ideen brauchen ihre Zeit für Wachstum. Ich bin froh, dass wir als Team gemeinsam diesen Weg gegangen sind und seit Jahresbeginn Schritt für Schritt BeeBag aufbauen“, sagt Menard.

Der zweite wichtige Schritt Richtung Serienreife war die Auswahl des Materials – weg von privat eingesammelten Tischdecken mit schwankenden Qualitäten, hin zu einem klar definierten Standard. „Natürlich habe ich mir die Frage gestellt, wie nachhaltig es ist, neue Baumwollstoffe zu benutzen“, berichtet Menard. Auf der Suche nach für ein Upcycling geeigneten Stoffen stieß sie über Kontakte auf eine Großwäscherei, aus dem Bereich Hotellerie/Gastronomie, die nach der Wäsche aussortierte Tischdecken zur Verfügung stellt, weil diese beispielsweise Flecken oder Beschädigungen haben.

Während reine Baumwollstoffe leicht zu recyceln sind, ist dies bei Mischgewebe nicht so einfach. Die Versuche haben aber ergeben: Das Material ist einwandfrei für die Behandlung mit dem Bienenwachs geeignet. Auch für das Nähen der Tüten, die danach im Betrieb von Menards Vater beschichtet werden, wurde eine Lösung gefunden: Die Tüten werden in den Rurtalwerkstätten Lebenshilfe Düren gGmbH, einer anerkannten Werkstätte für Menschen mit Behinderung, zugeschnitten, genäht und mit floralen Motiven, Bienen und dem Firmenlogo gestempelt – selbstverständlich mit zertifizierter Lebensmittelfarbe.

Neben der Direktvermarktung im Online-Shop sucht das Unternehmen vor allem nach Businesskunden als Multiplikatoren. Die ersten 300 BeeBags mit eigenem Branding wurden von den Rurtalwerkstätten selbst und der GründerRegion Aachen als Geschenke für Mitarbeitende sowie Kundinnen und Kunden bestellt. Aktuell läuft die Produktion für Weih-

## INFO

### Beratungsprogramm Wirtschaft NRW bietet erweiterte Förderung und höhere Zuschüsse für Gründende

Gründerinnen und Gründer in NRW, die sich zu ihren Vorhaben professionell beraten lassen möchten, profitieren jetzt von einem erweiterten Förderangebot und höheren Zuschüssen. Für das Beratungsprogramm Wirtschaft NRW (BPW) stellen die EU und das Land 17,3 Millionen Euro aus dem EFRE/JTF-Programm Nordrhein-Westfalen 2021-2027 zur Verfügung. Die damit möglich gemachte intensive Beratung soll einen Beitrag zu langfristig erfolgreichen Neugründungen oder Betriebsübernahmen leisten. Allen Gründerinnen und Gründern steht für die Intensivberatung durch freie Beraterinnen und Berater das Förder-

angebot des BPW offen. Zu den Neuerungen zählen unter anderem die Ausweitung des Programms vom Vorgründungs- auf den unmittelbaren Nachgründungsbereich sowie die Öffnung für den Übergang von im Nebenerwerb gegründeten Kleinunternehmen in den Vollerwerb. Dies kommt insbesondere Gründerinnen zugute, die bei Gründungen im Nebenerwerb überproportional vertreten sind. Bezuschusst werden zudem auch Beratungsangebote zur Fachkräftegewinnung und -sicherung. Die Zuschüsse wurden aufgestockt von bisher 800 Euro auf 1.020 Euro je Beratungstag.

nachtseditionen, einige Sondereditionen wurden auch schon aufgelegt. „Wir haben die Grundsteine gelegt und sind bereit für mehr“, sagt Menard. Auch neue Produkte stehen in den Startlöchern, beispielsweise eine rechteckige Tüte für Brote und Backwaren.

„Natürlich ist es unser Ziel, am Ende entlohnt zu werden. Das Unternehmen muss sich selber tragen. Aber ich bin froh, dass wir unser Unternehmen in Ruhe aufbauen können. Bei finanziellen Drucksituation geht die Kreativität flöten“, sagt Menard, die es nicht als Nachteil sieht, nebenbei noch im väterlichen Betrieb zu arbeiten. Auch ihre Gründungspartner und ersten Mitarbeitenden seien Enthusiasten, die hinter dem Produkt stehen. Aktuell wer-

den die Produktionsflächen des väterlichen Betriebs in Zülpich mit benutzt, die Logistik wird in der Garage abgewickelt, abends, wenn im Büro Feierabend ist. Für die junge Gründerin kein Problem, kein Manko, schließlich wurden schon ganz andere (Welt-)Unternehmen in Garagen gegründet. „Wir haben keinen Löwen gesucht, der uns in zwei Sekunden auf 5.000 schießt. Aber wenn wir Möglichkeiten für Wachstum sehen, dann ergreifen wir sie natürlich gerne. In einem für uns gesunden Tempo.“

*„Wir haben keinen Löwen gesucht, der uns in zwei Sekunden auf 5.000 schießt. Aber wenn wir Möglichkeiten für Wachstum sehen, dann ergreifen wir sie natürlich gerne. In einem für uns gesunden Tempo.“*

*Viktoria Menard*

Möglichkeiten für Wachstum sehen, dann ergreifen wir sie natürlich gerne. In einem für uns gesunden Tempo“, gibt sie den Kurs vor. Ihr ist es wichtig, authentisch zu bleiben und mit einem guten Produkt einen Beitrag zu mehr Nachhaltigkeit zu leisten. „Wenn viele andere Menschen das auch so sehen, machen wir etwas richtig!“



Foto: © Scanrail – Fotolia.com



Foto: © Rido – Fotolia.com



Foto: © motorradcbr – Fotolia.com



Foto: © Alexander Raths – Fotolia.com

## Betriebsfeste und Weihnachtsfeiern

Anzeigensonderveröffentlichung

# Zauberkunst hautnah

Seit 9 Jahren gibt es in Aachen das Black Table Magic Theater. Mittlerweile ist das kein Geheimtipp mehr, denn bereits über 70.000 Menschen haben sich hier schon verzaubern lassen.

Fragt man die Besucher, erhält man einen Eindruck davon, was die Faszination dieses besonderen Theaters ausmacht: „Die Zaubershow mit Christian Jedinat war faszinierend. Die mentale Leistung war beeindruckend. Wir sind aus dem Staunen nicht mehr herausgekommen. Mit Leichtigkeit, Witz und Charme wurde das Publikum interaktiv mit einbezogen.“ Mechthild28

Mit viel Geschick und Humor präsentieren die Zauberer Christian Jedinat und Rene Van der Vreken vier verschiedene Programme, bei denen sie haut-

nah Klassiker und neue Kunststücke der Zauberkunst präsentieren. Unsere Gäste werden mit Sektempfang begrüßt und können ganz entspannt das Ambiente des Theaters auf sich wirken lassen. Nach dem ersten Teil jeder Show servieren wir in der Pause frische Flammkuchen – selbstverständlich auf Wunsch auch vegetarisch und vegan – sowie Cocktails und andere Getränke. All das ist bereits im Ticketpreis enthalten. Es gibt auch die Möglichkeit, unser Theater exklusiv zu buchen. Wir bieten Ihnen 62 Sitzplätze und wahlweise Flammkuchen oder unser exklusives Catering.

Für eine Weihnachtsfeier, Firmenfeier, ein Jubiläum oder einen Geburtstag bieten wir einen ganz besonderen Rahmen. Erleben Sie eine Verbindung von Magie und Genuss und machen ihre Feier zu einem ganz besonderen Event.





## Die Close-up Zaubershow in Aachen!






Magische Freude bereiten Sie mit unseren Geschenkgutscheinen!

**Black Table Magic Theater**  
 Borngasse 30 | Kino Cineplex  
 52064 Aachen

Tel. 0241-900 683 09  
 info@black-table.de  
[www.black-table.de](http://www.black-table.de)





**Ansprechpartner für redaktionelle Beiträge:**

IHK Aachen, Christoph Claßen

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

## Die Welt zu Gast beim Außenwirtschaftstag NRW in Düsseldorf



Foto: IHK Düsseldorf

Nachhaltigkeitsanforderungen im internationalen Geschäft waren Thema beim Panel der IHK Aachen, moderiert von IHK-Geschäftsführer Dr. Gunter Schaible (r.).

► Unter dem Motto „International – Nachhaltig – Erfolgreich“ war im September die Welt zu Gast beim Außenwirtschaftstag NRW in Düsseldorf. Eröffnet wurde die landesweit größte Konferenz für auslandsaktive Unternehmen von Mona Neubaur, Ministerin für Wirtschaft, Industrie, Klimaschutz und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen sowie von IHK NRW-Präsident Ralf Stoffels. „Die Transformation, die geopolitische Lage und immer komplexere Handelsanforderungen beschäftigen Unternehmen aktuell.

Der 12. Außenwirtschaftstag der 16 IHKs aus NRW verschaffte Perspektiven im globalen Kontext. „Damit und mit dem täglichen Beratungsangebot stehen die IHKs den Unternehmen lokal sowie global, über die Auslandshandelskammern, unterstützend zur Seite“, betont Ralf Stoffels, Präsident von IHK NRW. Die IHK Aachen war mit

einem Panel zum Thema Nachhaltigkeitsanforderungen im internationalen Geschäft vertreten. Moderiert von IHK-Geschäftsführer Dr. Gunter Schaible diskutierten Lara Kufferath, Vorstand Digitalisierung und Transformation, GKD – Gebr. Kufferath AG, Frank Dorssers, Senior Vice President, Business Systems TÜV Rheinland Group, und Sebastian Zingsheim, Head of Sustainable Procurement & Supply Chain, GEA Group AG, wie Strategien zu mehr Nachhaltigkeit in Unternehmen erfolgreich implementiert werden können.

„Der Außenwirtschaftstag 2023 war eine gelungene Veranstaltung, die gezeigt hat, wie wichtig und wertvoll es ist, mit anderen Unternehmen und Experten in den Dialog zu gehen“, sagt Lara Kufferath. „Die mit dem Tag verbundene Einladung zur Panelteilnahme zum Thema Nachhaltigkeitsanforderungen

im internationalen Geschäft hat mich dabei besonders gefreut, da mir dieses Thema sehr am Herzen liegt. Und ich glaube, uns ist es im Rahmen unserer Paneldiskussion gelungen, die mit Nachhaltigkeit verbundenen Herausforderungen und Erwartungen an Unternehmen vielschichtig zu betrachten und gleichzeitig den Zuhörern gute Impulse zu geben, das Thema Nachhaltigkeit auch im eigenen Unternehmen aktiv anzugehen“, unterstreicht Kufferath.

### Außenwirtschaftstag NRW 2025 in Mönchengladbach

Das gemeinsame Projekt der 16 nordrhein-westfälischen Industrie- und Handelskammern findet in einem zweijährigen Turnus statt. Der nächste Außenwirtschaftstag findet am 25. Juni 2025 im Stadion „Borussia-Park“ in Mönchengladbach unter der Führung der IHK Mittlerer Niederrhein statt.

## Webinar „What’s New? Aktuelle Änderungen im Zoll- und Außenwirtschaftsrecht 2023/2024“

► Zum Jahreswechsel stehen wieder eine Reihe von Änderungen in den Bereichen des Zoll-, Außenwirtschafts-, Umsatz- und Verbrauchsteuer sowie des präferentiellen Ursprungsrechts an. Um die reibungslose Abwicklung des grenzüberschreitenden Warenverkehrs zu gewährleisten, sollten diese Änderungen erkannt und dahingehend bewertet werden, welche Bedeutung sie für das Unternehmen haben. Aus die-

sem Anlass informiert die Referentin Dr. Talke Ovie, Harnischmacher, Löer, Wensing, Rechtsanwälte PartGmbH, Münster, in einem Webinar am 25. Januar, von 9 bis 12.30 Uhr über die anstehenden Änderungen. Weitere Informationen und eine Möglichkeit zur Anmeldung gibt es online.

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



## kurz & bündig NACHRICHTEN AUS DER EUREGIO

### Absichtserklärung unterzeichnet: gemeinsame Euregio-Bewerbung um das Einstein-Teleskop

► Eine Absichtserklärung für eine gemeinsame offizielle Bewerbung um den Standort des Einstein-Teleskops in den drei Ländern wurde von Vertretern der Länder und Provinzen Nordrhein-Westfalen, Flandern, Wallonien, der Deutschsprachigen und der Französischen Gemeinschaft, der niederländischen Regierung und der niederländischen Provinz Limburg unterzeichnet. Somit soll das Einstein-

Teleskop nach dem Willen der Partnerländer als das weltweit größte Labor für den Nachweis von Gravitationswellen in die Euregio Maas-Rhein kommen. Die Partnerregionen in der Euregio Maas-Rhein erhoffen sich ein internationales Referenzzentrum für Forschung und Wissenschaft. Nächste Schritte sind ein gemeinsames „Bidbook“ und die Schaffung eines Dreiländer-Konsortiums. Die

europäische Entscheidung für einen Standort fällt nicht vor 2026. Einziger Mitbewerber ist noch das italienische Sardinien. Wie der flämische Rundfunk- und Fernsehsender VRT berichtet, will die Gemeinde Voeren eine Studie durchführen, die sich mit der Entwicklung in Bezug auf Immobilienpreise, den Arbeitsmarkt und die Auswirkungen auf die Natur beschäftigt.

### Sinkflug: Deutlich weniger Passagiere am Maastricht Aachen Airport

► Wie der Flughafen Maastricht Aachen Airport gegenüber dem limburgischen Radiosender L1 einräumte, seien die Passagierzahlen in den Sommermonaten um ein knappes Viertel gesunken und damit deutlich niedriger ausgefallen als im Vorjahr. Ein Grund ist

sicherlich die vier Millionen teure Sanierung der Fahrbahn in den Monaten Mai und Juni, die den Flugverkehr ausbremste. Aber auch im Juli und August sanken die Passagierzahlen deutlich gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Wegen der Sanierung verlagerten die

Airlines Corendon und Ryanair ihre Flugrouten und Verbindungen auf andere Flughäfen. Im Parlament der Provinz Limburg gab es erneut heftige Debatten um die Zukunft des MAA. Schlussendlich fiel die Entscheidung zugunsten des Flughafens aus.

### Diskussion in Limburg: Ferienparks zwischen Umweltschutz und Tourismusinteresse

► Der niederländische Umweltverband Limburg warnt vor der flächenmäßigen Zunahme von Ferienparks in Limburg. Ton Hermanussen vom Verband nennt sie „Versorgungskisten in der Landschaft“. Hingegen sieht der ehemalige Leiter der Limburger Landal GreenParks-Filialen kein Problem und ist davon überzeugt,

dass viele Parks in die Limburger Landschaft passen. Trotzdem befürwortet der Umweltverband Limburg eine Kontrolle auf Provinzebene. Die Entscheidungsbefugnis für die Ferienparks liegt derzeit bei den Gemeinden, die für den Bebauungsplan verantwortlich sind. Nach Ansicht der Ferienpark-Betreiber hätten

gerade die neuen Anlagen den Vorteil, dass man beispielsweise das Heuvelland auch im Winter besuchen könnte. Das entzerre die Belegungen im Sommer und sei wegen des Fachkräftemangels auch gut für die Gastronomie, die dadurch besser ihr Personal halten könne.

### KI: Unis Eindhoven, Leuven und Aachen kooperieren

► Im Bereich der „Künstlichen Intelligenz“ wollen die drei Universitäten in Eindhoven, Leuven und Aachen künftig eng zusammenarbeiten. Dazu haben die TU Eindhoven, die KU Leuven sowie die RWTH in Aachen eine Kooperationsvereinbarung geschlossen. Die Vereinbarung sieht vor, dass wissenschaftliches Personal sowie Infrastruktur gemeinsam genutzt werden. Auch Veranstaltungen sollen gemeinsam realisiert werden. Im Verbund sieht man eine Stärkung gegenüber den Konkurrenten aus den USA und China.

**STORMS** • DE  
gewerbebau

Hans Montag

**Ihr Spezialist für individuellen Gewerbebau**

Telefon 02431 96960

## Haltungsbedingungen nicht eingehalten: **Verkaufsverbot** von Tieren auf Lütticher Märkten

► Kleine Katzen und Welpen, Hühner und allerlei Federvieh – bisher waren sie Bestandteil des Angebots auf dem Straßenmarkt in Lüttich. Jetzt will die Stadt Lüttich den Verkauf lebender Tiere im öffentlichen Raum verbieten. Als Begründung wird angeführt, dass die Haltungs-

bedingungen nicht immer eingehalten worden und Straßenmärkte kein geeigneter Rahmen für eine notwendige gründliche Beratung beim Kauf eines Tieres seien. Das Verbot tritt ab dem 1. Januar 2024 in Kraft.

## Provinz befürwortet **Erweiterung von VDL Nedcar** und möchte sich daran beteiligen

► VDL Nedcar hat die Provinz Limburg gebeten, die Erweiterung des Fabrikgeländes zu ermöglichen. Dies ist für die Autofabrik von entscheidender Bedeutung, um neue Kunden gewinnen zu können. Die Provinzregierung möchte sich an einer Expansion beteiligen, da VDL Nedcar ein wichtiger Wirtschaftsmotor in Limburg ist. Es

schafft viele Arbeitsplätze in der Fabrik wie bei den Zulieferern. Der Ausbau bedarf allerdings zunächst einer gesetzlichen Regelung.

@ [www.gowVDLNedcar.nl](http://www.gowVDLNedcar.nl)

## Altreifen-Recycling in Baelen soll Gewinnung von Öl und Gas ermöglichen

► Wie die Tageszeitung „La Meuse“ berichtet, will die Firma Risorce auf dem Gelände des East Belgium Park in Baelen Altreifen mit einem neuen Verfahren wiederverwerten. Dazu investiert das Unternehmen 12,5 Millionen Euro. Laut der Koordinierungsstelle für die Sammlung von Altreifen werden in Belgien jährlich fünf Millionen Autoreifen gesammelt. Bisher wurden die Reifen geschreddert und als Partikel in

Sportböden, Schallschutz und Straßenasphalt verwendet. Das Unternehmen Risorce will im Zuge der Wiederverwertung Öl und Gas für die Industrie entstehen lassen. Bisher ist in Belgien oder in den Nachbarländern keine Anlage im industriellen Maßstab in Betrieb genommen worden. Insgesamt sind sechs Anlagen zur Reifenwiederverwertung im East Belgium Park geplant. Die erste Einheit soll 2024 gebaut werden.

## Aus dem **GrenzEcho** wird **GE-Media: Verlag** präsentiert sich unter neuer Dachmarke

► Nach vier Jahren des Umbaus am Eupener Marktplatz, an dem die ostbelgische Tageszeitung „GrenzEcho“ seit 50 Jahren beheimatet ist, präsentiert sich jetzt der Verlag neu unter der Dachmarke „GE-Media“. Die Mediengruppe hat neben der Tageszeitung weite-

re Produkte wie „Wochenspiegel“, „Kurierjournal“, den Buchverlag, den Sender Radio Contact sowie GE Distribution, die sich um die Verteilung der Wochenblätter kümmert. Vier Millionen Euro wurden von den Eigentümern investiert. Zu 75 Prozent gehört der

Verlag der Brüsseler Rossel-Gruppe, 25 Prozent hält weiterhin die Familie Thommessen aus St. Vith. Im vorderen Teil des denkmalgeschützten Hauses ist zur Straße hin weiterhin ein Restaurant als Begegnungsort geplant.

## **Staatschefs** deutschsprachiger Länder beim 19. informellen Gipfel zu Besuch in **Eupen**

► Beim 19. informellen Gipfel der deutschsprachigen Länder stand die Wirtschaft im Vordergrund. Der Einladung des belgischen Königs Philippe folgten neben dem deutschen Bundespräsidenten Frank-Walter

Steinmeier auch Luxemburgs Großherzog Henri, Erbprinz Aloys von und zu Liechtenstein und der österreichische Bundespräsident Alexander Van der Bellen. Bereits vor sieben Jahren fand dieses Treffen schon ein-

mal in Eupen statt. Damals besuchte man das Parlament Ostbelgiens sowie das Zentrum für Förderpädagogik. Beim diesjährigen Treffen stand unter anderem ein Besuch des Eupener Kabelwerks auf dem Programm.

## 33.000 Stimmen: **Petition zum Erhalt der Notaufnahme** des Heerleener Krankenhauses

► Etwa 3.000 Menschen demonstrierten in Heerlen, um die Notaufnahme (ER) des dortigen Zuyderland-Krankenhauses aufrechtzuerhalten. Dazu überreichten sie dem Vorstand des Krankenversicherers CZ eine Petition mit mehr als 33.000 Unterschriften.

Unter den Teilnehmern waren regionale und nationale Politiker wie Frans Timmermans, Parteivorsitzender von GroenLinks-PvdA. Seiner Meinung nach habe jede Region das Recht auf ein vollwertiges Krankenhaus. Damit das Anliegen auf höherer Ebene auf

die Den Haager Tagesordnung gesetzt werden kann, sind allerdings mindestens 40.000 Unterschriften erforderlich. Da in der Petition nur 33.000 Stimmen für den Erhalt zusammenkamen, muss jetzt erneut abgestimmt werden.

# Jetzt mit Wochenrückblick für Ihre Region

Lokaler  
Wochenrück-  
blick am  
Samstag

## Der Newsletter mit allem, was Sie wissen müssen:

- Das Wichtigste der Woche von **Ihrer Lokalredaktion** für Sie zusammengefasst
- Samstags um 7 Uhr morgens innerhalb des Newsletters „Der Tag“
- Tägliches News-Update am Morgen, Mittag und Abend aus Aachen, Düren und Heinsberg inklusive
- Optimiert für Desktop, Tablet und Smartphone



Immer zuverlässig informiert.

Jetzt kostenlos registrieren:

[aachener-zeitung.de/dertag](http://aachener-zeitung.de/dertag)

 Aachener Zeitung



## JUBILÄUM 25 JAHRE

» hh hilgers Verwaltungs-GmbH, Hürtgenwald

### Rosen-Apotheke in Waldfeucht feiert 150. Jubiläum

► **Waldfeucht.** Die Rosen-Apotheke in Waldfeucht wird 150 Jahre alt. Seit 1873 sorgt die Apotheke, die von Delia Moers geführt wird, mit einem umfangreichen Service- und Dienstleistungsangebot für die Gesundheit und das Wohlbefinden ihrer Kunden und berät auch individuell zu Fragen zur Gesundheitsvorsorge.

### Spezialpumpenhersteller Bungartz erhält Auszeichnung als „Arbeitgeber der Zukunft“

► **Düsseldorf/Euskirchen.** Die Paul Bungartz GmbH & Co. KG ist innovativ, modern und digital: Deshalb wurde der Spezialpumpenhersteller jetzt vom Deutschen Innovationsinstitut für Nachhaltigkeit und Digitalisierung mit dem Siegel „Arbeitgeber der Zukunft“ ausgezeichnet. „Wichtig ist uns eine zukunftsgerichtete Orientierung, die besonders eine junge Zielgruppe anspricht. Als mittelständisches Unternehmen haben wir die Belange der Mitarbeitenden genauso im Blick wie die unserer Kunden“, sagt Geschäftsführer Frank Bungartz, der das Unternehmen bereits in dritter Generation leitet. Mit dem Siegel werden Unternehmen mit klarer Digitalisierungsstrategie ausgezeichnet, die Nachhaltigkeitsziele verfolgen und attraktive Arbeitsbedingungen bieten.



Diplom-Ingenieur Frank Bungartz (rechts) nimmt als Geschäftsführer des Pumpenherstellers Bungartz gemeinsam mit Dr. Botond Barabas die Auszeichnung als „Arbeitgeber der Zukunft“ entgegen.

### Produktion schnell ins Volumen bringen: GlobiTech setzt auf AIXTRON für Expansion in den SiC-Markt

► **Herzogenrath.** AIXTRON SE unterstützt die Foundry GlobiTech Inc. („GlobiTech“) dabei, ihr Geschäft auf Siliziumkarbid (SiC)-Epitaxie auszuweiten. Die Grundlage hierfür bildet AIXTRONs neue G10-SiC-Anlage: Sie ermöglicht es GlobiTech, einer der weltweit größten Silizium-Epitaxie-Foundries mit Sitz in Sherman im US-Bundesstaat Texas, die SiC-Epitaxie-Produktion schnell ins Volumen zu bringen, um die global

steigende Nachfrage zu bedienen. GlobiTechs Entscheidung für die G10-SiC ist eine zukunftsweisende Investition, denn AIXTRONs neues System ermöglicht den höchsten Durchsatz pro Produktionsfläche, der aktuell in der SiC-Industrie erreicht wird. AIXTRON geht davon aus, dass die neue G10-SiC im Jahr 2023 das meistverkaufte Produkt des Unternehmens sein wird.



Foto: GKD Group/Mercy Ebert

Ist vor Kurzem 65 Jahre alt geworden: IHK-Vizepräsident Dr. Stephan Kufferath.

### Herzlichen Glückwunsch: Dr. Stephan Kufferath feierte 65. Geburtstag

► **Düren.** Dr. Stephan Kufferath, Vorstandsmitglied der GKD - Gebr. Kufferath AG. in Düren, feierte im Oktober seinen 65. Geburtstag. Gemeinsam mit seinem Bruder hat er das Familienunternehmen in den vergangenen Jahren zu einem innovativen Hidden Champion entwickelt, der auf internationalen Märkten erfolgreich Lösungen aus technischen Geweben und Spiralen anbietet, um unseren „Planeten gesünder, sauber und sicherer machen“, so das Motto der GKD. Dr. Stephan Kufferath ist leidenschaftlicher Unternehmer und gibt der IHK Aachen eine starke Stimme bei der industriepolitischen Interessenvertretung. Er gehört seit 1990 der IHK-Vollversammlung an und wurde 1998 von der Vollversammlung zum Vize-Präsidenten der IHK Aachen gewählt – dieses Amt hat er nun seit 25 Jahren inne. Seit 1998 leitet er zudem den Regionalausschuss Düren. Auch außerhalb der IHK Aachen engagiert sich Dr. Kufferath als Vorsitzender des Arbeitgeberverbandes der Metallindustrie sowie als Ehrenvorsitzender der Vereinigten Industrieverbände von Düren, Jülich, Euskirchen und Umgebung für die Belange der Wirtschaft. Für seine zahlreichen ehrenamtlichen Engagements erhielt er 2018 das Bundesverdienstkreuz.



### INFORM veröffentlicht Richtlinien für ethische KI

► **Aachen.** Die INFORM GmbH, ein globaler Pionier im Bereich der KI-gestützten Optimierungssoftware, gibt die Veröffentlichung ihrer Richtlinien für einen verantwortungsvollen Umgang mit Künstlicher Intelligenz bekannt. Für INFORM liegt der Schwerpunkt darauf, Geschäftsprozesse in enger Zusammenarbeit mit seinen Kunden mittels KI zu optimieren und dabei sicherzustellen, dass das Potenzial von KI maximiert und die Risiken minimiert werden. Die neuen Richtlinien beschreiben daher Best Practices und legen Standards und Verfahren für einen KI-Ansatz fest, der gesellschaftliche Bedürfnisse und die Anliegen des Menschen in den Vordergrund stellt. Die Richtlinien sind öffentlich zugänglich und unterstreichen damit das Engagement von INFORM für einen offenen Dialog und gemeinsames Wachstum im KI-Sektor.



Foto: INFORM GmbH

„Unsere Richtlinien dienen als Wegweiser für INFORM und sollen auch andere ermuntern, Innovationen verantwortungsbewusst umzusetzen“, sagt INFORM-Geschäftsführer Jörg Herbers zur Veröffentlichung der Unternehmensrichtlinien für den Umgang mit Künstlicher Intelligenz.

### Das Dürener Start-up LINKINGBIRDS setzt auf Nachhaltigkeit bei Business-Trainings

► **Düren.** Das Anfang des Jahres gegründete Start-up LINKINGBIRDS aus Düren möchte mehr Nachhaltigkeit in den Bereich Business-Trainings bringen. Bei immer kürzer werdenden Planungshorizonten von Trainings und Arbeits- und Fachkräftemangel sei dies nicht immer ein leichtes Unterfangen, sagt Gründer Gereon Hagenau, der seit 13 Jahren in diesem Bereich arbeitet. Mit seinem internationalen Netzwerk bestehend aus einer Vielzahl von Trainern, Druckereien und Versanddienstleistern, ermöglicht es LINKINGBIRDS Kunden und Partnern über eine Webapplikation auf lokale Ressourcen zuzugreifen. Das Start-up wolle das Netzwerk jetzt so ausbauen, dass es für jeden Ort weltweit nach klar definierten Umweltstandards lokale Ressourcen vermitteln kann.



Foto: Rosa Engel

Gründer Gereon Hagenau möchte mit seinem Dürener Start-up LINKINGBIRDS neue Maßstäbe in Sachen Nachhaltigkeit bei internationalen Firmentrainings setzen.

### Robert Reineke verstärkt Geschäftsführung der SCT GmbH



Foto: SCT GmbH

Technologieführerschaft im Visier: Robert Reineke ist zum Geschäftsführer der SCT bestellt worden und verstärkt die Führungsmannschaft rund um Bernd Reineke und Andreas Capellmann.

► **Herzogenrath.** Robert Reineke ist zum Geschäftsführer der SCT GmbH Supply Chain Technologies bestellt worden und wird die Führungsmannschaft rund um Bernd Reineke und Andreas Capellmann verstärken. Robert Reineke arbeitet bereits seit 2012 bei den Software-Experten für Dispositionsmanagement und Produktionsplanung. In dieser Zeit war er unter anderem für die Integration von künstlicher Intelligenz in das Advanced Planning and Scheduling System DISCOVER verantwortlich. Die Weiterentwicklung dieses Angebots wird auch in Zukunft einer seiner Schwerpunkte sein. „In einer Zeit, in der technologische Innovationen rasch voranschreiten, sehe ich es als meine Aufgabe, die SCT als Technologieführer in unserem Marktsegment zu positionieren“, unterstreicht Reineke seine Ziele.

Wir bauen ein digitales Denkmal für die Opfer des Nationalsozialismus.

Mach mit!

#every name counts

aroa.to/enc

## Förderplakette für Arbeitgeber: Theod. Mahr Söhne erhält Auszeichnung vom Innenministerium NRW

► **Aachen.** Die Theod. Mahr Söhne GmbH hat vom Innenminister Herbert Reul die Förderplakette für Arbeitgeber erhalten. Die Auszeichnung geht an private Arbeitgeber aus NRW, die in den Freiwilligen Feuerwehren, dem THW und anerkannten Hilfsorganisationen Einsatzkräfte bei ihrer ehrenamtlichen Tätigkeit in besonderer Weise unterstützen. Zehn Unternehmen aus NRW haben die Auszeichnung erhalten. „Die Ehrenamtlichen in der Feuerwehr und im Katastrophenschutz sind das Fundament unserer Gesellschaft“, sagte Innenminister Herbert Reul beim Festakt. „Damit es nicht bröckelt, muss der Arbeitgeber einen stabilen Untergrund bieten. Deshalb möchten wir den Arbeitgebern danken. Sie gehen als gute Beispiele voran und halten ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern bei dem wichtigen Ehrenamt den Rücken frei. Ich hoffe, dass viele weitere Unternehmen im Land in diese Fußstapfen treten werden.“ Die Preisträger hat eine Jury aus Vertreterinnen und Vertretern des Innenministeriums, der Hilfsorganisationen, der Arbeitgeberverbände, der kommunalen Spitzenverbände, des Verbandes der Feuer-



Foto: Theod. Mahr Söhne GmbH

Das Aachener Familienunternehmen Theod. Mahr Söhne hat vom Innenministerium NRW die Förderplakette für Arbeitgeber erhalten: (v.l.n.r.) Andreas Bierfert und Ralf Johnen von der Feuerwehr Aachen, Markus Käufer und Theodor Mahr von der Theod. Mahr Söhne GmbH, NRW-Innenminister Herbert Reul und Helmut Probst (Ministerialrat).

wehren in NRW e.V. und des Technischen Hilfswerks auserkoren. Zuvor konnten die Gemeinden, die genannten Verbände oder andere Hilfsorganisationen Vorschläge einreichen. In diesem Jahr gab es 59 Nominierungen. Zu den Auswahlkriterien gehö-

ren unter anderem eine großzügige Freistellung von Ehrenamtlichen, der Verzicht auf gesetzliche Ausfallentschädigung, materielle Unterstützung oder auch das Anbieten von Firmenflächen zu Übungszwecken.

## amberSearch überzeugt beim Pitch der DB mindbox mit neuer Idee für den Kundendialog

► **Aachen.** Jeden Tag erhält die Deutsche Bahn tausende Kundenanfragen, die bereits vielfach gelöst wurden. Dennoch müssen Servicemitarbeitende heute viel Zeit investieren, um relevante Informationen herauszusuchen und diese anschließend in einer

Antwort zu formulieren. DB mindbox und DB Regio arbeiten jetzt gemeinsam mit dem Aachener Start-up amberSearch an der Automatisierung des Kundendialogs: Im September war amberSearch in die Station Berlin eingeladen, um auf der Messe Zukunft

Nahverkehr im Rahmen des DB mindbox Accelerators eine Lösung vorzustellen, wie man den Kundendialog mit Hilfe von generativer KI automatisieren kann. amberSearch gewann den Pitch und wird nun das Konzept testen.

## INperfektion entwickelt Assistenzsystem für die Produktion

► **Wegberg.** Die INperfektion GmbH hat eine neue Lösung entwickelt, die die Art und Weise verändern soll, wie Unternehmen ihre Arbeitsabläufe und Produktionsprozesse gestalten und optimieren können: „ifm mate“ ist ein Assistenzsystem, das Werker bei manuellen Tätigkeiten in der Produktion oder an Verpackungsarbeitsplätzen unterstützt. Mithilfe einer optischen 2D/3D-Kamera erkennt es die Hände des Arbeiters und gewährleistet so eine gleichbleibend hohe Produktqualität, da beispielsweise das Greifen in eine Box präzise überwacht wird.

Durch den Einsatz von Künstlicher Intelligenz kann „ifm mate“ die Erkennung der zu prüfenden Bauteile aus Bauteillagen heraus stabilisieren und verschiedene Situationen erlernen. Diese adaptive Fähigkeit gewährleistet, dass das System immer genauer und effizienter werde. Das „ifm mate“-Projekt ist förderfähig und Unternehmen können finanzielle Unterstützung beantragen. INperfektion bietet Hilfe bei der Antragstellung für Fördermittel in NRW an, einschließlich des MID-Gutscheins und der MID-Digitalisierung.



Foto: INperfektion GmbH

INperfektion hat ein Assistenzsystem für manuelle Tätigkeiten in der Produktion entwickelt.

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

Bei Neueintragen oder Änderungen im Handelsregister erhalten Unternehmen häufig Post von Adressbuchverlagen. Deren Angebote sind oft so gestaltet, dass man sie auf den ersten Blick kaum von den gerichtlichen Kostenrechnungen unterscheiden

kann. Die Industrie- und Handelskammer Aachen rät deshalb allen Unternehmen dazu, vor der Zahlung unbedingt zu prüfen, ob es sich bei dem entsprechenden Dokument tatsächlich um eine Rechnung des Registergerichts handelt oder ob lediglich die

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.ihk.de/aachen/verbraucherpreisindex](http://www.ihk.de/aachen/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 zu einem 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 bitte eine Anfrage an den Inserenten über den Kontakt [www.next-change.org](http://www.next-change.org)

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

i Sabine Helten  
Tel. 0241 4460 308  
[recht@aachen.ihk.de](mailto:recht@aachen.ihk.de)

### Angebote

**Moderner Wein- und Spirituosen-Fachhandel sucht Nachfolge:** Wir bieten einen modernen, stark serviceorientierten und bekannten Wein- und Spirituosen-Fachhandel mit einer außergewöhnlichen Kollektion im Herzen der Stadt Aachen und suchen aus familiären Gründen eine/n Nachfolger/in ab Januar 2024. Unsere Kollektion besteht aus den Weinen und Spirituosen bei denen wir insbesondere auf Geschmack, Qualität, Preis-Leistungs-Verhältnis und die Herkunft von unabhängigen Winzern, Destillateuren oder Abfüllern achten. Das sind überraschende Produkte, mit denen man Kunden begeistert und die wir hauptsächlich direkt beim Hersteller oder Exklusiv-Importeuren beziehen. Außerdem gehört zum Geschäft eine bereits regional bekannte geschützte Exklusivmarke im Spirituosenbereich. Digital sind wir mit einem Warenwirtschaftssystem ausgestattet, mit direkter Anbindung und Synchronisation zu unserem eigenen Onlineshop und dem Kassensystem. Als Nachfolger/in sollten Sie Unternehmergeist, kaufmännisches Verständnis und Servicegedanken mitbringen. Die Übergabe wird im Idealfall bereits mit einer Einarbeitung im November/Dezember 2023 begonnen und wir stehen darüber hinaus noch beratend ab Januar 2024 zur Verfügung. Die Ausgestaltung und Länge der Beratung werden separat festgelegt. **ACA-1470-EX**

**Online-Versandhandel für hochwertige Stoffe und professionelles Nähzubehör:** „Der rote Faden“ ist ein gut etabliertes Versandhandels-Unternehmen, das Modeateliere und anspruchsvoll nähende Endkunden seit 25 Jahren online bedient. Die Trusted Shops-Bewertung von 4,9 zeigt, dass die Kunden unsere Qualität von Waren und Service zu schätzen wissen.

Aus Altersgründen möchte ich als Inhaberin kürzertreten und würde gern einen Nachfolger einarbeiten, der gewillt ist, das Unternehmen komplett zu übernehmen.

„Der rote Faden“ bietet Ihnen:

- ein breites Sortiment an hochwertigen Standard-Stoffen im Bereich Walkloden, Viskose-Jersey, GOTS-zertifiziertem Bio-Baumwoll-Jersey, Spitze, Leinen, Wolle, Seide und mehr, dazu gibt es Farbkarten, die Ateliers + Einzelkunden gern bestellen
- Sortimentsergänzung mit hochwertigen Nähgarnen und Reißverschlüssen, mit Schulterpolstern und Einlagen, die für und mit Ateliers speziell entwickelt wurden, dazu professionelle Bügelböcke und mehr.
- ein neu aufgestellter Shopware 6 Online-Shop, einem der führenden professionellen Shoppingsysteme, sowie Anbindung an ein flexibles Warenwirtschaftssystem, das wir seit vielen Jahren erfolgreich nutzen.
- gehobener Kundenstamm: Modeateliere in Deutschland, Österreich und der Schweiz und Endkundinnen, die Qualität zu einem fairen Preis zu schätzen wissen
- ein Netzwerk zu enthusiastischen Probenäherinnen, die aus unseren Stoffen Musterkleidungssysteme nähen und tolle Tragefotos zur Verwendung in unseren Social-Media-Kanälen zur Verfügung stellen.
- Einbringung und Neuentwicklung von Schnittmustern passend zu den Stoffen, sei es zum Download oder kostenfrei
- Hohes Ansehen für Zuverlässigkeit und schnelle Lieferung, die sich in unserer Trusted Shops Bewertung von 4,9 widerspiegelt

Kennzahlen: Umsatz: 300.000 Euro (in 2022)

Lagerware im Wert von 100.000 Euro Einkaufspreis

Anzahl Mitarbeiter: 4

Preisvorstellung: 200.000 Euro (inklusive Lagerware)

**ACA-1471-EX**

**Einzelhandel mit Büro- und Objekteinrichtungen zu verkaufen:** Dadurch, dass das Unternehmen eine sehr hohe Beratungskompetenz bietet, wurde eine starke Kundenbindung erreicht. Im Ergebnis führt das dazu, dass das Unternehmen bereits bei der Entstehung neuer Ideen zu den ersten Gesprächen beratend hinzugezogen wird. Dass man mit diesem Konzept den richtigen Weg eingeschlagen hat, zeigen die guten wirtschaftlichen Kennzahlen.

Ein weiterer Hinweis für diese positive Entwicklung ist, dass nahezu alle Umsätze ausschließlich über Empfehlungen generiert werden. **ACA-1473-EX**

## ► Ernennung von Handelsrichtern

Auf Vorschlag der Industrie- und Handelskammer Aachen hat der Präsident des Oberlandesgerichts Köln Dominik Tobias Bieniek, i2system GmbH, für fünf Jahre zum Handelsrichter ernannt.

## ► Änderung des Gebührentarifs zur Gebührenordnung der IHK Aachen

Die Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer Aachen hat gemäß § 4 Satz 2 Nr. 2 des Gesetzes zur vorläufigen Regelung des Rechts der Industrie- und Handelskammern vom 18. Dezember 1956 (BGBl. I S.920), in der aktuell gültigen Fassung, in ihrer Sitzung am 19. September 2023 folgende Änderung des Gebührentarifs zur Gebührenordnung beschlossen:

4. Berufsbildung

4.3.6 Trägergestützte Gruppenbildungsmaßnahmen nach § 62 Berufsbildungsgesetz (BBiG)

4.3.6.1 Erstantrag

4.3.6.2 Folgeantrag

Die Änderung des Gebührentarifs tritt rückwirkend zum 1. April 2023 in Kraft.

454,00 Euro

277,00 Euro

Aachen, 19. September 2023

Gisela Kohl-Vogel  
Präsidentin

Michael F. Bayer,  
Hauptgeschäftsführer

Genehmigt vom Ministerium für Wirtschaft, Industrie, Klimaschutz und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen

Aktenzeichen 216/2023-0006421

Düsseldorf, 28. September 2023

i.A. Claudia Münster

Ausgefertigt

Aachen, 28. September 2023

Gisela Kohl-Vogel, Präsidentin

Michael F. Bayer, Hauptgeschäftsführer

# DIE DREI MAGISCHEN WORTE: ICH KANN WAS. JETZT #KÖNNENLERNEN

GEMEINSAM  
MIT IHREM  
BETRIEB!



**Ausbildung  
macht mehr  
aus uns**

Unter dem Motto Jetzt #könnenlernen läuft die erste bundesweite Azubi-Kampagne der IHKs – eine echte Mitmachkampagne auch für Ihren Betrieb. Seien Sie dabei und nutzen Sie Botschaften und Motive, die ein neues „Lebensgefühl Ausbildung“ nach außen tragen. Die Werbemittel sind Teil eines Kommunikationspakets speziell für Betriebe und können auf Ihren digitalen Kanälen oder direkt bei Ihnen vor Ort platziert werden. Gemeinsam zeigen wir dem ganzen Land und speziell der jungen Generation: **Ausbildung macht mehr aus uns.**

Für weitere Informationen wenden Sie sich an Ihre regionalen IHK-Ansprechpartner:innen.

## Misstände sicher melden

Hinweisgeberschutzgesetz schützt „Whistleblower“

VON CHRISTIAN WILLERS\*

Jetzt ist es wirklich da: Das Hinweisgeberschutzgesetz (HinSchG) oder besser bekannt als Whistleblower-Gesetz. Das Ziel des Gesetzes ist es, die Hinweisgeberinnen und Hinweisgeber vor Repressalien zu schützen, wenn sie Misstände in Unternehmen offenlegen und anzeigen.

Zusammengefasst regelt das Gesetz folgende Punkte:

- Schutz vor Repressalien,
- Anonymität und Vertraulichkeit,
- Klare Meldeverfahren,
- Rechtliche Schutzmaßnahmen,
- Förderung einer offenen Unternehmenskultur,
- Sanktionen bei Verstößen

Was heißt das konkret?

Unternehmen mit mehr als 250 Beschäftigten müssen seit dem 2. Juli 2023 ein Hinweisgebersystem eingerichtet haben (§ 12 HinSchG). Für alle privaten Arbeitgeber mit 50 bis 249 Beschäftigten gilt diese Verpflichtung ab dem 17. Dezember 2023. Das Hinweisgeberschutzgesetz macht den Unternehmen bei dem Aufbau einer Meldestelle keine konkreten Vorgaben zur Person oder Organisationsstruktur. Möglich ist die Ausübung durch eine interne Person beziehungsweise Abteilung oder auch durch einen externen Dritten (§ 14 Abs. 1 HinSchG), der mit den Aufgaben der internen Meldestelle betraut wird. Das heißt auch, dass



Christian Willers ist Geschäftsführer der Dapro Serv GmbH. Er kennt die Anforderungen, die das neue „Whistleblower-Gesetz“ an die Unternehmen stellt.

konzernverbundene Unternehmen eine gemeinsame Stelle einrichten und betreiben können. Nachfolgend ein Überblick, welche Punkte für Unternehmen zwingend erforderlich sind:

**Meldekanäle einrichten**

Zunächst müssen Meldekanäle eingerichtet werden. Die internen Meldekanäle müssen Meldungen in mündlicher (zum Beispiel Whistle- ▶

**Büschler**  
vermietet  
Arbeitsbühnen & Baumaschinen

- Arbeitsbühnen
- Teleskopstapler
- Bagger
- Radlader
- Dumper
- Rüttelplatten
- Baustellenbeleuchtung
- Bautrockner
- Häcksler
- Aufsitzkehrmaschine
- Anhänger
- Vermietung u. Verkauf

**Neu bei uns: Baumaschinenvermietung**

Die Büschler 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 auch die qualifizierte Beratung vor Ort.



Würselener Straße 6–8 | D-52222 Stolberg  
Tel.: 0 24 02/2 25 44 | [www.buescher-gruppe.de](http://www.buescher-gruppe.de)



blower-Hotline, Anrufbeantwortersystem) oder in Textform (zum Beispiel IT-gestütztes System wie eine Plattform im Internet oder Intranet, eine eigens eingerichtete E-Mail-Adresse, Beschwerdebriefkasten, Postweg) ermöglichen. Auf Wunsch des Hinweisgebers muss es auch möglich sein, Hinweise in einem persönlichen Treffen zu besprechen. Bitte beachten Sie, dass es vermutlich nicht ausreichend sein wird, wenn Meldungen ausschließlich in Schriftform abgegeben werden dürfen. Die internen Meldekanäle müssen so aufgestellt sein, dass die absolute Vertraulichkeit des Hinweisgebers und Dritter, die in der Meldung erwähnt werden, gewahrt bleibt und nicht befugte Beschäftigte keinen Zugriff darauf haben. Es besteht jedoch keine Verpflichtung, anonyme Meldekanäle einzurichten.

#### Meldestellen-Beauftragte bestimmen und schulen

Die Unternehmen müssen „Meldestellen-Beauftragte“ bestimmen, die die Meldungen entgegennehmen, dem Hinweisgeber innerhalb der Sieben-Tage-Frist den Eingang der Meldung bestätigen, die Meldung prüfen, gegebenenfalls entsprechende Folgemaßnahmen in die Wege leiten und den Hinweisgeber innerhalb von drei Monaten über ergriffene Folgemaßnahmen informieren. „Meldestellen-Beauftragte“ können einzelne Personen (zum Beispiel Datenschutzbeauftragter) oder Abteilungen (zum Beispiel

Compliance, Legal) sein. Wichtig ist, sicherzustellen, dass diese Personen unabhängig handeln können und die notwendige Fachkunde besitzen. Auch Dritte können als interne Meldestellen beauftragt werden, wie beispielsweise externe Anbieter von Meldeplattformen, sofern diese entsprechende Garantien für die Wahrung der Unabhängigkeit und Vertraulichkeit, des Datenschutzes und der Geheimhaltung bieten. Die Meldestellen-Beauftragten müssen bei einer Meldung entsprechende Maßnahmen ergreifen, wie zum Beispiel Einleitung interner Nachforschungen, Erarbeitung von Maßnahmen zur Behebung des Problems oder Abschluss des Verfahrens aufgrund mangelnder Beweise.

#### Dokumentation sicherstellen

Eingehende Meldungen sind – unter Beachtung der Vertraulichkeit – zu dokumentieren, so dass sie gegebenenfalls als Beweismittel verwendet werden können. In der Regel ist die Dokumentation drei Jahre nach Abschluss des Verfahrens zu löschen.

#### Information der Beschäftigten

Die Beschäftigten müssen über den internen Meldeprozess und über externe Meldeverfahren (entsprechende Stellen bei Behörden) informiert werden. Die Informationen müssen leicht verständlich und für jeden Beschäftigten zugänglich sein (zum Beispiel Intranet, Aushang, Homepage).

#### Datenschutz nicht vergessen

Im Hinweisgebersystem werden personenbezogene Daten verarbeitet, das bedeutet, alle personenbezogenen Daten – die des Hinweisgebers und die etwaiger beschuldigter Personen – müssen entsprechend der Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) verarbeitet werden. Datenschutzbeauftragte sollten hierzu rechtzeitig angesprochen werden.

#### Mitbestimmungsrechte des Betriebsrates berücksichtigen

Auch der Betriebsrat ist unbedingt zu informieren und gegebenenfalls auch zu beteiligen. Mit dem Hinweisgeberschutzgesetz wird eine gerechtere und ethischere Geschäftswelt geschaffen, in der diejenigen, die Missstände aufdecken, geschützt sind und dazu beitragen können, die Integrität und Verantwortlichkeit von Unternehmen zu wahren. Unternehmen können die Umsetzung der vielfältigen Anforderungen, die das Hinweisgeberschutzgesetz mit sich bringt, entweder intern umsetzen oder einen externen Anbieter hiermit beauftragen. ■

*\*Christian Willers, Autor dieses Gastbeitrags, ist Geschäftsführer der Dapro Serv GmbH, einem Datenschutz-Dienstleister mit Sitz in Aachen.*

**i** IHK-Ansprechpartner:  
Ulf Schmidt  
Tel.: 0241 4460-267  
ulf.schmidt@aachen.ihk.de



Wo gebohrt wird, da gibt es Möglichkeiten zur Digitalisierung: Die Inhalte des IHK-Weiterbildungsangebots „Fachkraft zur Digitalisierung im Maschinenbau“ werden in der Digitalen Werkstatt der 3WIN Maschinenbau GmbH vermittelt.

## Zukunftsfähig aufgestellt

Wie die 3WIN GmbH gemeinsam mit der IHK das Weiterbildungsangebot „Fachkraft für Digitalisierung im Maschinenbau“ an den Start bringt

#### VON STEPHAN JOHNEN

Digitalisierung gehört zweifelsfrei zu den meistgebrauchten Worten unserer Zeit. Und sie ist nach wie vor eine Herausforderung. „Viele Menschen sind bei diesem Thema überfordert. Nicht, weil sie es nicht wollen, sondern weil sie angesichts der Vernetzung

von Prozessen, Systemen und Maschinen an ihre Grenzen stoßen“, hat Dagmar Wirtz, Geschäftsführende Gesellschafterin der 3WIN Maschinenbau GmbH aus Aachen, in der Praxis festgestellt. In der Ausbildung spielt das Thema längst noch nicht die Rolle, die von Kundenseite schon von den Maschinenbauern nachgefragt wird. Mit dem Vorschlag, ein Weiterbildungsangebot „Fachkraft Digitalisierung im Maschinen-

bau“ aufzusetzen, hat die 3WIN Maschinenbau GmbH mit der IHK Aachen den idealen Kooperationspartner gefunden, der sich unter anderem um die Realisierung der Prüfungen kümmert. Alle Referenten und Experten stellt 3WIN.

Das mittelständische Familienunternehmen zählt viele namhafte Player aus Halbleiter- und Lebensmittelverpackungsindustrie ▶

**Du hast es nicht anders verdient, hat er gesagt.**

**Aber jetzt rede ich:**

**08000 116 016** **HILFE TELEFON**  
GEWALT GEGEN FRAUEN

**anonym + kostenfrei + 24 h + mehrsprachig**  
Online-Beratung: [www.hilfetelefon.de](http://www.hilfetelefon.de)

sowie der Medizintechnik zu den Aufträgen. „Die Kunden sind aus gutem Grund sehr anspruchsvoll. Und wer auf diesem Markt mitspielen möchte, muss Mittel und Wege finden, die Qualität zu gewährleisten“, umreißt die Geschäftsführerin mit ausgeprägter Hands-on-Mentalität die Anforderungen (nicht nur!) an Maschinenbauer. Da es keine Patentrezepte gab, wie man die eingespielte Stammbesellschaft ebenso zügig wie erfolgreich aufs nächste Digitalisierungslevel heben kann, entwickelte Wirtz mit einem dreiköpfigen Team selbst ein Weiterbildungskonzept: „Für mich ist das ein Herzenthema. Ich möchte Menschen die Angst nehmen und ihnen zeigen, welches Potenzial die Digitalisierung für das Unternehmen, aber auch die eigene, persönliche berufliche Weiterentwicklung birgt“, berichtet sie. So ist die Digitale Werkstatt entstanden.

#### Aus dem Mittelstand für den Mittelstand

Ein Weiterbildungsangebot, das die Pionierin ganz bewusst auch für alle anderen interessierten kleinen und mittelständischen Unternehmen geöffnet hat. Es geht Wirtz nämlich nicht nur um Wissensvermittlung, sondern auch um gemeinsame Problemlösung, Erfahrungsaustausch und Schwarm-Intelligenz. Das Konzept ist so angelegt, dass es lernen und wachsen kann, um viele Bausteine, die auf dem Weg noch gefunden werden. Wenn jeder seinen eigenen Mikrokosmos verlässt, profitieren davon nicht nur die Teilnehmenden der Weiterbildung, sondern alle Unternehmen. „Mittelstand bildet Mittelstand aus“, betitelt Wirtz diesen Ansatz. Der „Pilot-Kurs“ wurde jüngst beendet. Im Frühling 2024 startet der zweite Kurs als Teil des

**„Für mich ist das ein Herzenthema. Ich möchte Menschen die Angst nehmen und ihnen zeigen, welches Potenzial die Digitalisierung für das Unternehmen, aber auch die eigene, persönliche berufliche Weiterentwicklung birgt.“**

Dagmar Wirtz,  
Geschäftsführende Gesellschafterin 3WIN  
Maschinenbau GmbH

IHK-Weiterbildungsprogramms (siehe Infokasten). Insgesamt gibt es zehn Plätze.

Die Schulungsinhalte betreffen die drei Themenfelder, die jedes Maschinenbauunternehmen hat: Verwaltung, Montage und Fertigung. „Als wir uns kritisch mit unseren eigenen Prozessen auseinandergesetzt haben, sind wir in der Verwaltung auf die seit Jahrzehnten üblichen Papiersammlungen gestoßen“, blickt Wirtz zurück. Akten im Hängeregister mit Zeichnungen, handschriftlichen Verweisen und losen Anlagen gehören der Vergangenheit an. Die digitale Auftragsmappe verhindert, dass sich Mitarbeitende in der Zettelwirtschaft verzetteln. Eine digitale Lagerhaltung optimiert nicht nur die Prozesse, sie erleichtert auch eine Vorkommissionierung in der Montage und spart zeitliche Ressourcen.

Ein Beispiel für Digitalisierung in der Montage ist die Schaffung eines eigenen „Firmen-Wikipedia“, bei dem mit Schulungsvideos beispielsweise wiederkehrende Montageprozesse bis ins Detail erklärt werden. „Wir haben medienaffine Kolleginnen und Kollegen in der Verwaltung gefunden, die mit sich viel Freude an die Arbeit gemacht haben und super Ergebnisse lieferten“, zeigt Wirtz auf, dass in vielen Unternehmen sicherlich ungenutztes Potenzial für Digitalisierungsprozesse schlummert. Ganz nebenbei wurde so der Grundstein einer wachsenden Datenbank für elementares Wissen gelegt, bei dem der Wissenstransfer von einer Generation zur nächsten gesichert ist. Die 3WIN hat befreundete Unternehmen aus der Region eingeladen, eigene Module

„Wenn ich jetzt nicht in die Zukunft investiere, dann wird mein Unternehmen immer das Gleiche tun, was es jetzt tut“: Dagmar Wirtz, Geschäftsführende Gesellschafterin 3WIN Maschinenbau GmbH.

## INFO

### Zehn Plätze zu vergeben: der nächste Kurs startet am 4. März 2024

Die nächste Weiterbildung „Fachkraft Digitalisierung im Maschinenbau“ läuft vom 4. März bis 8. April 2024, es gibt zehn Plätze. Der Kurs umfasst 32 Stunden, die an fünf Montagen von 8 bis 15 Uhr in der Digitalen Werkstatt der 3WIN Maschinenbau GmbH absolviert werden. Die mündlichen und schriftlichen Prüfungen werden von der IHK Aachen abgenommen. Mehr Infos gibt es über das Team Weiterbildung der IHK.

 Team Weiterbildung  
Tel.: 0241 4460-650  
wb@aachen.ihk.de

zu entwickeln und bietet selbst ein digitales Tutorial zur Erstellung einer Nachhaltigkeitsstrategie an. In der Fertigung sollen digitale Hilfsmittel und Kommunikationswege die Effizienz steigern und die Qualität erhöhen. Durch die Wissens-Datenbank sinken beispielsweise die Rüstzeiten. Nicht nur beim Thema Digitalisierung arbeitet das Aachener Unternehmen mit Hochschulen und externen Partnern zusammen. „Wenn ich jetzt nicht in die Zukunft investiere, dann wird mein Unternehmen immer das Gleiche tun, was es jetzt tut“, sagt Wirtz. Wohlwissend, dass der heutige Stand womöglich in wenigen Jahren nicht mehr ausreicht, um am Markt zu bestehen.

#### Für Fräser, Dreher, Werker und Betriebsleiter

Das Weiterbildungsangebot „Fachkraft Digitalisierung im Maschinenbau“ richtet sich in erster Linie an ausgebildete Fachkräfte, Fräser, Dreher, Werker, Arbeitsvorbereiter und Betriebsleiter. „Wir stricken aber bereits an Ideen und Konzepten, wie wir junge Auszubildende in die Werkstatt bekommt“, skizziert sie ihr Konzept eines Schulungszentrum für die Region. „Wir haben ja noch nie ein Schulungs- und Prüfungskonzept für ein IHK-Weiterbildungsangebot erarbeitet. Die Zusammenarbeit mit den Expertinnen und Experten

## KURZ GEFRAGT

### „Wir finden es sehr gut, wenn sich Unternehmen mit Vorstellungen und Wünschen bei uns melden“

**WN:** Frau Poplawski, die 3WIN GmbH ist mit dem Wunsch auf das Team Weiterbildung der IHK – zu dem Sie ja gehören – zugekommen, um im Rahmen eines Weiterbildungsangebots zu kooperieren. Wie gehen Sie generell mit solchen Anfragen um?

**Sabrina Poplawski:** Wir verstehen uns als Dienstleister für unsere Mitgliedsunternehmen. Grundsätzlich finden wir es daher sehr gut, wenn sich Unternehmen mit Vorstellungen und Wünschen bei uns melden. Entscheidend ist, dass es sich nicht um eine Weiterbildung handelt, die wir bereits so oder so ähnlich im Programm haben. Und die Vorschläge müssen in unser IHK-Portfolio passen. Die Entscheidung, ob wir einen Vorschlag aufnehmen und weiterverfolgen, wird im Team der Weiterbildung besprochen. Dabei ziehen wir auch andere Fachabteilungen mit hinzu.

**WN:** Welche Voraussetzungen müssen gegeben sein, damit das Team „Ja“ sagt?

**Poplawski:** Der Entscheidungsprozess ist sehr zügig. Wir schauen uns die Definition der Zielgruppe an, wo die Veranstaltung stattfinden soll, ob es beispielsweise – wie



Foto: IHK Aachen

IHK-Weiterbildungsberaterin Sabrina Poplawski.

im Fall der 3WIN – eine eigene Werkstatt gibt. Das sind die äußeren Rahmenbedingungen. Dann prüfen wir den sogenannten Ausschreibungstext, der die Weiterbildung beschreibt und die Inhalte skizziert. Anschließend sprechen wir mit den Dozenten und prüfen die Referenzen. Dass wie bei 3WIN alles vom Unternehmen mitgebracht wird, ist eher die Ausnahme.

**WN:** Wo kann das Team Weiterbildung weiter unterstützen?

**Poplawski:** Wir sind in der Abstimmung sehr flexibel und können beispielsweise Räume zur Verfügung stellen. Wir beraten ebenfalls gerne zur Frage, welches Format gewählt werden sollte, ob in Präsenz, online oder hybrid. Ein großer Vorteil ist sicher auch die Bewerbung der Angebote über unsere Kanäle. Die IHK übernimmt zudem die Teilnehmerverwaltung, die Organisation der Veranstaltung, den Versand der Bescheinigungen.

**WN:** Wo sehen Sie noch Bedarf an Weiterbildungsthemen, mit denen Unternehmen gerne auf die IHK zur Entwicklung eines Angebots zukommen können?

**Poplawski:** Sehr stark nachgefragt werden Tagesseminare zum Thema IT-Sicherheit. Dieses Thema hat eine hohe Relevanz in allen Unternehmen. Hier würden wir gerne mehr anbieten können. ■

 IHK-Ansprechpartnerin:  
Sabrina Poplawski  
Tel.: 0241 4460-100  
sabrina.poplawski@aachen.ihk.de

der IHK lief super“, sagt Wirtz. Die Unternehmerin ist überzeugt, dass Weiterbildungen in gewerblichen Themen ebenso stark nachgefragt werden wie die bei den kaufmännischen Themen. In naher Zukunft wird Wirtz wohl weitere Ideen an die IHK herantragen.

Sie plant auch, eine Stelle zu schaffen, um Weiterbildungsprojekte voranzubringen und neue Konzepte zu entwickeln. „Ein Weiterbildungsangebot vom Mittelstand für den Mittelstand ist aus meiner Sicht viel passender, als wenn Institute etwas von den Branchen-

riesen herunterbrechen“, findet sie. Und ja, auch in Zukunft werden beim Aachener Maschinenbauer noch Maschinen gebaut. „Das ist und bleibt unser Kerngeschäft“, sagt Wirtz. Aber die Digitale Werkstatt ist Teil der Zukunft. ■

VALERES



1993-2023  
JAHRE

building your future



Seit 30 Jahren ist 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) 2405-44 96 0 • fax +49 (0) 2405-938 23 • info@valeres.de • www.valeres.de



Fotos (2): Stephan Johnen

Verantwortungsvolle Aufgabe: Für Arbeiten an Gasnetz und -anschlüssen stellt der Gesetzgeber völlig zurecht hohe Anforderungen. Die Weiterbildung zur Netzfachkraft im Verteilnetz, Handlungsfeld Gas, ist eine Möglichkeit, sie zu erfüllen, sagt Frank Swoboda (rechts), Aus- und Weiterbildungszentrum Niederzier der Westnetz GmbH.

## Begehrte Netz-Werker

Die Westnetz GmbH bildet in Kooperation mit der IHK Aachen zur Netzfachkraft im Verteilnetz, Handlungsfeld Gas, aus.

VON STEPHAN JOHNEN

Gas ist ein äußerst sensibles Gut, die Arbeit an Netz und Anschlüssen birgt durchaus Gefahren. Deshalb fordert der Gesetzgeber für alle Personen, die am Betrieb und der Instandhaltung von Verteilnetzen beteiligt sind, verständlicherweise eine besondere Qualifikation und besondere Kompetenzen.

„Das Mindestmaß ist die Fachkraft“, sagt Frank Swoboda aus dem Aus- und Weiterbildungszentrum Niederzier der Westnetz GmbH. Angesichts des wachsenden Fachkräftemangels und des demografischen Wandels bestand dringender Handlungsbedarf, ausreichend Fachkräfte für den Einsatz an den Verteilnetzen zu schulen. Die Lösung war die konzeptionelle Entwicklung einer Weiterbildung zur Netzfachkraft im Verteilnetz, Handlungsfeld Gas.

„Wir haben mit der IHK das Fundament gelegt, die Leute selbst zu qualifizieren“, sagt Lehrgangleiter Frank Swoboda, er spricht von einem Erfolgsmodell. Während Netzbetreiber vor der Energiewirtschaft-Liberalisierung reine Stromnetz und Gasnetzbetreiber waren, müssen heute alle Sparten abgedeckt werden: neben Strom, Gas und Wasser mittlerweile auch Fernwärme und Breitband (Glasfaser). Es gibt zwar einen Ausbildungsberuf, den Netzmonteur, der sozusagen ein Allrounder

ist. Diese Experten sind zum einem rar gesät, zum anderen stellt der berufliche Alltag ganz andere Anforderungen an die Netzbetreiber, die nach wie vor die Spartenintegration meistern müssen. „Die meisten unserer Monteure haben eine klassische berufliche Erstausbildung im Handwerk oder in der Industrie“, erklärt Swoboda. Im Einsatz sind vor allem Elektriker, Mechatroniker, Elektroniker für Betriebstechnik, Anlagenmechaniker oder Installateure aus dem Sanitär-Heizung-Klima-Handwerk, auf deren Ausbildung dann aufgesetzt wird. „Eine Weiterbildung zur Netzfachkraft im Verteilnetz, Handlungsfeld Gas, gab es am Markt nicht zu kaufen. Also haben wir ein eigenes Angebot entwickelt“, sagt Swoboda.

### Zehn Wochen, drei Tests, eine Abschlussprüfung

Praxis und Theorie vermitteln die Westnetz-Experten auf dem Schulungsgelände in Niederzier, der Lehrgang dauert zehn Wochen, es werden drei Tests geschrieben und am Ende steht ein Fachgespräch als Abschlussprüfung. Im Prüfungsgremium sitzen neben Lehrgangs-



leiter Swoboda auch Vertreter der Westnetz Gas-Sparte und Vertreter der IHK. Der aktuelle Kurs für Monteure in Niederzier startete im April und läuft bis Dezember. Die Laufzeit von sieben Monaten ermöglicht eine Aufteilung auf mehrere Wochenblöcke, damit die Weiterbildung in den betrieblichen Ablauf passt. Die Westnetz GmbH bietet pro Jahr einen Kurs in Niederzier und zwei Kurse in Recklinghausen an. Das Angebot steht nicht nur den 6.000 Mitarbeitenden der Westnetz GmbH offen, sondern auch Kooperationspartnern. Die Teilnahme an der Weiterbildung erfordert intern viel Koordination, erstreckt sich das Einsatzgebiet der Monteure doch über Niedersachsen, Nordrhein-Westfalen und Rheinland-Pfalz.

Zu den Aufgaben der Monteure gehören neben der Erstellung von Netzanschlüssen die Gas-Hausanschluss-Kontrollen sowie das Prüfen und Auswechseln von Gaszählern. In Niederzier lernen die angehenden Fachkräfte unter anderem von der Pike auf, wie Gasleitungen eingebunden werden, Abzweigungen gelegt oder Instandsetzungsarbeiten ausgeführt werden. Auch Materialien, Mittel und Einsatzverfahren stehen auf dem Lehrplan. „Technisch sind wir am Limit angekommen, obwohl der Bedarf weiterhin sehr hoch ist“, sagt Swoboda, der das Weiterbildungsangebot prinzipiell gerne erweitern würde. Aktuell sind mehrere Stellen in der Technischen Aus- und Weiterbildung ausgeschrieben, doch der Fachkräftemangel macht auch vor geeigneten

Ausbildern keinen Halt. Dass in Zukunft weniger Fachkräfte benötigt werden, weil sich das Zeitalter der fossilen Brennstoffe dem Ende zuneigt, kann Swoboda verneinen. „Solange es ein Netz gibt, muss es Menschen geben, die das Netz betreiben“, sagt er. Dass das Netz für „mediengebundene Energieträger“, also Gas, überflüssig wird, stellt er in Frage. Denn in Zukunft muss auch Wasserstoff sicher zu den Verbrauchern transportiert werden. „An drei Stellen betreiben wir im Netz schon Wasserstoffanlagen, im November startet dazu die erste Schulung. Wir denken

heute schon darüber nach, was wir mit unseren Netzen in der Zukunft machen“, sagt Swoboda. Fast jede Erdgas-Leitung, die heute verlegt oder saniert wird, sei H2-ready, also für den Transport von Wasserstoff geeignet.

Und mit Blick auf die noch notwendigen Ertüchtigungen schlummern noch einige Baustellen unter der Erde, denn ein nicht unerheblicher Teil der deutschen Erdgasleitungen stammt aus den Anfangsjahren der Gasversorgung und muss ersetzt oder für Wasserstoff ertüchtigt werden. „Alles, was ab Ende der 70er-Jahre gebaut wurde, ist größtenteils heute schon nutzbar“, sagt Swoboda. Egal, wer diese Aufgaben übernimmt: Die Qualifikation zur Netzfachkraft im Verteilnetz, Handlungsfeld Gas, muss er oder sie mindestens in der Tasche haben.

**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)

[www.vobaimmo.de](http://www.vobaimmo.de)

## SEMINARE UND LEHRGÄNGE



Symbolfoto: modelchenko/abestock.com

Weiterbilden, weiterkommen: Das Angebot der IHK verhilft zu neuen Karriereperspektiven.

## Online-Vorbereitungslehrgang: Ausbildung der Ausbilder

Lehrgänge zur Ausbildereignung vermitteln das Wissen, damit die duale Berufsausbildung ein Erfolgsmodell bleibt. Personalauswahl, Motivation, rechtliche Rahmenbedingungen, Kooperationen mit Partnerbetrieben und der Berufsschule, Integration leistungsschwacher Auszubildender, interkulturelle Kompetenzen, Konfliktlösung und Prüfungsverfahren sind nur einige der Themen, in denen Ausbilder

gefordert sind.

**i** Wann? 13. November bis 31. Januar, 18 bis 20.30 Uhr  
Wo? IHK Aachen, Kosten: 550 Euro

**@** [www.ihkaachenweiterbildung.de](http://www.ihkaachenweiterbildung.de)

## Im Team erfolgreicher: Chefentlastung durch das Sekretariat

Dieses Seminar zeigt den Teilnehmenden, wie sie sich fachliche, persönliche und methodische Kompetenzen aneignen, um ihren Arbeitsalltag und die Wege der Chefentlastung leichter und effektiver zu gestalten.

**i** Wann? 15. und 16. November, 9 bis 16.30 Uhr  
Wo? IHK Aachen, Kosten: 450 Euro

**@** [www.ihkaachenweiterbildung.de](http://www.ihkaachenweiterbildung.de)

## Online-Zertifikatslehrgang: Junior Penetration Tester (IHK)

Im Fokus des Online-Zertifikatslehrganges liegt die hohe Ausprägung des autodidaktischen Lernens. Die Teilnehmer werden kontinuierlich an diese Denkweise herangeführt und bestärkt. Während des Lehrgangs erhalten die Teilnehmenden Zugang zu einem eigens hierfür entwickelten, virtuellen E-LAB, mit dem die Kursinhalte vermittelt und geprüft werden, wobei die praktische Umsetzung der unterschiedlichen

Angriffstechniken im Vordergrund steht.

**i** Wann? 20. bis 28. November, 8.30 bis 16.30 Uhr  
Wo? IHK Aachen, Kosten: 3.495 Euro

**@** [www.ihkaachenweiterbildung.de](http://www.ihkaachenweiterbildung.de)

## Online-Zertifikatslehrgang: Betrieblicher Klimamanager (IHK)

Immer mehr Unternehmen ändern ihren Kurs in Richtung Klimaneutralität. Doch damit die vielschichtigen Änderungen gelingen, brauchen die Betriebe eigene Expertinnen und Experten, die eine passende Klimastrategie erarbeiten und umsetzen können. Dieser Lehrgang vermittelt das hierfür erforderliche Praxis-Know-how.

**i** Wann? 21. November bis 1. Februar, 14 bis 18 Uhr  
Wo? IHK Aachen, Kosten: 2.590 Euro

**@** [www.ihkaachenweiterbildung.de](http://www.ihkaachenweiterbildung.de)

## Online-Zertifikatslehrgang: Social Media Manager (IHK)

Kommunikationsplattformen wie X (ehemals Twitter), Facebook, XING, LinkedIn oder Blogs sind aus der medialen Welt nicht mehr wegzudenken. Geschäftspartner und Kunden sind zunehmend in sozialen Netzwerken anzutreffen. Doch wie nutzt man diese Plattformen effizient für geschäftliche Ziele? Welche Plattformen sind relevant und was gibt es für Spielregeln? Das Webinar „Social Media Manager (IHK)“ macht die Teilnehmer fit für die Social Media-Welt. Die Teilnehmer lernen praxis-

nah ein eigenes Social Media Marketing effizient aufzubauen und zu steuern.

**i** Wann? 28. November bis 27. Februar, 18 bis 20.30 Uhr  
Wo? IHK Aachen, Kosten: 1.535,10 Euro

**@** [www.ihkaachenweiterbildung.de](http://www.ihkaachenweiterbildung.de)

## Zertifikatslehrgang: Projektleiter (IHK)

Knappe Ressourcen, immer kürzere Projektlaufzeiten und unterschiedlichste Erwartungen der Rollenpartner stellen hohe Anforderungen an den Projektleiter. Die Teilnehmer erlernen aufbauend auf der Systematik und Methodik der Projektplanung die Kernkompetenzen und Techniken sowie zahlreiche hilfreiche Werkzeuge, die von einem modernen

Projektleiter erwartet werden.

**i** Wann? 28. November bis 19. Dezember, 9 bis 16.30 Uhr  
Wo? IHK Aachen, Kosten: 2.000 Euro

**@** [www.ihkaachenweiterbildung.de](http://www.ihkaachenweiterbildung.de)



Das Team Weiterbildung der IHK Aachen:

Frank Finke  
☎ 0241 4460-139

Kathrin Penners  
☎ 0241 4460-301

Sabrina Poplawski  
☎ 0241 4460-100

✉ [wb@aachen.ihk.de](mailto:wb@aachen.ihk.de)

THEMENVORSCHAU

## Hidden Champions: Erfolg in der Nische



Foto: DOC RABE Media - stock.adobe.com

## Ausgabe Dez. 2023/Jan. 2024

Titelthema: Hidden Champions – Erfolg in der Nische  
Redaktionsschluss: 06.11.2023

Anzeigen-Sonderveröffentlichungen:

- Tagungen und Seminare
- Industrie-, Anlage- und Gewerbeimmobilien

Anzeigenschluss: 13.11

## Ausgabe Februar 2024

Titelthema:

Was Wissen schafft: Start-ups aus den Hochschulen

Redaktionsschluss: 05.01.2024

Anzeigenschluss: 12.01.2024

Anzeigenberatung: Tel.: 0241 5101-254

wirtsch.nachrichten@medienhausaaachen.de



### Wirtschaft im Stream

SWR Fernsehen

#### Landesschau Baden-Württemberg

Tijen Onaran zählt zu den einflussreichsten Frauen der deutschen Wirtschaft. Die gebürtige Karlsruherin und Tochter türkischer Einwanderer ist Unternehmerin, setzt sich für Frauenrechte und Vielfalt in der Wirtschaft ein. In der Landesschau verrät sie ihr Erfolgsgeheimnis.

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

Das Erste

#### Mittagsmagazin – Verantwortungseigentum

560.000 Unternehmer in Deutschland haben große Probleme, Nachfolger zu finden. Millionen Jobs sind dadurch gefährdet und somit auch Deutschland als Wirtschaftsstandort. Dabei gäbe es eine Lösung.

@ <https://bit.ly/45elZYA>

SWR Fernsehen

#### Planet Wissen – Neues Leben für sterbende Innenstädte

Unsere Innenstädte sind in der Krise. Der boomende Onlinehandel sorgt dafür, dass immer mehr Läden schließen müssen. Welche Funktion haben unsere Einkaufsstraßen dann noch? Was tun mit leeren Kaufhäusern und Geschäftslöcher? Mehr Vielfalt könnte langfristig Leben zurück in die City bringen. Kleine Geschäfte neben Handwerksbetrieben, Orte für Begegnung, Kultur und Bildung, Wohnen genauso wie Arbeiten - darauf setzen neue Mischkonzepte.

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

### IMPRESSUM

Die Zeitschrift wird herausgegeben seit 1919.

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

Verbreitete Auflage: 29.793 [Stand: IVW III/2023]

IVW-Nr.: 3010201474

Herausgeber: Industrie- und Handelskammer Aachen

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

Verantwortlich für den Inhalt: Sebastian Missel

Redaktion: Christoph Claßen, Heike S. Horres, Myriam Weber

Industrie- und Handelskammer Aachen,

Theaterstraße 6 - 10, 52062 Aachen, Tel.: 0241 4460-303

Redaktionelle Mitarbeit:

Daniel Boss, Stephan Johnen, Richard Mariaux, Anja Nolte

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. 44 gültig seit 1. Januar 2023

www.ihk.de/aachen/mediadaten

Layout: Jürgen Dietz, Andre Karger, Kirsten Viehöver

Druck: Weiss-Druck GmbH &amp; 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.

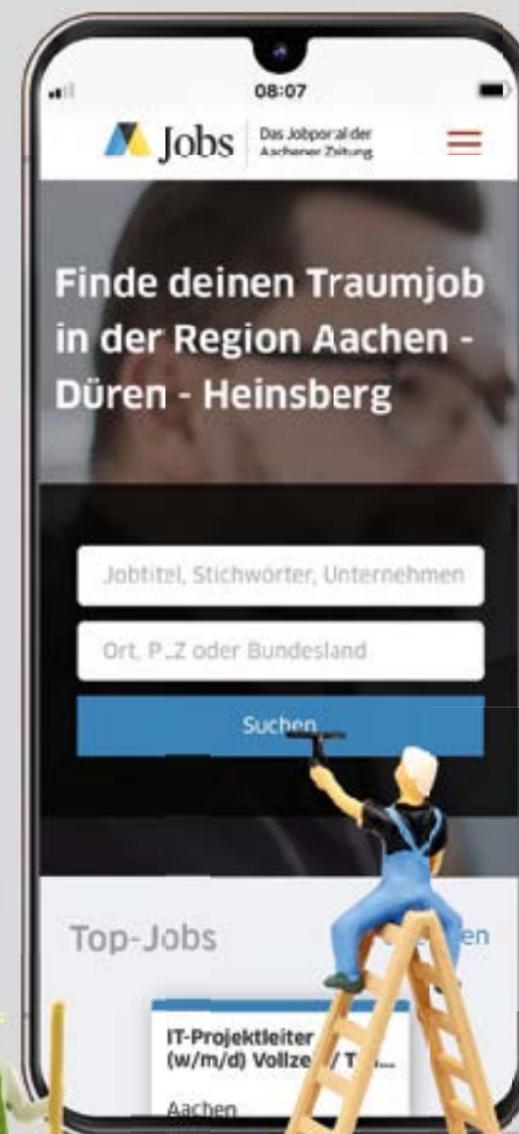
Das  
Stellen-Portal  
für die Region

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

... viele Unternehmen uns vertrauen.

... wir wissen, wie der Arbeitsmarkt tickt.

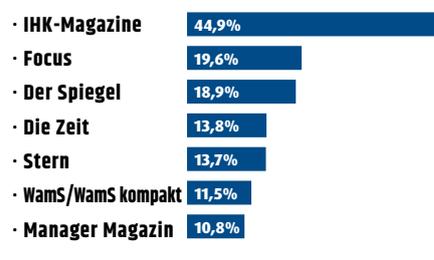
... wir gerne die Zukunft mitgestalten.



# IHK-Magazine

Erneut Reichweitensieger!

TOP 1 von 26  
untersuchten Titeln



Quelle: Ranking Leser pro Ausgabe in NRW lt. Reichweitenstudie „Entscheider im Mittelstand 2018“ KANTAR TNS, I. A. des DIHK u.a.

Entscheider lesen die IHK-Magazine



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