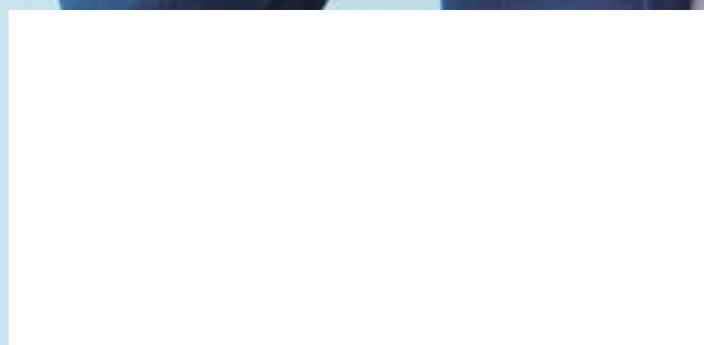


# Wer dahinter steckt

Wie Hidden Champions in der Nische erfolgreich sind



12/01

Dez. 2023/Jan. 2024  
[www.ihk.de/aachen](http://www.ihk.de/aachen)

Wendepunkt  
Stimmung in der  
Wirtschaft kippt

» Seite 8

Höhepunkt  
Landesbeste Azubis  
in Aachen geehrt

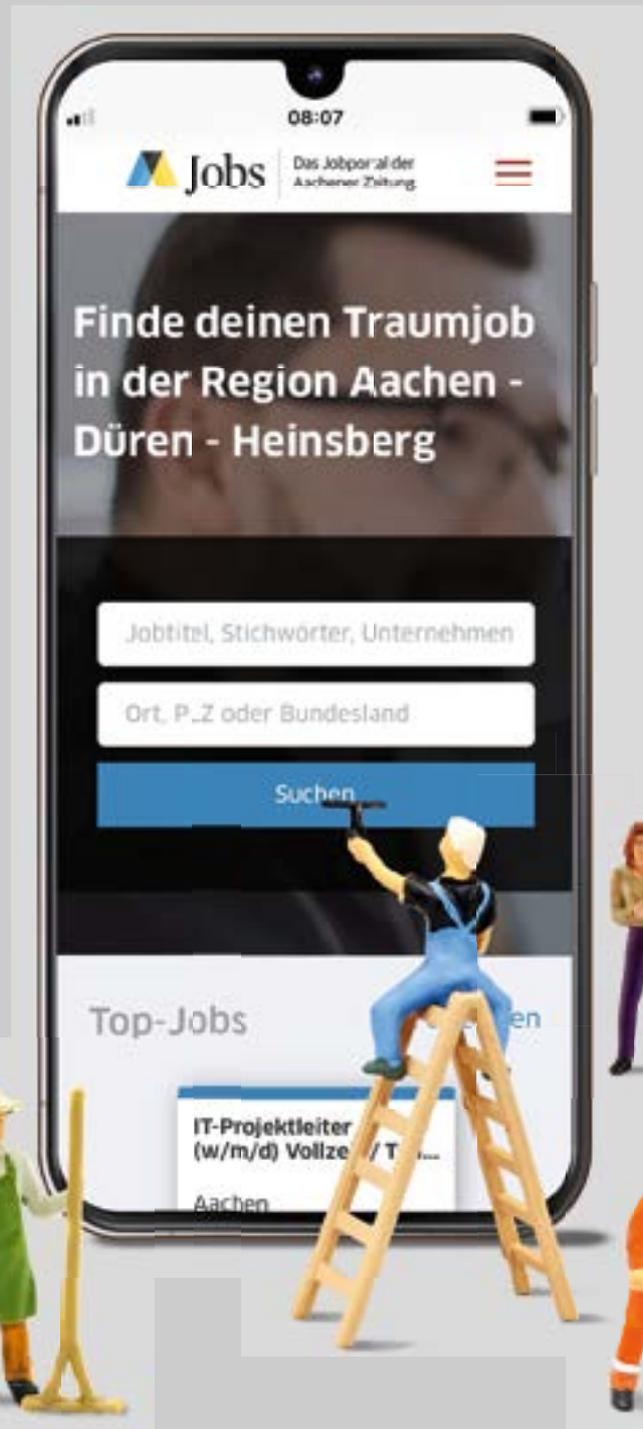
» Seite 12

Schwachpunkt  
Als Junior Pen-Tester  
Cyberangriffe stoppen

» Seite 62

# 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.



## Standort-Bestimmung

Im Moment wird viel darüber gesprochen, ob Deutschland noch ein guter Standort für Unternehmen ist. In Nordrhein-Westfalen wird die Diskussion noch intensiver geführt, sind wir doch hier unmittelbarer vom Kohleausstieg und seinen Folgen betroffen. Unsere Aufgabe ist es, der Wirtschaft Gehör zu verschaffen. Denn Strukturwandel zu denken muss bedeuten, zuallererst bei den Unternehmen anzusetzen. Wer hieran zweifelt, soll

bitte erklären, wer die gewaltige Transformationsleistung stemmen soll, wenn es nicht die Wirtschaft tut. Die Unternehmen dabei zu unterstützen heißt, Rahmenbedingungen zu schaffen, die den Standort NRW deutlich attraktiver machen als andere. Davon sind wir im Moment denkbar weit entfernt.

Dass es auch anders geht, beweist ein Blick zurück.

Denn es gibt Statistiken, die sprechen eindeutig für den Unternehmensstandort NRW. Zum Beispiel die Zahl der Hidden Champions. Im vergangenen Jahr veröffentlichte das NRW-Wirtschaftsministerium eine Studie, die 690 heimliche Weltmarktführer zwischen Rhein und Weser identifiziert – und damit mehr als in allen anderen Bundesländern. Als Hidden Champions definiert werden Unternehmen, die zu den Top-Drei auf dem Weltmarkt zählen oder Branchenführer in Europa, aber in der Öffentlichkeit relativ unbekannt sind.

Noch enger definiert sind die Kriterien, nach denen die Hochschule Sankt Gallen mit der *Wirtschaftswoche* jährlich die 450 heimlichen Weltmarktführer definiert. Ein Weltmarktführer muss beim Umsatz weltweit die Nummer eins oder zwei in einem relevanten Marktsegment sein. Der Jahresumsatz muss mindestens zu 50 Prozent im Ausland auf mindestens drei Kontinenten erzielt werden.

Dr. Stephan Kufferath,  
Vizepräsident der Industrie- und Handelskammer Aachen

Von den jüngst veröffentlichten 450 Weltmarktführern kommen 83 aus Deutschland.

Was die heimlichen Weltmarktführer gemeinsam haben, ist, dass sie als kleine und mittelständische Unternehmen oft bereits einige Jahrzehnte am Markt sind, in vielen Fällen als Familienunternehmen geführt werden, Mitarbeitende beschäftigen, die eine überdurchschnittlich hohe Identifikation mit dem Betrieb leben, ihr Hauptprodukt als Innovation selbst eingeführt haben und ihren technischen Vorsprung gegenüber dem Wettbewerb verteidigen. Als kaufmännischer Vorstand eines der Unternehmen aus dem IHK-Bezirk Aachen, das in beiden Studien als heimlicher Weltmarktführer genannt wird, bestätige ich diese Erkenntnisse gerne.

Die entscheidende Frage bleibt allerdings: Würden sich Unternehmen, aus denen später Hidden Champions werden, heute wieder für den Standort NRW entscheiden? Damit diese Frage wieder mit einem überzeugten „Ja!“ beantwortet werden kann, brauchen wir Verlässlichkeit die Energiesicherheit und -preise betreffend. Wir brauchen stabile Lieferketten, die für uns keinen unverhältnismäßig hohen bürokratischen Aufwand bedeuten. Wir brauchen (wieder) eine Infrastruktur, die verlässlich, statt mit zahlreichen Unwägbarkeiten gepflastert ist. Wir brauchen Planungs- und Genehmigungsverfahren, die von einer Ermöglichungskultur statt von Bedenkenträgerei geprägt sind. Und wir brauchen eine Willkommenskultur für junge wie auch für alteingesessene Unternehmen.

Die Wunschliste ist lang und die Zeit bis Weihnachten ist kurz. Es darf bezweifelt werden, dass noch in diesem Jahr alles in Erfüllung geht. Kein Zweifel besteht allerdings daran, dass wir als IHK-Organisation uns auch im neuen Jahr für unsere Ziele stark machen.

Ihnen und Ihren Familien wünsche ich eine besinnliche Adventszeit, ein friedliches Weihnachtsfest und einen guten Start ins Jahr 2024.



Foto: IHK Aachen

TITELTHEMA • HIDDEN CHAMPIONS – ERFOLG IN DER NISCHE



Foto: suttainimages - stock.adobe.com

### Dauerlauf statt Sprint

Champions genießen Ruhm und Anerkennung – so ist das zum Beispiel im Sport. Wer sich im Wettbewerb gegen andere Mitstreiter durchsetzt, inszeniert seinen Triumph meisterlich, lässt sich gebührend feiern und genießt für die erbrachten Leistungen große mediale Aufmerksamkeit. Nicht zuletzt eine profitable Sache für das eigene Image und das PR-Marketing. Im Fußball beispielsweise verkaufen sich Fanartikel des Meisters garantiert besser als des Absteigers. Und es winken den Champions lukrative Werbe-Deals. Erfolg zahlt sich aus – in jeglicher Hinsicht. Doch es kann auch anders laufen. Ein Champion zu sein, bedeutet nicht zwangsläufig, bekannt zu sein. Die „heimlichen“ Champions in der Wirtschaft buhlen nicht um eine derartige öffentliche Wahrnehmung – obwohl sie es verdient hätten. Ihr Erfolg ist beständiger als der Sieg in der UEFA Champions League. Oftmals angesiedelt abseits der Metropolen, sind Hidden Champions eine treibende Kraft in der Wirtschaft. Laut Definition zählen sie zu den Weltmarktführern in ihrem Segment oder sind Branchenführer in Europa. Also kein Grund zur Bescheidenheit. Im Gegenteil.

Doch statt öffentlich aufzutumpfen, stecken sie ihr Geld und ihre Energie bevorzugt in Forschung und Innovationen. Sie haben sich auf Produkte und Dienstleistungen spezialisiert, die primär nicht unbedingt das Interesse der Allgemeinheit wecken. Aber ganz selbstverständlich nutzen wir ihre Produkte im Alltag, weil sie zum Beispiel in Bremssystemen von Fahrzeugen stecken. Und wer hat auf dem Weihnachtsmarkt schon die Herstellerangaben auf der Unterseite seines Punschbechers betrachtet?

Na eben.

In dieser Ausgabe der *Wirtschaftlichen Nachrichten* stellen wir einige Hidden Champions aus dem IHK-Bezirk vor (Seiten 18 bis 40). In diesem Sinne, viel Freude beim Lesen und eine schöne Weihnachtszeit,



Myriam Weber

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

Foto: Pixel-Shot - stock.adobe.com



Foto: Pia Breidenich

### Aufstellen

Mit den Zukunftsgutscheinen können Unternehmen mit Sitz im Rheinischen Revier finanzielle Unterstützung für Beratungsleistungen und Personal bekommen - Humaam Mazyek und Sven Dohmen unterstützen dabei gerne.

► Seite 11



Foto: AGIT mbH

### Nachlegen

Eine Analyse der AGIT belegt, dass sich das Angebot an sofort verfügbaren Flächen in den vergangenen fünf Jahren um fast 40 Prozent reduziert hat. Deshalb gelte es jetzt, Flächenreserven schnell zur Marktreife zu bringen.

► Seite 47



Foto: Alexander Limbach - stock.adobe.com

### Einsetzen

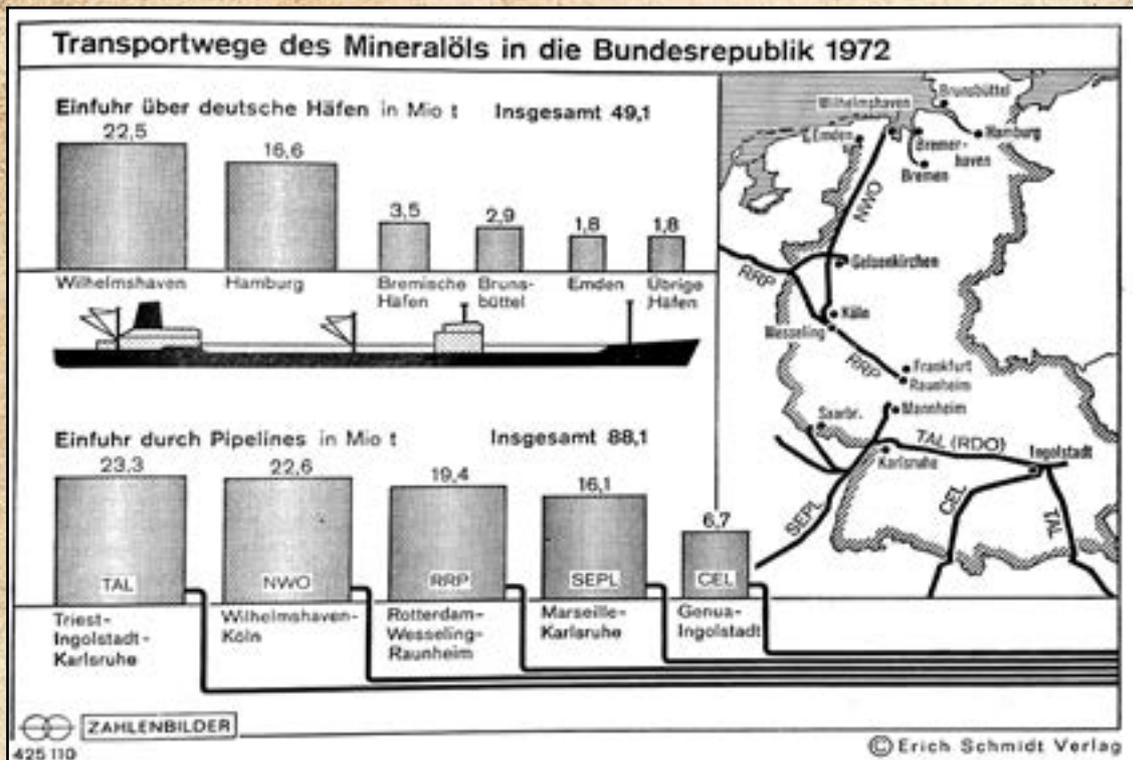
Künstliche Intelligenz (KI) hat das Potenzial, die Wirtschaft auf den Kopf zu stellen. Unternehmen, die KI einsetzen, können sich einen Wettbewerbsvorteil verschaffen. Eine Weiterbildung der IHK Aachen vermittelt, wie das geht.

► Seite 60



# Alt... hergebracht

Das stand vor 50 Jahren in den „Wirtschaftlichen Nachrichten“



## Energieeinsparungen in Handelsbetrieben

► „Das Bundesministerium für Wirtschaft hatte die Vertreter der Spitzenverbände des Handels, des Handwerks und der Kammern der gewerblichen Wirtschaft zu einem Gespräch eingeladen, um die Möglichkeiten der Energieeinsparung in Handel und Handwerk zu erörtern. Das Gespräch führte zu dem Ergebnis, allen Unternehmen des Handels und Handwerks durch die beteiligten Spitzenorganisationen zu empfehlen, in den Betrieben folgende Einsparungsmaßnahmen durchzuführen:

1. Schaufensterbeleuchtungen sollen bis auf weiteres spätestens um 21 Uhr ausgeschaltet werden.
2. Weihnachtsbeleuchtungen innerhalb der Geschäfte sollen spätestens um 21 Uhr ausgeschaltet werden.
3. Weihnachtsbeleuchtungen außerhalb der Geschäfte sollen unter Berücksichtigung der lokalen Verhältnisse eingeschränkt und spätestens um 21 Uhr abgeschaltet werden.
4. Beim Betrieb von Leuchtreklame soll in gleicher Weise verfahren werden.

Entsprechend den Einschränkungen in der öffentlichen Verwaltung soll die Beheizung und Beleuchtung in den Geschäftsräumen reduziert werden.

Die Kammer bittet ihre Mitglieder, diese Empfehlungen zu übernehmen und einzuhalten. [...]



## ZAHL DES MONATS

Foto: daniels\_bredaw - stock.adobe.com



# 334.500

Tonnen Schokolade im Wert von 2,1 Milliarden Euro wurden 2022 in insgesamt 35 nordrhein-westfälischen Betrieben des verarbeitenden Gewerbes hergestellt – im Vergleich zum Vorjahr entspricht das einem Plus von 4,1 Prozent. Der Absatzwert stieg damit um 128 Millionen Euro (+6,5 Prozent) im Vergleich zu 2021. Rein rechnerisch könnte man mit der im Jahr 2022 in NRW produzierten Menge jeden Einwohner des Landes monatlich mit etwa 1,5 Kilogramm Schokolade versorgen. Der durchschnittliche Absatzwert lag 2022 bei 6,23 Euro je Kilogramm (2021: 6,08 Euro). Mehr als die Hälfte (57,0 Prozent; 1,2 Milliarden Euro) des nordrhein-westfälischen Produktionswertes wurde von Betrieben aus dem Regierungsbezirk Köln erzielt. 22,9 Prozent und damit 76.700 Tonnen (+5,8 Prozent gegenüber 2021) der Produktionsmenge von Schokolade und anderen kakaohaltigen Lebensmittelzubereitungen entfiel auf Pralinen (mit und ohne Alkohol) im Wert von 669 Millionen Euro (+8,0 Prozent). Alle Angaben beziehen sich auf Betriebe von Unternehmen mit 20 oder mehr Beschäftigten.

Quelle: IT.NRW

### Leserreisen

Gehen Sie mit uns auf Reisen:  
[aachener-zeitung.de/leserreisen](https://www.aachener-zeitung.de/leserreisen)

## Mittelstandsallianz nimmt Stellung zu „KI made in Europe“

► Die europäische Verordnung zu Künstlicher Intelligenz (EU AI Act) befindet sich derzeit in Verhandlungen: Aus diesem Anlass fordern führende Mittelstands- und Digitalverbände in einem Positionspapier einen „differenzierten Regulierungsansatz“, der KMU nicht benachteilige, sondern ihnen den Rücken stärke, sodass „KI made in Europe“ im globalen Wettbewerb künftig überhaupt noch eine Rolle spielen könne. In dem Papier sprechen sich der Bundesverband IT-Mittelstand e.V. (BITMi), der Bundesverband Der

Mittelstand. BVMW sowie der Bundesverband Digitale Wirtschaft e.V. (BVDW) grundsätzlich für eine KI-Verordnung aus, die Verbraucher schützt und demokratische Grundsätze sichert. Gleichzeitig warnen sie vor einer Überregulierung, die kleinen und mittelständische KI-Anbietern aus Europa unverhältnismäßige bürokratische und finanzielle Hürden in den Weg stellen würde. Das vollständige Positionspapier gibt es online.

@ <https://bit.ly/3Qu2u8Z>

## FH Rektor Dr. Bernd Pietschmann ist zurückgetreten

► Professor Dr. Bernd Pietschmann ist aus familiären Gründen von seinem Amt als Rektor der FH Aachen zurückgetreten. Der Hochschulrat und das Rektorat zollen Pietschmann hohen Respekt für die getroffene Entscheidung und danken ihm für sein Engagement für die FH Aachen während seiner Amtszeit als Rektor. Mit seiner Expertise im Bereich des Personalwesens wird er der Hochschule als Hochschullehrer in der Lehre weiter zur Verfügung stehen.



Archivfoto: FH Aachen

Professor Dr. Bernd Pietschmann hat aus familiären Gründen seinen Rücktritt vom Amt des Rektors der FH Aachen erklärt.

## Leichtere Bedienung und optimierte Antragsabwicklung

► Gewerbe anmelden, Handwerkskarte beantragen, die Erlaubnis für den Betrieb einer Gaststätte einholen – dafür muss man in Nordrhein-Westfalen nicht aufs Amt, das können Unternehmerinnen und Unternehmer online im Wirtschafts-Service-Portal.NRW (WSP.NRW) regeln. Mit neuen Funktionen und einer optimierten Navigation kommen Nutzerinnen und Nutzer auf WSP.NRW künftig noch schneller und einfacher zum Ziel: Das System verwendet bereits erfasste Daten aus dem Service- oder Unternehmenskonto und erhöht damit den Bedienkomfort. Außerdem ist das Portal jetzt vollständig für mobile Geräte optimiert.

@ [service.wirtschaft.nrw](https://www.service.wirtschaft.nrw)



## Regina Palkovits ist neue Direktorin am Institut für nachhaltige Wasserstoffwirtschaft

► Am neuen Institut für nachhaltige Wasserstoffwirtschaft (INW) des Forschungszentrums Jülich wurde eine weitere wichtige Position besetzt. Seit Oktober ist Professorin Dr. Regina Palkovits Direktorin am INW und übernimmt die Leitung des Institutsbereichs Katalysatormaterialien (INW-2). Sie hat zugleich einen Lehrstuhl für Heterogene Katalyse und Technische Chemie am Institut für Technische und Makromolekulare Chemie der RWTH Aachen. Das INW bildet den Kern des Helmholtz-Clusters Wasserstoff (HC-H2). Ziel des Projekts ist, das Rheinische Revier zu einer Wasserstoff-Modellregion zu entwickeln. Palkovits, die unter anderem den Innovationspreis des Landes Nordrhein-Westfalen erhalten hat, reizt die Herausforderung, die das INW mit sich bringt, und neuartige Wasserstoff-Technologien von der Grundlagenforschung bis in die Anwendung zu bringen.



Foto: Forschungszentrum Jülich / Guido Jansen

Seit dem 1. Oktober leitet Professorin Dr. Regina Palkovits den Institutsbereich für Katalysatormaterialien, einer von vier Bereichen am Institut für nachhaltige Wasserstoffwirtschaft des Forschungszentrums Jülich.

## Projektideen gesucht: „Erlebnis.NRW – Zukunft von Kultur, Natur und nachhaltigem Tourismus gestalten“

► Um noch mehr Gäste für das Tourismusland Nordrhein-Westfalen zu begeistern, haben das Ministerium für Wirtschaft, Industrie, Klimaschutz und Energie, das Ministerium für Umwelt, Naturschutz und Verkehr und das Ministerium für Kultur und Wissenschaft die zweite Runde des Projektaufrufs „Erlebnis.NRW – Zukunft von Kultur, Natur und nachhaltigem Tourismus gestalten“ gestartet. Kommunen, kommunale Unternehmen und Einrichtungen, kleine und mittlere Unternehmen sowie Stiftungen, Vereine und Kammern können Projektideen im Rahmen des EFRE/JTF-Programms NRW 2021-2027 einreichen. In drei

Runden sind Investitionen von insgesamt 120 Millionen Euro vorgesehen. Basis des Aufrufs ist die Tourismusstrategie des Landes, für die das Thema Nachhaltigkeit von zentraler Bedeutung ist. Neben den ökonomischen Aspekten müssen touristische Angebote möglichst naturverträglich und sozial gestaltet werden. Fertige Projektskizzen können bis zum 31. Januar 2024 eingereicht werden.

@ <https://www.in.nrw/massnahmen/erlebnis-nrw>

**Büschel**  
vermietet  
**Arbeitsbühnen & Baumaschinen**

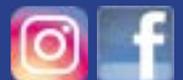
- Arbeitsbühnen
- Teleskopstapler
- Bagger
- Radlader
- Dumper
- Rüttelplatten
- Baustellenbeleuchtung
- Bautrockner
- Häcksler
- Aufsitzkehrmaschine
- Anhänger
- Vermietung u. Verkauf

### Neu bei uns: Baumaschinenvermietung

Die Büschel 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)





# IHK-Konjunkturumfrage: Stimmung in der Wirtschaft kippt

IHK-Hauptgeschäftsführer Michael F. Bayer spricht von einem Wendepunkt in der Wirtschaft

Die aktuelle Lage der Wirtschaft in der Städteregion Aachen und in den Kreisen Düren, Euskirchen und Heinsberg ist noch überwiegend positiv, die Unternehmerinnen und Unternehmer blicken jedoch äußerst pessimistisch in die Zukunft. Das sind die Ergebnisse der jüngsten Konjunkturumfrage der Industrie- und Handelskammer (IHK) Aachen, an der sich rund 330 Unternehmen mit mehr als 29.000 Beschäftigten beteiligt haben.

„Die Wirtschaft steht damit vor einem Wendepunkt – oder hat ihn sogar schon überschritten“, bewertet Michael F. Bayer, Hauptgeschäftsführer der IHK Aachen, das aktuelle

Konjunkturklima in der Region. Ein Drittel der befragten Betriebe ist mit ihrer aktuellen Geschäftslage zufrieden, bei knapp jedem vierten haben sich die Geschäfte verschlechtert. „Die Auswirkungen des Kriegs in der Ukraine, die weiterhin hohen Energiekosten sowie die starke Inflation führen zu einer deutlichen Kaufzurückhaltung und einem Nachfragerückgang, was wiederum die Planungssicherheit der Unternehmen belastet“, erklärt Bayer.

## Die Ertragslage hat sich verschlechtert

In der Industrie haben inzwischen bereits 15 Prozent aller Betriebe Kurzarbeit angemeldet, weitere 5 Prozent rechnen damit kurzfristig,

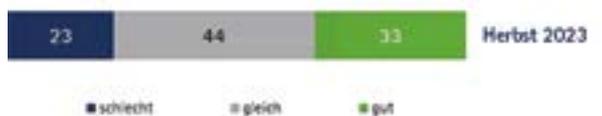
Die gegenwärtigen Herausforderungen wirken sich auch auf die Ertragslage aus, die sich bei der überwiegenden Zahl der Befragten verschlechtert hat. Infolgedessen haben sich die Erwartungen der Unternehmerinnen und Unternehmer deutlich eingetrübt. Trotz aller Sorgen bleiben die Investitionspläne noch weitgehend stabil. Gleiches gilt für die Beschäftigungsabsichten. Aufgrund des unverminderten Arbeits- und Fachkräftemangels bemühen sich die Unternehmerinnen und Unternehmer, das Personal trotz der schwierigen konjunkturellen Lage zu halten. Gleichzeitig gibt die Hälfte aller Antworten an, dass sie offene Stellen gegenwärtig nicht besetzen können.

## Die Konjunktur im Stimmungstest von je 100 befragten Unternehmen

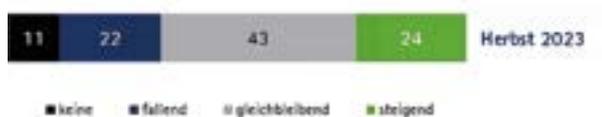
Industrie- und Handelskammer  
Aachen



### bezeichnen die Geschäftslage als ...



### bezeichnen die Investitionsplanungen als ...



### bezeichnen die Geschäftserwartungen als ...



### bezeichnen die Beschäftigungsplanungen als ...



Stimmungslage: Ein Drittel der befragten Betriebe ist mit der aktuellen Geschäftslage zufrieden, bei knapp jedem vierten haben sich die Geschäfte verschlechtert.

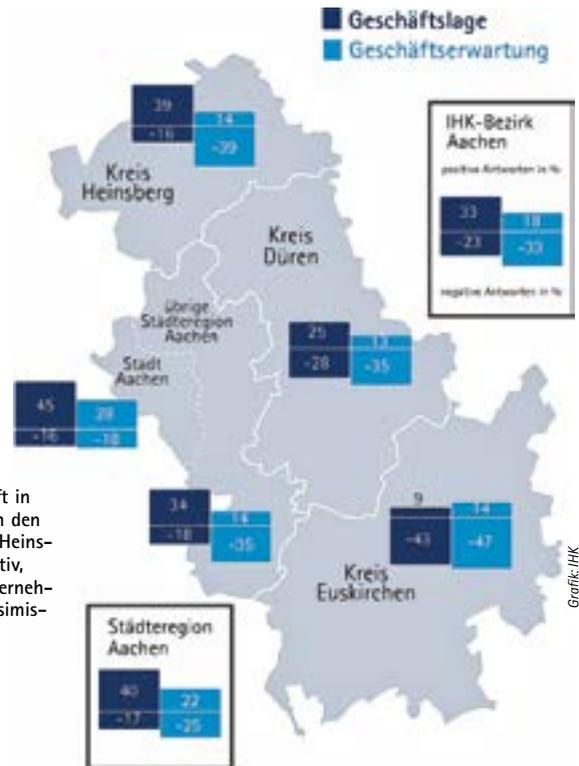
## Die Unzufriedenheit steigt

In der Industrie berichtet eine kleine Mehrzahl der Unternehmerinnen und Unternehmer von einer guten Geschäftslage, die negativen Bewertungen sind seit der zurückliegenden Befragung jedoch weiter gestiegen. Bei den Dienstleistern hat sich die Lage seit dem Frühjahr leicht verschlechtert, bleibt aber noch deutlich im positiven Bereich. Der Handel leidet weiterhin unter der hohen Inflation und der Kaufzurückhaltung der Kunden. Nur jeder sechste Befragte ist mit der aktuellen Lage zufrieden, 29 Prozent berichten von einer negativen Lage. Das sind die niedrigsten Werte seit 20 Jahren. Im Großhandel hat sich die Geschäftslage deutlich verschlechtert: Nur noch 8 Prozent sind mit den aktuellen Geschäften zufrieden, vier von zehn Befragten sind unzufrieden. Im Einzelhandel bewerten die Unternehmerinnen und Unternehmer ihre Lage weiterhin nahezu ausgewogen.

## Weniger Aufträge aus dem Ausland

Die Befragten im Baugewerbe bewerten die aktuelle Geschäftslage weiterhin positiv. 42 Prozent sind zufrieden, bei nur 4 Prozent haben sich die Geschäfte verschlechtert. Der Exportumsatz in der Industrie hat sich in den zurückliegenden Monaten rückläufig entwickelt. 27 Prozent der Befragten berichten von Umsatzwachstum, bei 37 Prozent ist der Umsatz gesunken. Die Auftragseingänge aus dem Ausland haben sich ebenfalls rückläufig entwickelt. Die Ertragslage hat sich bei den Unternehmen in den zurückliegenden Monaten ebenfalls verschlechtert. Obwohl sich insbesondere die Erwartungen der Unternehmen für die kommenden Monate deutlich verschlechtert haben, bleiben die Investitionsabsichten nahezu unverändert – wenngleich auf niedrigem Niveau. 24 Prozent der Befragten wollen in den kommenden Monaten mehr

Die aktuelle Lage der Wirtschaft in der Städteregion Aachen und in den Kreisen Düren, Euskirchen und Heinsberg ist noch überwiegend positiv, die Unternehmerinnen und Unternehmer blicken jedoch äußerst pessimistisch in die Zukunft.



investieren, 22 Prozent wollen ihre Investitionsausgaben senken. Wegen der überwiegend schlechten Stimmungslage rechnen die Unternehmerinnen und Unternehmer in den kommenden Monaten nicht mit einem Anstieg der Mitarbeiterzahlen – von einem Personalabbau gehen sie jedoch auch nicht aus.

## Offene Stellen bleiben unbesetzt

Die Hälfte Betriebe gibt an, dass offene Stellen derzeit für einen längeren Zeitpunkt nicht besetzt werden können. Das gilt vor allem für das Gastgewerbe (64 Prozent), den Handel (58 Prozent) und das Baugewerbe (57 Prozent). Im Schnitt sind bei diesen Unternehmen derzeit sechs Positionen unbesetzt. Gesucht werden vor allem Arbeitskräfte mit einer dualen Ausbildung. Sie sind bei 60 Pro-

zent aller Betriebe gefragt, im Handel sind es sogar 69 Prozent. Aber auch Fachwirte, Meister und Menschen mit vergleichbaren Weiterbildungsabschlüssen werden von 49 Prozent der Unternehmerinnen und Unternehmer und damit überdurchschnittlich oft gesucht – im Baugewerbe sogar von zwei Dritteln der Befragten. Bei der aktuellen Konjunkturumfrage hat die IHK Aachen mit den Vereinigten Industrieverbänden von Düren, Jülich, Euskirchen und Umgebung e. V. (VIV) kooperiert und Unternehmerinnen und Unternehmer gemeinsam befragt.

@ <https://www.ihk.de/aachen/konjunkturbericht>

i IHK-Ansprechpartner:  
Nils Jagnow  
Tel.: 0241 4460-234  
Nils.jagnow@aachen.ihk.de

WIR PLANEN  
UND BAUEN FÜR SIE  
GEWERBEBAUTEN.

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

**GRONAU**  
WIR PLANEN. WIR BAUEN.

## Studie: Mehr Unterstützung bei Gründungen durch Frauen nötig

In einer neuen Studie von IHK NRW in Kooperation mit der Bergischen Universität Wuppertal wurde untersucht, was Frauen motiviert, Unternehmerinnen zu werden, welche Hindernisse sie überwinden müssen und wie mehr weibliches Unternehmertum gefördert werden kann. Das sei das zentrale Anliegen der Studie, wie Dr. Ralf Mittelstädt, Hauptgeschäftsführer von IHK NRW, betont. Die Studie gibt erstmals einen breiten, wissenschaftlich fundierten und repräsentativen Überblick über die Gründungsaktivitäten von Frauen in NRW. Hintergrund ist,

dass die Zahl der Existenzgründungen seit Jahren rückläufig ist und auch die zur Übergabe anstehenden Unternehmen immer weniger Nachfolgerinnen und Nachfolger finden. Bei Start-up-Gründungen und Unternehmensnachfolgen sind Frauen bislang stark unterrepräsentiert. Bei den Selbständigen insgesamt beträgt ihr Anteil immerhin noch 37 Prozent. „Damit bleibt nicht nur ein großes Potenzial ungenutzt, sondern wir verzichten auch auf zusätzliches Wachstum“, betont Dr. Ralf Mittelstädt. Die breit angelegte Studie mit über 1.400 befragten Gründerinnen und Nachfolgerinnen hat gezeigt, dass vielen Unternehmerinnen geeignete Unterstützungsangebote und Netzwerke fehlen, um erfolgreich am Markt zu agieren und Herausforderungen zu meistern. Außerdem wünschen sie sich generell mehr Sichtbarkeit. „Die Studie von IHK NRW zeigt, dass es auch in Nordrhein-Westfalen weiterhin Unterstützungsbedarf bei Gründungen und Nachfolgen durch Frauen gibt. Ein wesentlicher Ansatz dabei sind Maßnahmen rund um die Vereinbarkeit von Familie und Beruf. So können wir potenzielle Gründerinnen besser unterstützen und mehr Frauen den Weg in Führungspositionen ermöglichen. Die Studie liefert eine wertvolle Grundlage, um unsere Maßnahmen zur Unterstützung von Gründerinnen und Nachfolgerinnen noch genauer auszurichten. Mit dem Gründungsstipendium.NRW setzen wir genau an diesem Punkt an und passen das Förderprogramm stärker auf die Herausforderungen und Bedürfnisse von Frauen an“, so Mona Neubaur, Ministerin für Wirtschaft, Industrie, Klimaschutz und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen.



Foto: IHK NRW / Udo Geisler

Anlässlich der Vergabe des Gründungspreises NRW 2023 hat IHK NRW die Studie an Ministerin Mona Neubaur (2.v.r.) übergeben.

## Termine für die kaufmännischen und gewerblich-technischen Abschlussprüfungen im Sommer 2024

Die Termine für die kaufmännischen und gewerblich-technischen Abschlussprüfungen im Sommer 2024 stehen fest. Auszubildende werden zur Prüfung zugelassen, wenn sie die Ausbildungszeit abgeschlossen und an der vorgeschriebenen Abschlussprüfung Teil 1 oder an der Zwischenprüfung teilgenommen haben. Das Ausbildungsverhältnis muss im Verzeichnis der Berufsausbildungsverhältnisse eingetragen sein. Darüber hinaus müssen die Ausbildungsnachweise ordnungsgemäß geführt sein. Ebenfalls zugelassen werden Teilnehmer, die nachweisen, dass sie mindestens das anderthalbfache der Ausbildungszeit im Beruf tätig sind, in dem sie die Prüfung ablegen wollen. Den Anträgen auf Zulassung im Ausnahmefall sind entsprechende Beschäftigungsnachweise beizufügen. Eine weitere Möglichkeit ist die vorzeitige Zulassung zur Abschlussprüfung, die nach § 45 Abs. 1 Berufsbildungsgesetz nur nach Anhören der

Ausbildenden und der Berufsschule erfolgen kann, wenn die Leistungen des Auszubildenden dies rechtfertigen. Zugelassen zur Prüfung sind auch Auszubildende, die ihre Ausbildungszeit bis zum 30. September 2024 beenden werden.

Alle Prüfungsteilnehmer erhalten eine entsprechende Aufforderung zur Anmeldung. Ist dies nicht geschehen, melden sich die Ausbildungsbetriebe bitte bei uns. Die Anmeldung zur Prüfung erfolgt durch den Betrieb mit dem entsprechenden Formular. Die Vordrucke müssen vollständig ausgefüllt werden. Mit Anmeldung wird das ordnungsgemäße Führen der Ausbildungsnachweise bestätigt.

### Termine gewerblich-technische Prüfungen

Schriftliche Prüfung: 14./15. Mai 2024

Praktische Prüfung: Mai/Juni/Juli 2024

### Termine kaufmännische Prüfungen

Schriftliche Prüfung: 23./24. April 2024

Mündliche / praktische Prüfung: Juni/Juli 2024

### Termine IT-Berufe

Schriftliche Prüfung: 24. April 2024

Mündliche Prüfung: Juni/Juli 2024

### Termine MATSE

Schriftliche Prüfung: 24. April 2024

Entwicklung eines Softwaresystems:  
13. bis 17. Mai 2024

Mündliche Prüfung: August 2024

Anmeldeschluss für alle Prüfungen ist der 15. Januar 2024.



IHK-Ansprechpartnerin:  
Mechthild Werthmann  
Tel. 0241 4460-124  
mechthild.werthmann@aachen.ihk.de

## IHK-Zukunftsscouts beraten zu Förderungen im Strukturwandel

Für Unternehmen aus der Städteregion Aachen und den Kreisen Düren, Euskirchen und Heinsberg, die vom Strukturwandel betroffen sind, hat die IHK Aachen zwei neue Ansprechpartner: Humaam Mazyek und Sven Dohmen unterstützen Betriebe rund um das Förderprogramm Zukunftsgutscheine Rheinisches Revier. „Struktur- und Klimawandel stellen unsere Wirtschaft vor erhebliche Herausforderungen: Zahlreiche Geschäftsmodelle müssen angepasst, Prozesse aktualisiert und Zulieferstrukturen neu ausgerichtet werden“, sagt Dohmen. „Zugleich bietet sich die Chance, umweltfreundlicher und ressourceneffizienter zu arbeiten und zusätzliche Wachstumsmärkte zu erschließen. Da setzen die Zukunftsgutscheine an.“ Kleine und mittlere Unternehmen mit Sitz im Rheinischen Revier können finanzielle Unterstützung für Beratungsleistungen in den Bereichen Klimaschutz, Ressourceneffizienz, Green Economy und Digitalisierung beantragen. Außerdem stehen Fördermittel für neues Personal und für die Qualifizierung der bestehenden Beleg-



Foto: Pia Breidenich

Humaam Mazyek (links) und Sven Dohmen sind die neuen Zukunftsscouts der IHK Aachen. Sie unterstützen Unternehmen rund um das Förderprogramm Zukunftsgutscheine Rheinisches Revier.

schaft zur Verfügung. „Besonders interessant ist, dass betriebliche Investitionen zur Umsetzung des Transformationsprozesses mit bis zu 60 Prozent gefördert werden“, betont Mazyek. „Gemeinsam mit den Unternehmen finden wir die für sie am besten geeigneten Fördermöglichkeiten.“ Für Beratungsleistungen sieht das Programm eine Förderung von bis zu 10.800 Euro vor. Bei Investitionen stehen För-

dersummen von bis zu zwei Millionen Euro bereit. Für neues Personal sind bis zu 70.318 Euro und für Qualifizierung oder Coaching bis zu 8.550 Euro möglich.



**IHK-Ansprechpartner:**  
Humaam Mazyek und Sven Dohmen  
Tel.: 0241 4460-281 und -280  
zukunftsgutscheine@aachen.ihk.de

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

Zum Jahreswechsel 2023/2024 stehen Änderungen im Zoll-, Außenwirtschafts-, Umsatz- und Verbrauchsteuer- sowie im präferentiellen Ursprungsrecht an. Um die reibungslose Abwicklung des grenzüberschreitenden Warenverkehrs zu gewährleisten, sollten Unternehmen prüfen, inwiefern sich die Änderungen auf das eigene Unternehmen auswirken.

Ein Webinar informiert Interessierte über die anstehenden Änderungen, so dass die Teilnehmenden anschließend entscheiden können, ob diese auf die eigene Unternehmensstruktur übertragen werden müssen. Grundkenntnisse zu den Anforderungen des grenzüberschreitenden Warenverkehrs sollten vorhanden sein.

Das Webinar findet am 25. Januar 2024, von 9 bis 12.30 Uhr, über Microsoft-Teams statt. Die Teilnahmegebühr beträgt 90 Euro.

Referent ist Talke Ovie, Harnischmacher, Löer, Wensing, Rechtsanwälte PartGmbH, Münster.



[www.ihkaachenweiterbildung.de](mailto:www.ihkaachenweiterbildung.de)



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



**STORMS<sup>DE</sup>**  
gewerbebau

Hans Montag

**Ihr Spezialist für individuellen Gewerbebau**

Telefon 02431 96960



Foto: Andreas Herrmann

Die besten Auszubildenden aller 16 IHKs in Nordrhein-Westfalen wurden im Aachener Eurogress feierlich ausgezeichnet.

# Sternstunde

## IHKs ehren in Aachen beste Auszubildende Nordrhein-Westfalens

**D**ie besten Auszubildenden aller 16 IHKs Nordrhein-Westfalens sind in Aachen ausgezeichnet worden. Unter dem Motto „Du bist der Star“ ehrten Gisela Kohl-Vogel, Präsidentin der IHK Aachen, und Hauptgeschäftsführer Michael F. Bayer 215 Absolventinnen und Absolventen für ihren Spitzenabschluss. An der Landesbestenehrung im Eurogress nahmen rund 700 Gäste teil. Die jährliche Großveranstaltung wird von den nordrhein-westfälischen Industrie- und Handelskammern im Wechsel ausgerichtet und fand zuletzt 2008 in der Kaiserstadt statt.

„In diesem Jahr haben in Nordrhein-Westfalen mehr als 62.000 Auszubildende an den IHK-Prüfungen teilgenommen. Auf jeden Einzelnen sind wir stolz, denn unsere Wirtschaft

benötigt dringend qualifizierten Nachwuchs“, betont Kohl-Vogel. Zugleich gratuliert sie den Landesbesten zu ihren herausragenden Leistungen: „Sie sind heute unsere Stars – und Vorbild für hoffentlich viele weitere junge Frauen und Männer, die sich für eine Berufsausbildung entscheiden.“

### Die Bedeutung der betrieblichen Ausbildung in den Fokus rücken

17 Landesbeste stammen aus dem Bezirk der IHK Aachen: Neun aus der Städteregion Aachen, drei aus dem Kreis Düren, vier aus dem Kreis Euskirchen und einer aus dem Kreis Heinsberg. Kohl-Vogel dankte allen Ausbilderinnen und Ausbildern aus den Betrieben und den Lehrkräften der Berufskollegs: „Ihr Engagement trägt maßgeblich dazu bei, dass die dringend benötigten Fachkräfte optimal in

das Berufsleben starten.“ Neben ihren Urkunden erhielten die Landesbesten eine exklusive Sternentrophäe, die im 3D-Metalldruckverfahren von der RWTH angefertigt worden ist.

Die nordrhein-westfälischen IHKs zeichnen die Landesbesten seit 1992 aus, um die Bedeutung der betrieblichen Ausbildung für den wirtschaftlichen Erfolg des Landes in das öffentliche Bewusstsein zu rücken und zugleich die persönliche Leistung der Auszubildenden zu würdigen. Geehrt werden die beiden besten Absolventinnen oder Absolventen in ihrem jeweiligen Ausbildungsberuf, sofern sie mindestens 92 von 100 möglichen Punkten erreicht haben. Die IHKs prüfen in knapp 120 Ausbildungsberufen. Das Spektrum reicht von A wie Automatenfachmann bis Z wie Zerspanungsmechaniker. ■



## INFO

### Die Landesbesten aus der Städtereion Aachen:

**Niklas Arndt**, Mathematisch-technischer Softwareentwickler  
INFORM, Institut für Operations-Research und Management  
GmbH, Aachen

**Sonja Floß**, Produktionsmechanikerin – Textil  
RWTH Aachen Lehrstuhl für Textilmaschinenbau und Institut für  
Textiltechnik, Aachen

**Phillip Koska**, Kaufmann für Versicherungen und Finanzen Fach-  
richtung: Versicherung  
Generali Deutschland AG, Aachen

**Lukas Neander**, Verfahrensmechaniker Glastechnik  
SAINT-GOBAIN GLASS Deutschland GmbH, Stolberg

**Johannes Nießen**, Kaufmann im E-Commerce  
Bergmoser + Höller Verlag AG, Aachen

**Felix Racz**, Mathematisch-technischer Softwareentwickler  
RWTH Aachen Lehr- und Forschungsgebiet Theorie Hybrider Systeme,  
Aachen

**Denise Reiningger**, Textillaborantin,  
RWTH Aachen Lehrstuhl für Textilmaschinenbau und Institut für  
Textiltechnik, Aachen

**Juliana Schröter**, Süßwarentechnologin  
Chocoladefabriken Lindt & Sprüngli GmbH, Aachen

**Tobias Strang**, Industrieelektriker Fachrichtung: Betriebstechnik  
Regionetz GmbH, Aachen

### Die Landesbesten aus dem Kreis Düren:

**Tobias Bovelett**, Technischer Produktdesigner  
Fachrichtung: Maschinen- und Anlagenkonstruktion  
Carl Krafft & Söhne GmbH & Co. KG, Düren

**Cenk Cansiz**, Kaufmann für Digitalisierungsmanagement  
Leitungspartner GmbH, Düren

**Justin Sprenger**, Physiklaborant  
Forschungszentrum Jülich GmbH, Jülich

### Die Landesbesten aus dem Kreis Euskirchen:

**Leonie Braun**, Kauffrau für Büromanagement  
MARIENBORN gemeinnützige Gesellschaft mit beschränkter  
Haftung, Zülpich

**Tim Neuendorf**, Fachkraft für Straßen- und Verkehrstechnik  
Kreis Euskirchen, Euskirchen

**Laetitia Paez Niezgod**a, Buchhändlerin  
Thalia Deutschland GmbH & Co. KG, Euskirchen

**Thomas Reinartz**, Werkzeugmechaniker  
STOCKO Contact GmbH & Co. KG, Hellenthal

### Der Landesbeste aus dem Kreis Heinsberg:

**Oliver Krings**, Koch  
TROYKA GmbH, Erkelenz



Foto: Heike Lachmann

IHK-Präsidentin Gisela Kohl-Vogel und Olrik Müller, Vorsitzender des Berufsbildungsausschusses der IHK Aachen, haben die jungen Menschen in der Feierstunde gewürdigt.

# Sehr gute Perspektiven

## Landesbeste Auszubildende aus dem IHK-Bezirk Aachen stellen sich vor

Tue Gutes und rede darüber – das hat sich die Redaktion der *Wirtschaftlichen Nachrichten* auch gedacht und den Landesbesten Auszubildenden aus dem IHK-Bezirk Aachen in Form von kurzen Steckbriefen die Möglichkeit gegeben, sich vorzustellen. Diese Chance wollten auch viele von ihnen gerne nutzen. Denn dass die

jungen Männern und Frauen in ihrer Ausbildung Hervorragendes geleistet haben, ist spätestens seit der Landesbestenehrung, die diesmal von der IHK Aachen ausgerichtet wurde, klar. Wie es dazu kam, was die Azubis antreibt und was sie als nächstes vorhaben, ist auf den folgenden Seiten nachzulesen. cc

Name: **Niklas Arndt**

**Ausbildungsberuf:** Mathematisch-technischer Softwareentwickler (MATSE)

**Ausbildungsbetrieb:** INFORM Institut für Operations Research und Management GmbH

**Warum haben Sie sich gerade für diesen Beruf entschieden?**

„Schon seit meiner Schulzeit habe ich mich für Themen wie Optimierung und Softwareentwicklung allgemein interessiert. Da es sich beim MATSE um eine duale Ausbildung mit Studium handelt, habe ich mich letztendlich für diese Ausbildung entschieden, da diese Theorie und Praxis sinnvoll kombiniert.“

**Was war Ihr größtes Highlight während der Ausbildungszeit?**

„Am coolsten war es, auch mal bei Besuchen bei Kunden mit dabei zu sein, um die Ergebnisse der eigenen Arbeit auch im Produktionsbetrieb sehen zu können.“

**Was bedeutet es Ihnen, zu den Landesbesten zu gehören?**

„Ich freue mich sehr, dass die Vorbereitung und Arbeit der vergangenen drei Jahre sich gelohnt haben!“

**Wie geht es für Sie weiter?**

„Nach meiner Ausbildung bleibe ich bei meinem Ausbildungsbetrieb INFORM als Vollzeitmitarbeiter.“



Foto: INFORM GmbH



Foto: privat

Name: Tobias Bovelett

**Ausbildungsberuf:** Technischer Produktdesigner – Fachrichtung Maschinen- und Anlagenkonstruktion

**Ausbildungsbetrieb:** Carl Krafft & Söhne GmbH & Co. KG

**Warum haben Sie sich gerade für diesen Beruf entschieden?**

„Der Technische Produktdesigner spielt eine Schlüsselrolle zwischen den Wünschen und Vorgaben des Kunden und den Technischen Möglichkeiten diese umzusetzen.“

**Was war Ihr größtes Highlight während der Ausbildungszeit?**

„Ich durfte schon früh in der Ausbildung an einem großen internationalen Projekt mitarbeiten und konnte den gesamten Prozess von der 3D-Konstruktion bis zur Auslieferung begleiten.“

**Was bedeutet es Ihnen, zu den Landesbesten zu gehören?**

„Ich bin natürlich stolz auf meine eigene Leistung aber bin auch meinen Kollegen in der Berufsschule sehr dankbar mit denen man gemeinsam gelernt und sich gegenseitig angespornt hat.“

**Wie geht es für Sie weiter?**

„Ich studiere Maschinenbau an der Technischen Hochschule Köln.“



Foto: Mikappa Motives

Name: Thomas Reinartz

**Ausbildungsberuf:** Werkzeugmechaniker

**Ausbildungsbetrieb:** STOCKO Contact GmbH & Co. KG

**Warum haben Sie sich gerade für diesen Beruf entschieden?**

„Da ich schon immer großes Interesse an handwerklichen Tätigkeiten hatte, wollte ich eine Ausbildung im technischen Bereich in einem fortschrittlichen Betrieb machen.“

**Was war Ihr größtes Highlight während der Ausbildungszeit?**

„Die Ausbildung hat mir insgesamt sehr viel Spaß gemacht, da es sehr abwechslungsreich war und ich alle Bereiche des Betriebs kennen gelernt habe. Ich verstehe mich sehr gut mit den Ausbildern und Arbeitskollegen. Daher möchte ich als Highlight das gute und offene Arbeitsklima bei STOCKO hervorheben.“

**Was bedeutet es Ihnen, zu den Landesbesten zu gehören?**

„Es freut mich sehr, dass wir durch die gut betreute und strukturierte Ausbildung bei STOCKO so gute Leistungen erreichen können. Ich bin stolz darauf, zu den Landesbesten zu gehören.“

**Wie geht es für Sie weiter?**

„Ich wurde nach der Ausbildung in der Abteilung Maschinenbau übernommen. Dort arbeite ich als Maschinen- und Anlagenmonteur. Berufsbegleitend mache ich derzeit eine Weiterbildung zum Maschinenbautechniker.“



Foto: privat

**Name:** Tobias Strang

**Ausbildungsberuf:** Industrieelektriker für Betriebstechnik

**Ausbildungsbetrieb:** Regionetz GmbH

**Warum haben Sie sich gerade für diesen Beruf entschieden?**

„Ich habe vorher im selben Unternehmen bereits erfolgreich eine Ausbildung absolviert und diese Ausbildung war mir wichtig zur Erweiterungen meiner Fähigkeiten.“

**Was war Ihr größtes Highlight während der Ausbildungszeit?**

„An verschiedenen großen Baumaßnahmen teilnehmen zu dürfen und natürlich der Spaß mit den Kollegen.“

**Was bedeutet es Ihnen, zu den Landesbesten zu gehören?**

„Es bedeutet mir sehr viel, ich bin dankbar und freue mich sehr darüber.“

**Wie geht es für Sie weiter?**

„Ich möchte mich weiterbilden und besuche ab November die Meisterschule.“

**Name:** Johannes Nießen

**Ausbildungsberuf:** Kaufmann  
im E-Commerce

**Ausbildungsbetrieb:** Bergmoser + Höller Verlag AG

**Warum haben Sie sich gerade für diesen Beruf entschieden?**

„Mein Interesse für den E-Commerce-Bereich kommt vor allem aus der Zeit vor der Ausbildung, in welcher ich mit einem Freund nebenberuflich Websites für kleine und mittelständische Unternehmen erstellt habe. Mir hat sowohl der Aufbau von Websites, als auch das Betreiben von Marketingmaßnahmen für eben diese Websites viel Spaß gemacht. In dieser Zeit kam ich auf die Idee, in diesem Bereich zukünftig zu arbeiten. Als ich dann herausgefunden habe, dass es eine Ausbildung zum Kaufmann im E-Commerce gibt, war die Entscheidung schnell getroffen.“

**Was war Ihr größtes Highlight während der Ausbildungszeit?**

„Das größte Highlight in der Ausbildungszeit war für mich der Besuch des Multichannel-Days im September 2022 im RheinEnergie Stadion in Köln. Die Stände einer Vielzahl von Online-Unternehmen, die Vorträge zu sehr bestimmten E-Commerce-Themen und nicht zuletzt die Kulisse des Fußballstadions waren sehr aufregend.“

**Was bedeutet es Ihnen, zu den Landesbesten zu gehören?**

„Mir bedeutet es enorm viel zu den Landesbesten zu gehören. Es gibt mir das positive Gefühl, dass ich als Fachkraft auf dem Arbeitsmarkt zukünftig gute Chancen habe, einen erfolgreichen Weg zu gehen und meine persönlichen Ziele und Wünsche zu erreichen. Und für diesen Weg hiermit einen großen Schritt geschafft zu haben, freut mich persönlich sehr.“

**Wie geht es für Sie weiter?**

„Da ich nach dem Abschluss meiner Ausbildung von der Bergmoser + Höller Verlag AG übernommen wurde, werde ich dort auch meine ersten Arbeitserfahrungen sammeln. Darüber hinaus habe ich im Sommer eine Weiterbildung zum Fachwirt in E-Commerce (IHK) begonnen. Was dann in weiterer Zukunft folgen wird weiß ich noch nicht ganz genau. Ich freue mich auf die kommenden Herausforderungen und Chancen, die sich mir bieten werden.“



Foto: Foto Creativ



Foto: privat

**Name:** Lukas Neander

**Ausbildungsberuf:** Verfahrensmechaniker für Glastechnik

**Ausbildungsbetrieb:** Saint-Gobain Glas Deutschland – Werk Stolberg

**Warum haben Sie sich gerade für diesen Beruf entschieden?**

„In meiner Jugendzeit wuchs das Interesse an technischen Berufen. Irgendwann folgte die Neugier an der Herstellung von Glas. Außerdem fand ich bei meinen Recherchen heraus, dass der Verfahrensmechaniker ein vielseitiger Beruf mit einzigartigen Eigenschaften ist.“

**Was war Ihr größtes Highlight während der Ausbildungszeit?**

„Das Kennenlernen des Prozesses und das damit verbundene Verständnis der Abläufe der Glasherstellung. Zusätzlich war es Übernahme von Verantwortung in einem Produktionsprozess. Außerdem die schulische Ausbildung im Staatlichen Berufskolleg Glas, Keramik, Gestaltung des Landes Nordrhein-Westfalen in Rheinbach mit der Unterbringung im Jugendwohnheim.“

**Was bedeutet es Ihnen, zu den Landesbesten zu gehören?**

„Es ist ein schönes ‚Topping‘, aber ich bin grundsätzlich sehr ehrgeizig und versuche stets das Maximum zu erreichen. Nichtsdestotrotz bin ich sehr stolz auf meine Leistung.“

**Wie geht es für Sie weiter?**

„In erster Linie ist es mein Ziel, mich in meinem Beruf weiterzuentwickeln und Erfahrungen zu sammeln. Stand heute ist der Plan, mich mittelfristig als Techniker oder Meister weiterzubilden und langfristig strebe ich das Ziel an, einen Techniker-Posten in meinem Unternehmen zu bekleiden.“



Foto: privat

**Name:** Juliana Schröter

**Ausbildungsberuf:** Süßwarentechnologin  
(Duales Studium Lebensmitteltechnologie)

**Ausbildungsbetrieb:** Schokoladefabriken  
Lindt & Sprüngli GmbH

**Warum haben Sie sich gerade für diesen Beruf entschieden?**

„Die Arbeit mit Lebensmitteln, vor allem mit Süßwaren, hat mich seit meiner Kindheit geprägt. Dadurch war früh klar, dass ich beruflich mit Lebensmitteln arbeiten möchte. Durch diverse Praktika konnte sich mein Interesse an Süßwaren weiter festigen.“

**Was war Ihr größtes Highlight während der Ausbildungszeit?**

„Es gab viele kleine Highlights. Ich durfte schon seit Beginn der Ausbildung Produktentwicklungsprozesse begleiten und finde es immer spannend das fertige Produkt, an dem man selbst mitarbeiten durfte, im Supermarkt-Regal sehen zu können. Tatsächlich war die Abschlussprüfung selbst ein Highlight. Eine Prüfungsaufgabe war es, eine eigene Praline zu entwickeln und herzustellen. Am Ende der Prüfung war es toll, das eigene Produkt präsentieren zu können, in das man sehr viel Arbeit gesteckt hatte.“

**Was bedeutet es Ihnen, zu den Landesbesten zu gehören?**

„Es ist eine große Ehre zu den Landesbesten zu gehören und somit Anerkennung zu bekommen, für die Arbeit, die man in die Ausbildung gesteckt hat.“

**Wie geht es für Sie weiter?**

„Da ich ein duales Studium mache, werde ich dies 2024 beenden.“

# Alles wird Becher



Glühweintrinker haben auf dem Weihnachtsmarkt mit hoher Wahrscheinlichkeit schon aus einem Mohaba-Becher getrunken. In Dürren erhalten 1,6 Millionen Becher und Gläser ihr ganz individuelles Design.

Auf Weihnachtsmärkten weltweit wird aus Glühweinbechern des Dürener Unternehmens Mohaba getrunken. Das Familienunternehmen aus Gürzenich ist in diesem Bereich Weltmarktführer.



#### VON STEPHAN JOHNEN

Weihnachtsmärkte gehören zur Adventszeit. Und zur übrigen Gemütlichkeit wird landauf landab Glühwein serviert. Nur die wenigsten Menschen allerdings drehen beim Konsum dieses alkoholischen Heißgetränks den Becher auf den Kopf, was im befüllten Zustand auch nicht empfehlenswert ist. Wer seinen Becher leergetrunken hat,

darf es aber ruhig mal riskieren, einen Blick unter den Boden zu werfen. Die Chancen, den Schriftzug „Mohaba Düren“ zu finden, stehen gut. Sehr gut sogar – von Aachen über Düren bis Yokohama. Denn das Familienunternehmen aus dem Stadtteil Gürzenich ist Weltmarktführer für Glühweinbecher, -gläser und -seidel. Rund vier Millionen Artikel für Weihnachtsmärkte – der Großteil davon Glühweinbecher aus Keramik – wurden dieses Jahr weltweit ausgeliefert. ▶

Auf Weihnachtsmärkten in Deutschland, Österreich und der Schweiz ist die Mohaba GmbH & Co. KG erste Wahl, Europa ist der größte Markt des Dürener Unternehmens, die größten Einzelabnehmer sitzen aber in den USA: In Chicago, Philadelphia, Baltimore und Denver gibt es große deutsche Communities, nach der Oktoberfest-Zeit werden die „Original German Christmas Markets“ aufgebaut, die meist nach Kundenwünschen personalisierten Glühwein-Becher liefert Mohaba. Der Weihnachtsmarkt als gemütlicher Rückzugsort in der stressigen Adventszeit ist global ein Exportschlager, von dem auch die Dürener seit Jahren profitieren, sei es in Schweden, Norwegen oder Fernost. Der größte deutsche Weihnachtsmarkt im Vereinigten Königreich findet übrigens in Birmingham statt, einer Partnerstadt von Frankfurt. Der Leser dieser Zeilen ahnt, was der geneigte Glühweintrinker nach dem letzten Schluck lesen kann, wenn er den Becher umdreht, Brexit hin oder her. Trotz der ebenso nervenzerreibenden wie

kostspieligen Bürokratie wird der Glühwein-Durst bislang jedenfalls nicht ausgebremst.

Manchmal ist Geschäftsführer Guido Schlepütz aber selbst überrascht, wo seine Becher auftauchen. „Auf einer Geschäftsreise in China haben wir an einem Sonntag mit lokalen Partnern einen Ausflug ins Hinterland gemacht. In einem Tempel auf einem Berg, abseits aller großen Städte, tranken sie aus einer Tasse aus dem Hause Mohaba“, berichtet der 47-Jährige. Allerdings keinen Glühwein.

#### Das Design der Becher exakt auf die Wünsche der Kunden angepasst

1998 war die Geburtsstunde der Mohaba-Expansion auf die Weihnachtsmärkte, damals wurden Einweg-Trinkgefäße verboten. „Wir waren von Anfang an mit am Start“, erinnert sich Schlepütz. Zunächst ausschließlich mit Glasartikeln, 2003 kamen keramische Gefäße hinzu, die heute den Löwenanteil der Produk-

tion ausmachen. „Um die Jahrtausendwende öffnete sich China als Einkaufsmarkt. Die Keramikherstellung hat dort eine Jahrtausende alte Tradition, die Produktionskapazitäten sind damals wie heute in keinsten Weise mit den europäischen zu vergleichen. Selbst wenn ich die komplette Produktion nach Europa verlagern wollte, wäre dies mit Blick auf die Kapazitäten gar nicht machbar“, erklärt der Geschäftsführer. Während bei den Glasartikeln viele namhafte europäische Glashütten zum Teil exklusive Gefäße für Mohaba produzieren, kommt ein Großteil der Rohlinge für Keramikbecher mittlerweile aus China. „Ich kann Aufträge über 10.000 oder 20.000 Becher relativ gut in Europa platzieren, aber nicht über drei Millionen Stück“, sagt Schlepütz.

Der Weg eines Mohaba-Glühweinbechers aus Keramik beginnt damit meist schon im März; bis dahin muss die Produktion in Asien eingespielt sein. Bei kleineren Aufträgen aus hei-



Foto: Stephan Johnen

Geschäftsführer Guido Schlepütz ist überzeugt, dass Weihnachtsmärkte global ein Wachstumsmarkt sind.



Foto: Stephan Lohnen

Als eines der weltweit führenden Unternehmen entwickelt und produziert Mohaba Trinkgefäße aus Glas und Keramik.

mischer Produktion war Mohaba im vergangenen Jahr im August bereits so ausgelastet, dass keine Aufträge mehr angenommen werden konnten. Das Design der Becher wird in neun von zehn Fällen exakt auf die Wünsche der Kunden angepasst. Die weltweiten Abnehmer werden dabei vom Team in der Dürener Zentrale betreut. Die Spannweite reicht von Kunden, die mit ihren exakten Vorstellungen schon selbst Grafiker beauftragt haben und eine fertige Datei für die Siebdruckmaschine liefern bis zu Anrufen à la „Ich habe da eine Idee, aber macht mal, dass es schön aussieht“, berichtet Schlepütz augenzwinkernd. Mohaba stellt neben den eigenen Designern daher auch eine Katalog-Anleitung zur Verfügung, nach der Kunden Schritt für Schritt aus vorgegebenen Motiven, Dekorationselementen und Schriftarten ein indivi-

dualisiertes Design erstellen können. Oft muss aber noch per Hand gezeichnet werden. Das Familienunternehmen hat eigene Grafiker im Haus, vergibt viele Aufträge aber auch an Freelancer.

#### Fünf Millionen Euro Investition in eine neue Produktionsstätte

Egal, woher der Rohling stammt – viele Veredelungsschritte finden in Düren statt, bei hochwertigen Glasartikeln fast bis zu 100 Prozent. In der Vergangenheit wurden beispielsweise mehrere Millionen Sektgläser dort dekoriert, das Unternehmen arbeitet auch Firmenwünsche für Geschenkartikel oder besonders personalisierte Gläser ab. Mit Blick auf den Umsatz aber bleibt Weihnachten an der Spitze, das gilt auch für die Auslastung des Dürener Werks. 2011 wurden dort 70.000 Artikel

für Weihnachtsmärkte dekoriert, 2015 bereits 700.000. Im vergangenen Jahr erhielten 1,6 Millionen Becher und Gläser in Düren ihr ganz individuelles Design, während Standardbecher, die nach Mohaba-Vorgaben produziert wurden, meist direkt aus China zu den Kunden oder ins Zentrallager gehen. „Wir haben unsere Grenzen erreicht“, sagt Schlepütz. Aus diesen Gründen investiert Mohaba mehr als fünf Millionen Euro in den Neubau einer Produktionsstätte gleich neben dem Firmensitz.

Der Startschuss zur Erweiterung ist bereits im Jahr 2019 gefallen. Mit dem Werkzeugmaschinenlabor der RWTH-Aachen wurde eine professionelle Fabrikplanung umgesetzt. Dann kam Corona, Schlepütz trat vorsichtshalber auf die Bremse. Während 2019 noch ein gutes Jahr war, kam 2020 ein ▶

## Das Hinweisgeberschutzgesetz Haben Sie es schon umgesetzt?

Hat Ihr Unternehmen mehr als 50 Beschäftigte? Dann sind auch Sie spätestens ab Dezember verpflichtet, das Hinweisgeberschutzgesetz umzusetzen und eine Meldestelle einzurichten. Den damit verbundenen Aufwand nehmen wir Ihnen ab – pragmatisch, einfach schnell: Wir richten für Sie eine Meldestelle ein, betreuen sie und kümmern uns auch um eingehende Meldungen. Als Aachener Datenschutzunternehmen sind wir hierfür bestens aufgestellt. Unsere Experten stellen für Sie die Umsetzung Ihrer gesetzlichen Anforderungen sicher – zu einem fairen Preis.

**Sprechen Sie uns gerne für weitere Informationen und ein unverbindliches Angebot an.**  
E-Mail: [info@daproserv.com](mailto:info@daproserv.com) • Telefon: 0241 55 96 77-96 • Web: [www.daproserv.com](http://www.daproserv.com)



Schreckensjahr. Aufträge wurden storniert, das Unternehmen blieb auf bereits gelieferter Ware sitzen, niemand wusste, wie die Zukunft aussieht. 2021 gab es kurzfristig einen Winter-Lockdown, nur wenige Märkte hatten geöffnet. „Das erste normale Jahr war 2022. Noch nicht auf 2019-er Niveau, aber im eigenen Werk haben wir alle Rekorde gesprengt“, blickt Schlepütz zurück. Ende Februar 2022 gab es wieder extreme Turbulenzen: Der russische Überfall auf die Ukraine wirbelte die Märkte durcheinander. Preise für Rohstoffe, Baumaterialien und Energie kannten nur eine Richtung.

### Die Produktion kann durch den Neubau um bis zu 400 Prozent erhöht werden

Beim Neubau hieß es daher erneut: Zurück auf Start, alles neu berechnen, alles neu abwägen. „Mein Vater hat immer gesagt: Solange kein Krieg ausbricht oder es eine Pandemie gibt, haben wir ein krisensicheres Geschäft“, sagt der Mohaba-Geschäftsführer. Zwei Krisen direkt hintereinander zu überstehen habe schon mehr als Nerven gekostet. Und dennoch ist er mit Blick in die Zukunft überzeugt, dass Weihnachtsmärkte global ein Wachstumsmarkt sind. Aus diesem Grund wird auch ins Dürener Werk investiert. Im ersten Quartal 2025 soll alles fertig ein, die Produktion kann dann um bis zu 400 Prozent erhöht werden. Gleichzeitig kann auch ein größerer Teil der Wertschöpfung in Düren geschehen, will sich der Hersteller unabhängiger von asiatischen Lieferanten machen.

„Ich bin es den Mitarbeitern schuldig, hier am Standort zu investieren, um auch langfristig am Markt bestehen zu können“, sagt der Geschäftsführer. Neben neuen, modernen und zusätzlichen Maschinen werden

## INFO

### Vom Montage-Hausbau zum Glühweinbecher

Der Name der Firma Mohaba steht für Montage-Hausbau und lässt erahnen, dass Weihnachtsmärkte nicht von Beginn an Teil des Geschäfts waren. Das Unternehmen produzierte ursprünglich aus Kriegsschutt Fertigbauteile für den Wiederaufbau. Seit 1954 wird es aber als Glasbrennerei betrieben. Die Weichen für die heutige Geschäftstätigkeit stellte der Großvater von Guido Schlepütz, der ursprünglich für einen Dürener Ofenbauer arbeitete. Als für einen Kunden, der ziemlich zügig in die Insolvenz rutschte, ein Brennofen gebaut und geliefert wurde, entschloss sich das Unternehmen, den Ofen wieder aus der Insolvenzmasse zu holen und selbst eine Glasmalerei-Sparte zu eröffnen. Geschäftsführer wurde der Großvater von Guido Schlepütz. 1961 wurde die Familie Schlepütz alleiniger Inhaber. 1978 übernahm der Vater von Guido Schlepütz das Ruder und zog zum heutigen Standort nach Gürzenich um. Bis 2002 wurden weiterhin überwiegend nur Trinkgefäße aus Glas dekoriert, fast ausschließlich für kleinere Brauereien und Sektkellereien. Seit 2011 ist mit Guido Schlepütz die dritte Generation in Verantwortung getreten. Aktuell arbeiten 16 Mitarbeitende für das Unternehmen. Mit Fertigstellung des Neubaus sollen bis zu zehn weitere Arbeitsplätze geschaffen werden.

auch die Lagerkapazitäten deutlich erhöht. Und manche Planung wurde verworfen: Der energieintensive Brennofen wird nicht wie ursprünglich mit Gas befeuert, sondern mit Strom. Mehrkosten in Höhe von 150.000 Euro zur Schaffung der notwendigen Infrastruktur nimmt der Dürener Unternehmer mit Blick auf eine höhere Sicherheit in Kauf. Auf die Dächer des Neubaus kommt eine Photovoltaik-Anlage mit einer beachtlichen Leistung von 280 KW/Peak – bei einem Ofen, der mehr als das Doppelte an Energie benötigt, aber wird das Unternehmen auf bezahlbaren Strom angewiesen ein, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Groß Zeit, über die Unwägbarkeiten des Lebens zu sinnieren und weitere potenzielle Krisenszenarien zu skizzieren hat Unternehmer Schlepütz allerdings nicht. Es ist Weihnachtsmarktzeit – und Millionen Glühweinbecher sollen rechtzeitig bei den Kunden in aller Welt ankommen.

Die weltweite Logistik wird ebenfalls über Düren gesteuert, rund 1.000 Kunden sollten in den vergangenen Wochen und Monaten mehr als 5.000 Paletten Glühweinbecher erhalten und abgeladen haben. Manchem fällt jedoch noch kurzfristig ein, dass Weihnachten wieder vor der Tür steht. „Wir sind gut darin, noch in letzter Sekunde eine Lösung zu finden“, sagt Schlepütz, der auch in stressigen Situationen gelassen bleibt.

Wenn er etwas Zeit in diesen Tagen hat, besucht er gerne in der Vorweihnachtszeit mit Familie und Freunden Weihnachtsmärkte. Kurz vor Heiligabend läutet auch Mohaba das Jahresende ein und die Firma wird geschlossen. Anfang Januar geht es dann in die neue Saison. Nach Weihnachten ist vor Weihnachten. ■



**Ansprechpartner für redaktionelle Beiträge:**

IHK Aachen, Christoph Claßen

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

IMMOBILIEN  
SIND UNSER  
ZUHAUSE

**immo.**  
REGION AACHEN

# WEIL WIR IHRE IMMOBILIE ZU SCHÄTZEN WISSEN

Vertrauen Sie beim Immobilienverkauf auf unsere Erfahrung aus über **10.000** vermittelten Immobilien.



# Futter bei die Fische

Wie aus einem Ein-Mann-Betrieb einer der führenden Anbieter der Aquaristik-, Gartenteich- und Terraristikbranche wurde – die Sera GmbH vertreibt ihre Produkte in mehr als 80 Länder

Werkleiter Manuel Schnepf (r.) und Geschäftsführer Maximilian Deharde arbeiten für das Familienunternehmen sera am Stammsitz in Heinsberg.

## VON STEPHAN JOHNNEN

Manche Gründungsgeschichte ist so gut, dass selbst die Marketing-Abteilung nichts mehr hinzufügen muss. Als der frisch nach Deutschland eingewanderte Josef Ravnak vor der Frage stand, womit er wohl seine Familie satt bekommen könnte, entschied er sich für Larven. Nein, natürlich nicht für den eigenen Suppentopf, sondern für die boomende Gemeinschaft der Aquarianer, die wiederum selbst zuhause vor der Frage standen, wie sie ihren

Zierfischen im Aquarium eine abwechslungsreiche Ernährung bieten können. Diese Arbeit nahm Josef Ravnak den Zierfischfreunden gerne ab – und sammelte entlang der Rur und auch des Flüsschens Wurm Mückenlarven und kleine Würmer (Tubifex), die er dann wiederum verkaufte. Das Ganze lief so gut, dass er 1970 in Heinsberg seine eigene Firma gründete: sera. Aus dem Ein-Mann-Betrieb, dem sich bald die ganze Familie sammelnd anschloss, wurde Schritt für Schritt einer der führenden Anbieter der Aquaristik-, Gartenteich- und Terraristikbranche, ein wahrer Hidden Champion. ▶



Foto: Stephan Johnen

Lieferte der Chef einst noch persönlich die Ware aus, verlassen das Sera-Logistikzentrum heute täglich hunderte Pakete in die gesamte Welt. Das nach wie vor familiengeführte Unternehmen vertreibt seine Futter-, Pflege- und Technikprodukte in mehr als 80 Länder. Keiner der weltweit 200 Mitarbeitenden, von denen etwa 150 am Stammsitz in Heinsberg beschäftigt sind, geht noch Larven sammeln. Längst haben moderne Maschinen die Arbeit übernommen, werden über 1.000 Tonnen Trockenfutter pro Jahr in Heinsberg produziert. Der erste große Schritt auf dem Weg zur Marktführerschaft war die Entscheidung des Firmengründers, mit der Gefriertrocknung eine damals in der Lebensmittelindustrie immer mehr Fuß fassende Innovation abzufischen und auch für die Fischfutterbranche anzuwenden. Eine Entscheidung, die genau auf die Bedürfnisse der Kunden passte und die Grundlage für den weltweiten Erfolg in der Nische legte. Die Qualitäts- sowie Hygieneanforderungen sind übrigens in der Tierfutterproduktion nahezu identisch mit der Lebensmittelindustrie, so hoch liegt die Messlatte.

**Revolution, Expansion, Nachhaltigkeit**  
„Hauptgeschäftsfeld ist damals wie heute der Bereich Futtermittel“, bilanziert Geschäftsführer Maximilian Deharde. Mit einem damals einzigartigen Gefrier-Vakuum-Verfahren habe sera in den 1970-er Jahren die Branche revolutioniert. „Erstmals war es möglich, verschiedene Futtertiere – wie beispielsweise Mückenlarven oder Tubifex – unter optimalem Erhalt ihrer Nährstoffe und Vitamine – zu konservieren“, erklärt Deharde. Anfang der 80er Jahre zog das Unternehmen auf das heutige Firmengelände um und expandierte weiter. Die selbst entwickelten Flocken- und Trockenfutter stießen zur wachsenden Produktfamilie hinzu, heute gibt es rund 5.000 Artikel – aufgrund der weltweiten Präsenz in verschiedenen Sprachvarianten. Entwickelt, produziert und abgefüllt werden alle Futter- und Pflegeprodukte sowie Arzneimittel nach wie vor ausschließlich in Heinsberg.

Hier wird auch ein weiterer Exportschlager hergestellt, der rund um den Globus in Aquarien im Einsatz ist: „sera siporax“ ist ein Hochleistungsfiltermedium, das nach dem Vorbild

der Natur entwickelt wurde und für langfristig klares Wasser sorgen soll. Es ermöglicht Bakterien, die einen positiven und reinigenden Effekt auf das Wasser in Aquarien und Teichen haben, an der offenporigen Oberfläche anzusiedeln. Hergestellt werden die Filter aus Glasmehl, das aus recyceltem Glas gewonnen wird.

Nachhaltigkeit ist seit der Firmengründung ein zentrales Thema. „Josef Ravnak hat sich immer für möglichst naturnahe Aquarien starkgemacht, das ist ein Grundgedanke, der sich durch die Firmengeschichte durchzieht“, sagt Deharde. Das Unternehmen verzichtet mittlerweile in allen Futterprodukten auf Farb- und Konservierungsstoffe. Im Jahre 2018 wurde als Pilotprojekt mit der Serie „sera Nature“ gestartet. „Wir haben sukzessive alle Rezepturen geändert. Natürlich war das eine Riesenumstellung und auch ein Risiko, aber wir sind überzeugt, dass es der richtige Weg ist“, sagt der Geschäftsführer.

**Minimaler Ressourceneinsatz**  
Gesetzlich wäre dieser Schritt nicht nötig



Stammsitz des Unternehmens ist Heinsberg. Dort sind etwa 150 Mitarbeitende beschäftigt.



Foto: Stephan Jöhnen

Hauptgeschäft ist der Bereich Futtermittel. Über 1.000 Tonnen Trockenfutter werden pro Jahr in Heinsberg produziert.

## INFO

### 1,4 Millionen Produkte lagern in der Versandhalle

Pro Tag werden bis zu 7.500 Liter flüssige Produkte abgefüllt – je nach Linie sind das bis zu 20.000 Flaschen am Tag. In der Trockenabfüllung werden Montag bis Freitag bis zu 40.000 Dosen pro Schicht befüllt. Die Bandbreite ist gewaltig: Vom Fünf-Gramm-Musterbeutel bis zu 21-Liter-Eimern und 40-Liter-Säcken läuft alles im Werk vom Band. Die Futtermischungen bestehen dabei aus bis zu fünf unterschiedlichen Komponenten, die Geschwindigkeit der einzelnen Stränge wird in der Abfüllung so eingestellt, dass die Komponenten exakt mit richtiger Menge gemischt werden. Das bekannteste Futter des Herstellers ist „sera Vipar“, das es in 41 verschiedenen Varianten (Größen und Sprachen) gibt. Auch beim Versand kommt pro Tag einiges zusammen. Bis zu 250 Pakete gehen jeden Tag von Heinsberg aus auf die Reise in die ganze Welt. Beliefert werden ausschließlich Fachhändler, einen Direktverkauf an Kunden gibt es nicht. In der Versandhalle lagern aktuell rund 1,4 Millionen Produkte.

gewesen, doch der Erfolg der Serie „sera Nature“ gab den Entscheidern im Familienunternehmen recht, auf Farb- und Konservierungsstoffe zu verzichten. Im Produktionsbereich Wasserpflege verzichtet sera ebenfalls freiwillig auf sämtliche Biozide. In der Praxis könne eine Überdosierung seitens der Verbraucher nie ausgeschlossen werden, doch gerade bei einem Einsatz in Teichen und offenen Gewässern bestehe immer ein Risiko für das Ökosystem. „Wir bieten unseren Kunden daher konsequent die selbst entwickelten Filtermedien an, die zur Entfaltung ihrer Wirkung Zeit brauchen, aber sehr gut funktionieren“, weiß Deharde auch bei dieser Entscheidung die Kundschaft hinter dem Unternehmen. „Für uns war dies eine strategische Entscheidung. Wir wollten nicht warten, bis es irgendwann verboten oder untersagt wird“, sagt er. In allen Bereichen versuche das Unternehmen, den Ressourceneinsatz zu minimieren und hat beispielsweise bei den Verpackungen den Anteil recycelter Produkte stark erhöht.

Gleiches gilt auch für den Rohstoffeinkauf. Eine Basiszutat des Futters ist Fischmehl, bei dem es grundsätzlich deutliche Unterschiede hinsichtlich Qualität, Nachhaltigkeit und Eignung für die Zierfischernährung gibt. sera kauft Fischmehl aus nachhaltiger Fischerei in skandinavischen Gewässern. „Wir verwenden

keine Proteinquellen, die in Konkurrenz zur Ernährung der Menschen treten“, betont Werkleiter Manuel Schnepf. Seit 2021 gibt es Rezepturen, die Insektenmehl beimischen oder sogar zu einem Großteil daraus bestehen, um Alternativen zum Fischmehl zu schaffen. „Irgendwann werden wir weltweit die Grenzen des Möglichen erreicht haben, wir wollen heute schon eine nachhaltige, schnell wachsende, leicht zu verwertende und artgerechte alternative Proteinquelle erschließen“, erklärt Geschäftsführer Deharde. Im eigenen Labor sorgen Diplom-Biologen und Veterinärmediziner dafür, dass die Futtermischungen auf die Bedürfnisse der Tiere ausgerichtet sind und immer den aktuellen wissenschaftlichen Erkenntnissen entsprechen.

### Firmeneigenes Sachkundezentrum

Apropos Labor: sera ist einer der letzten deutschen Hersteller von Arzneimitteln für Zierfische am Markt. „Fast alle Hersteller haben aufgrund der stetig wachsenden Bürokratie aufgehört“, sagt Deharde. Dass der Umgang mit beziehungsweise die Ausgabe von Arzneimitteln europaweit streng reguliert werde, sei verständlich. Dass bei der Schaffung der gesetzlichen Rahmenbedingungen aber niemand Zierfische in Aquarien vor Augen gehabt habe, sei offensichtlich. „Bisher können Arzneimittel über die Fachverkäufer in den Fachgeschäften an Kunden ▶

abgegeben werden“, sagt Deharde. Dieser Weg könnte aber bald Geschichte sein, wenn künftig ein Rezept von Tierärzten notwendig sein könnte. „Wir kämpfen dafür, dass die Medizinprodukte weiter frei verkäuflich bleiben, sonst werden sie gar nicht mehr verkauft und eingesetzt“, sagt der Geschäftsführer. Ein Hausbesuch des Veterinärs am Aquarium im Wohnzimmer – das scheint eher unrealistisch. Dass im Falle einer Krankheit dann vermutlich alle Fische im Aquarium zugrunde gehen, könne nicht im Sinne des Tierschutzes sein.

Seit Jahren schon bildet das Familienunternehmen daher Zoofachhändler in der Erkennung und Behandlung von Krankheiten aus, damit die Kunden bestmöglich beraten werden können. In diesem Jahr fand auch zum siebten Mal ein Tierärzte-Seminar statt. Im firmeneigenen Sachkundezentrum bietet sera Präsenzseminare unter anderem zum Thema Mikroskopie und Fischkrankheiten an. Gerade bei der Aufbereitung von Wasser und rund ums Thema Medikamente bedarf es gut geschulten Personals in den Fachmärkten. Zudem unterhält sera eine E-Learning-Plattform, organisiert Live-Seminare an

und baut das Angebot kontinuierlich aus. Ebenso füttert sera mittlerweile professionell einen eigenen Youtube-Kanal und Social Media mit Expertentipps rund um die Themen Aquaristik, Gartenteich und Terraristik.

### In Europa ist Deutschland einer der größten Märkte

Trotz aller Krisen in der Welt sind die Heinsberger zuversichtlich, dass es weiter Aquarien und Teiche geben wird. Von Nano-Aquarien bis zum sogenannten Aquascaping, bei dem ganze Aquarienlandschaften geschaffen werden, ist alles vertreten. Deutschland sei in Europa einer der größten Märkte, wobei die Vorlieben je nach Weltregion ganz andere sind: Stehen in Europa vor allem klassische Aquarien, haben in Nordamerika riesige Salzwasseraquarien Hochkonjunktur. In Asien werden hingegen ganz oft bis ins kleinste Detail durchgestylte Koi-Teiche im Garten angelegt. Ganz egal wo und was: die Chancen, dass sera mitmischt, stehen sehr gut.

Nicht „Made in Heinsberg“ sind viele weitere Produkte, die sera vertreibt oder zum Teil nach eigenen Vorgaben anfertigen lässt.

Dazu gehören neben den Aquarien auch die Beleuchtung, die Filtertechnologie, Bodengrund sowie die Einrichtungsgegenstände. „Der Fachhandel hat gerne von einem Anbieter ein Komplettpaket“, erklärt Deharde. Und so bietet sera wiederum einen Aquarien-Konfigurator samt Drop-Shipping-Option für Fachhändler an, mit dessen Hilfe anhand der Kundenwünsche und passend zu den Bedürfnissen der Fische das ideale Starterpaket zusammengestellt werden kann – von A bis Z. „Es ist ganz wichtig, die Einrichtung auf die Fische abzustimmen“, betont Deharde. Guldene Schatztruhen und Meerjungfrauen gehören genau deswegen nicht zum Produktportfolio. Dafür aber alles, was möglichst naturnah Fischen Rückzugsräume ebenso ermöglicht wie Objekte zum Drumherum-Schwimmen. Mit Blick auf die Energieeffizienz von Aquarien standen auch hier die Uhren in den vergangenen Monaten und Jahren nicht still. „Moderne Pumpen, Heizungen und Lampen haben den Energiebedarf drastisch gesenkt“, ist Deharde überzeugt, dass die Aquaristik auch für Einsteiger ein bezahlbares Hobby bleibt. Die Grenze nach oben ist offen, über der Wasseroberfläche ist noch viel Luft. ■

## KURZ GEFRAGT

### „Langfristige Perspektive des Familienunternehmens ist eine gute Basis auch für schwierige Zeiten“

**WN:** Frau Ravnak-Bürschgens, mit Ihnen als Geschäftsführerin und Tochter des Firmengründers ist die zweite Generation der Gründerfamilie in die Unternehmensführung eingestiegen. Wie gelingt der Generationenwechsel auch in allen anderen Abteilungen? Finden Sie ausreichend Fach- und Führungskräfte?

**Michaela Ravnak-Bürschgens:** Uns ist es gelungen, die Positionen mit qualifiziertem Personal nachzubesetzen. Besonders freut uns, dass wir in diesem Jahr auch fünf neue Auszubildende einstellen konnten. Zusammen mit den drei Auszubildenden im zweiten und dritten Lehrjahr können wir so eigene Fachkräfte aufbauen.

**WN:** Worin liegt die Stärke von Familienunternehmen?

**Ravnak-Bürschgens:** Die langfristige Perspektive des Familienunternehmens ist



Foto: sera GmbH

Geschäftsführerin Michaela Ravnak-Bürschgens

eine gute Basis auch für schwierige Zeiten. Die Unternehmenswerte und die Verbundenheit machen uns zu einem starken Team, das uns auch gegen große Konzerne bestehen lässt. Kurze Entscheidungswege und Wendigkeit geben uns die Möglich-

keit, immer wieder Nischen und weitere Alternativen zu finden.

**WN:** Machen Ihnen die Themen Inflation, Krieg in Europa und ein Aufkeimen des Nationalismus in vielen Ländern Sorge im Hinblick auf die Vertriebs- und Absatzentwicklung?

**Ravnak-Bürschgens:** Als weltoffenes Unternehmen mit qualitativ hochwertigen Produkten für Aquaristik, Terraristik und Gartenteich sind wir weltweit gefragt – Nationalismus und Inflation treffen uns daher weniger. Hinzu kommt, dass Heimtierbesitzer sich auch in schwierigen Zeiten gut um ihre Pfleglinge kümmern, das gilt auch für Zierfische und Schildkröten. Mehr Sorgen machen uns die aufflammenden Kriege. Auch, dass uns Russland als Lieferant und Kunde ausfällt, ist für uns eine Herausforderung.



Optimistisch nach  
vorne schauen.

Mit VR Smart flexibel –  
dem Unternehmerkredit.

 **uro**  
AM SONNTAG

**TOP**  
KONDITIONEN  
VR Smart flexibel  
KMU-KREDITE

**DKI**  
Deutsches Kreditinstitut  
für kleine und mittlere Unternehmen

Ausgabe 35/2023

## Ganz einfach jederzeit über bis zu 100.000 Euro frei verfügen.

Welchen Herausforderungen Sie sich auch gegen-  
übersehen, VR Smart flexibel bietet Ihnen die  
finanzielle Flexibilität, auf alles  
zu reagieren, was kommen mag.

Mehr erfahren Sie unter  
[vr-smart-finanz.de/flexibel](https://vr-smart-finanz.de/flexibel)



- + Kreditrahmen von **5.000 bis 100.000 Euro**
- + Entscheidung **innerhalb weniger Minuten**
- + Auszahlung i. d. R. **innerhalb von 24 Stunden**
- + Anfrage mit nur **vier Finanzkennzahlen**
- + Flexibel bleiben **ohne Zusatzkosten** mit  
Ratenpause, vorzeitiger Ablöse, Laufzeit-  
verlängerung und Zusatzliquidität

 Genossenschaftliche FinanzGruppe  
Volksbanken Raiffeisenbanken

 **VR Smart  
Finanz**

# Hingehen, wo es wehtut



Foto: Heike Lachmann

## Die auf IT-Penetrationstest spezialisierte RedTeam Pentesting GmbH stellt von Aachen aus weltweit IT-Systeme auf den Prüfstand – und die Nachfrage ist groß



### VON DANIEL BOSS

In dem Film „Sneakers – Die Lautlosen“ bilden Kino-Legenden wie Robert Redford und Sidney Poitier ein Profi-Team, das sich auf ganz legale Einbrüche spezialisiert hat. Im Auftrag von Unternehmen, etwa Banken, zeigen sie Schwachstellen im System auf. Und bereits in diesem Streifen von 1992 spielt das „Hacken“ eine wichtige Rolle. Rund 30 Jahre später haben Jens Liebchen und Patrick Hof mit ihren Mitarbeitern sozusagen die non-fiktionale Nachfolge der Hollywood-Truppe angetreten. Die von den zwei Diplom-Informatikern geführte RedTeam Pentesting GmbH, 2004 als RWTH-Ausgründung gestartet und inzwischen mehrfach ausgezeichnet, bietet Unternehmen und Institutionen Penetrationstests an. „Wir machen nichts anderes“, betont Jens Liebchen. „Diese Spezialisierung zeichnet uns aus.“ ▶

Die Geschäftsführer Jens Liebchen (l.) und Patrick Hof haben es sich mit ihrem Team zur Aufgabe gemacht, Fehler in IT-Systemen aufzudecken, die sonst unbemerkt bleiben.

Die Aachener können mit einigem Recht als Hidden Champion bezeichnet werden. Denn einerseits dringt von ihrer täglichen Arbeit kaum etwas an die Öffentlichkeit, obwohl fast jeder Systeme kennt und nutzt, die von den Experten getestet wurden. Andererseits waren sie einer der ersten auf dem Markt und „die Zahl der Mitbewerber ist auch auf internationaler Ebene überschaubar“, sagt Liebchen. Man habe sich den Ruf erarbeitet, Fehler aufzudecken, die ansonsten unbemerkt bleiben. Entsprechend groß ist der Erfolg in der Nische. Auf sämtlichen Kontinenten, mit Ausnahme von Afrika, waren die IT-Profis schon im Einsatz. „Bei so mancher Auftragsvergabe setzen wir uns auch gegen US-Anbieter durch“, sagt Liebchen.

In Zeiten zahlloser Cyberattacken durch Kriminelle mit teils verheerenden Auswirkungen ist die Nachfrage nach den Fähigkeiten der versierten, aber letztlich ungefährlichen Angreifer von RedTeam Pentesting enorm. „Schon als wir noch Teil der RWTH waren, wurden wir überrannt“, erinnert sich der Mitgründer. Daran hat sich bis heute nichts geändert. Im Gegenteil: „Wir sind auf Monate hin ausgebucht.“

**„Bei so mancher Auftragsvergabe setzen wir uns auch gegen US-Anbieter durch.“**

*Jens Liebchen,  
Geschäftsführer RedTeam Pentesting GmbH*

### Software, Waschmaschinen und Banken auf dem Sicherheits-Prüfstand

Das Geschäftsmodell besteht darin, weltweit IT-Systeme auf den Prüfstand zu stellen. Es liegt in der Natur der Sache, dass RedTeam Pentesting keinerlei konkrete Angaben zu Kunden macht. Doch so viel sei verraten: „Wir testen Software und Hardware, große Netzwerke und kleine Apps, Waschmaschinen und Fernseher, Online-Shops und Produktionsstraßen, Krankenhäuser und Verteidigungseinrichtungen, Kraftwerke, Labore und Banken“, erklärt Liebchen.

In wechselnden Dreier-Teams versetzen sich die Fachleute in die Perspektive eines kriminellen Hackers und suchen nach Sicherheitslücken im System. Für jeden Kunden erarbeiten sie eine spezielle Angriffsstrategie. „Es gibt zwar ein paar Standards, die wir bei jedem Test abarbeiten, aber am wichtigsten ist unsere professionelle Kreativität“, meint der Geschäftsführer. Um die riskanten Löcher zu finden und zu dokumentieren, gibt es ein vorher festgelegtes Zeitlimit. Mit fünf sogenannten Team-Tagen beginnt das Portfolio. „Das Maximum sind in der Regel 15 Team-Tage pro Auftraggeber.“

Gezahlt wird nach Zeitaufwand. „Für die Kosten ist es nicht entscheidend, ob wir 20 oder 200 Lücken finden.“ Und gefunden werde „immer etwas“, wie Liebchen betont. Dabei kann es durchaus vorkommen, dass dramatische Ergebnisse drastische Vorschläge nach sich ziehen: „Wir raten manchmal, ein System so schnell wie möglich abzuschalten.“ Zu groß sei in diesen Fällen die Gefahr, dass sich Übeltäter einschleichen.

In der anschließenden Präsentation können die oft fassungslosen Auftraggeber dann beobachten, wie die vermeintlichen Sicherheitssysteme überwunden wurden – um Zugriff auf wertvolle, ja existenzielle Daten zu bekommen. Die Vermittlung solch brisanter Testergebnisse und ihrer Bedeutung – ob an Konzern-CEOs oder hochrangige Politiker – gehört zu den Kernkompetenzen der Teammitglieder.

### Vertrauen und Seriosität stehen im Unternehmen an erster Stelle

Nur allzu verständlich, dass das Verhältnis zwischen Kunde und Dienstleister in besonderer Weise auf Vertrauen begründet sein muss. „Wir simulieren nicht, sondern dringen tatsächlich tief in die Unternehmen ein.“ Und das nicht bloß auf digitalen Pfaden, sondern mitunter auch durch echte Türen. „Wir gehen manchmal physisch in die Unternehmen rein und schauen beispielsweise, ob uns der Zutritt zum Server-Raum gelingt.“ Und gelingt es? „Leider viel zu oft.“

Das Wachstum von RedTeam Pentesting sei im Moment nur durch die Anzahl der Mitarbeitenden beschränkt. „Personelle Verstärkung ist daher immer gerne gesehen.“ Vertrauen und Seriosität gelten im Unternehmen mehr als Uniabschluss und Zertifikate, weil die Mitarbeitenden mit hochsensiblen Daten zu tun haben. „Manchmal zeigen wir Banken, wie man ein paar Millionen Euro verschieben kann, um die Ausmaße einer Schwachstelle zu demonstrieren.“ Gute Deutsch- und Englischkenntnisse sind Voraussetzung für den Einstieg. Natürlich braucht es auch Vorkenntnisse, was die Materie betrifft. „Die speziellen Techniken lernt man dann bei uns“, sagt Liebchen. Das Team besteht nicht nur aus Informatikern. Elektrotechniker und Physiker sind ebenfalls vertreten.



Foto: Heike Lachmann

In wechselnden Teams versetzen sich die Fachleute in die Perspektive eines kriminellen Hackers und suchen nach Sicherheitslücken im System.

Was die Auftragslage angeht, könnten Lieben und Hof problemlos 10 oder 20 weitere Leute einstellen. Doch die muss man erst einmal finden. Die Branche ächzt unter dem Fachkräftemangel. Auch aus diesem Grund ist die RedTeam Pentesting GmbH kürzlich umgezogen. Die neuen Büros mit über 500 Quadratmetern Fläche befinden sich im denkmalgeschützten Kapuzinerkarree mit Blick auf den Innenhof. Eigens verlegte Glasfaserkabel liefern in Echtzeit Bilder an jeden beliebigen Arbeitsplatz. Für den Standortwechsel investierte man insgesamt eine siebenstellige Summe, die bisher größte Investition für das Unternehmen.

Zu den erforderlichen Arbeiten gehörte auch eine spezielle Absicherung von Räumen und Technik – um nicht selbst angegriffen zu werden. Denn: „Auf der Gegenseite sitzen bekanntlich ebenfalls Vollprofis.“ ■

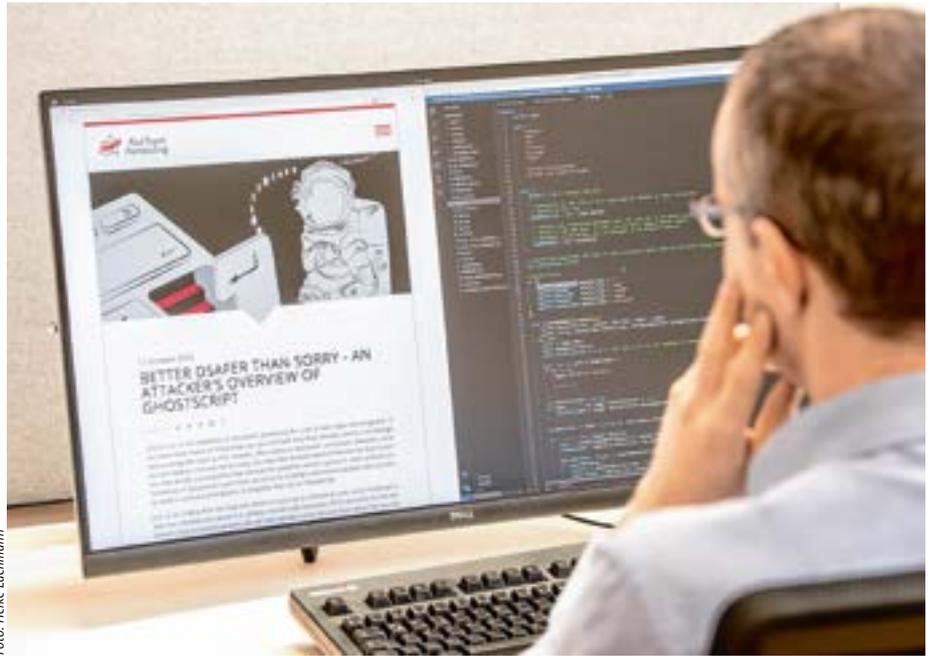


Foto: Heike Lachmann

Auf digitalem Pfad dringen die Mitarbeitenden in das IT-System ihrer Auftraggeber ein. Für jeden Kunden erarbeiten sie eine spezielle Angriffsstrategie.



**Delheid Soiron Hammer.**  
Rechtsanwälte

**JURISTISCHE KOMPETENZ DURCH SPEZIALISIERUNG**  
24 RECHTSANWÄLTE · 24 FACHANWALTSCHAFTEN

Unser Kompetenz-Team Arbeitsrecht



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

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



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

**Christian Deutz**  
Fachanwalt für Arbeitsrecht

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

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

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



**VR Smart express Eco: Die Mietkauflösung für nachhaltige Objekte aus den Bereichen E-Mobilität, regenerative Energie und CO<sub>2</sub>-Reduktion.**

- + Objektfinanzierung bis 250.000 Euro brutto
- + Entscheidung und Auszahlung i. d. R. in 24 Stunden
- + Rückwirkende Finanzierung bis 6 Monate nach Objektkauf möglich
- + Für neue und gebrauchte nachhaltige Objekte
- + Flexible Laufzeiten bis zu 120 Monaten möglich

[aachener-bank.de/eco](http://aachener-bank.de/eco)

 **Aachener Bank**

In Kooperation mit:  
 **VR Smart Finanz**

A portrait of Alexander Wilden, a middle-aged man with short brown hair and glasses, smiling. He is wearing a blue blazer over a white button-down shirt. He is leaning on a blue object, possibly a chair or desk, with his right arm resting on it. The background is a bright, out-of-focus window with vertical frames.

Alexander Wilden, Inhaber und Geschäftsführer der schwartz Gruppe, unterscheidet nicht zwischen Work und Life. „Work ist Teil des Lifes“, bekräftigt er.

# Für Wärmebehandlung brennen

Wie Alexander Wilden, Inhaber und Geschäftsführer der schwarz Gruppe, sein Unternehmen zum Marktführer auf drei Kontinenten formte

VON ANJA NOLTE

Wenn Alexander Wilden gefragt wird, wie die schwarz Gruppe Weltmarktführer geworden sei, entgegnet er: „Wenn man heute etwas werden will, dann muss man es vor allem wollen, man muss dafür brennen.“ Vor über 20 Jahren kam er zunächst als kaufmännischer Leiter und Prokurist zu dem Maschinenbauunternehmen in Simmerath,

2011 wurde er Geschäftsführer, seit 2016 ist er alleiniger Inhaber der schwarz Gruppe – mit zehn Standorten und 270 Mitarbeitenden weltweit. „schwarz produzierte damals schon Wärmebehandlungsanlagen für verschiedene Märkte“, berichtet Wilden. Das Unternehmen legte dann einen klaren Fokus auf die Automobilindustrie und widmete sich dem automobilen Leichtbau. Im Jahr 2016 wurde die schwarz Gruppe vom unabhängigen Weltmarktführer-Index erst-

mals offiziell als Weltmarktführer im Bereich Wärmebehandlungsanlagen für das Presshärten bestätigt.

Vor rund 30 Jahren baute schwarz den ersten Rollenherdofen für das Presshärten, heute sind weltweit bereits über 400 dieser Wärmebehandlungsanlagen installiert. „Eine Anlage schafft bis zu drei Millionen Karosserieteile pro Jahr, wenn man das multipliziert, kommen wir locker auf etwa eine Milliarde Auto- ▶



Foto: schwarz GmbH

Neben dem Stammsitz in Simmerath – und einem Produktionsstandort im Schumag-Industriepark in Aachen mit der Tochtergesellschaft Hütte GmbH – betreibt die schwarz Gruppe heute insgesamt zehn Standorte weltweit.

mobilitäten, die jedes Jahr über unsere Anlagen laufen“, rechnet Wilden vor. „Das heißt, jeden Morgen, wenn Sie sich anschnallen, kommt der Gurt aus einer sogenannten B-Säule, und die Wahrscheinlichkeit, dass diese B-Säule in einer unserer Anlagen erhitzt worden ist, ist sehr hoch – egal welche Automarke Sie fahren.“ 2003 hatte schwartz erstmals – von einem bedeutenden deutschen Automobilhersteller – Aufträge über Wärmebehandlungsanlagen für das Presshärten erhalten. „Das war ein weiterer Durchbruch“, sagt der Inhaber und Geschäftsführer.

### Die Anforderungen der Automobilindustrie

Heute sei die Verwendung von wärmebehandelten Stahlteilen aus dem modernen Karosseriebau nicht mehr wegzudenken – und gewinne weiter an Bedeutung: „Das Auto wird stabiler und kann mit dünneren und damit leichteren, der notwendigen Härte angepassten Stahlteilen gebaut werden.“ Das bedeute: eine höhere Sicherheit der Fahrzeuge bei gleichzeitig reduziertem Kraftstoffverbrauch und somit geringerem CO<sub>2</sub>-Ausstoß durch das reduzierte Gewicht. „Und das sind Anforderungen, denen sich die Automobilindustrie heute stellen muss“, betont Wilden.

„Wir liefern den Herstellern und deren Zulieferern die passende Wärmebehandlungsanlage für Stähle, die mittels Presshärteverfahren zu sicherheitsrelevanten Strukturteilen verarbeitet werden – wie zum Beispiel zu A- oder

B-Säulen, Seitenaufprallträgern oder Türrahmenverstärkungen.“ schwartz leiste somit einen wichtigen Beitrag dazu, dass Automobilhersteller ihre Fahrzeuge, auch unabhängig von der Antriebsart, sicherer und umweltschonender bauen können.

### Junge Leute ins Boot holen und so den Bekanntheitsgrad erhöhen

„Der Lebensretter aus Simmerath“ titelte daher ein Artikel der FH Aachen im Jahr 2019 über den alleinigen Inhaber der schwartz Gruppe, der seinerzeit selbst an der FH Aachen Betriebswirtschaft studiert hatte und heute jährlich zwei Stipendien im Rahmen des FH-Stipendienprogramms vergibt. 2017 stiftete er seiner ehemaligen Hochschule auch einen der drei Hörsäle im neuen FH-Gebäude an der Eupener Straße:

den „Alexander Wilden Hörsaal“. „Als Hidden Champion der Region ist es wichtig, die Nähe zu den Hochschulen zu pflegen und eine intensive Nachwuchsförderung zu betreiben“, erklärt Wilden das breit angelegte Engagement: „Wir stellen Ausbildungsplätze und Plätze für das Duale Studium zur Verfügung und bieten Praktika in verschiedenen Bereichen an. Außerdem unterstützen wir lokale Sportvereine und nehmen an verschiedenen sportlichen Veranstaltungen teil oder richten diese aus. Im Prinzip versuchen wir, unseren

*„Als Hidden Champion der Region ist es wichtig, die Nähe zu den Hochschulen zu pflegen und eine intensive Nachwuchsförderung zu betreiben.“*

*Alexander Wilden, Inhaber und Geschäftsführer der schwartz Gruppe*

Bekanntheitsgrad zu erhöhen, indem wir die jungen Leute bereits ansprechen, wenn sie im Alter von fünf Jahren auf dem Sportplatz stehen, bis sie sich beispielsweise für eine Ausbildung entscheiden.“

Das sei eine der zentralen Herausforderungen: „In dem Rahmen, in dem wir Nachwuchskräfte suchen, diese auch akquirieren zu können“, sagt Wilden und fügt hinzu: „Die Herausforderung ist jedoch nicht der Standort, wie viele vermuten.“

### Ein ländlich strukturierter Bereich bietet Vorteile für ein Unternehmen

Grundsätzlich lasse sich, so sieht es Wilden, ein Trend in Richtung Eifel beobachten: Gerade junge Familienväter und -mütter könne man mit dem Standort in der Nordeifel gewinnen. „Ich sehe ganz klar Vorteile für das Unternehmen in einem ländlich strukturierten Bereich, wo der Wettbewerb um Arbeitskräfte geringer ist und die Gewerbeflächen größer und günstiger. Es gibt für mich keinen Grund, nicht hier zu bleiben.“ Das bestätige auch die geringe Fluktuation im Unternehmen. „Wir arbeiten schließlich an einem Ort, an dem andere Urlaub machen.“ Und, im Gegensatz zu den Verfechtern einer Work-Life-Balance, unterscheide er nicht zwischen Work und Life: „Work ist Teil des Lifes“, bekräftigt der 55-Jährige.

### Insgesamt zehn Standorte weltweit

Neben dem Stammsitz in Simmerath – und einem Produktionsstandort im Schumag-Industriepark in Aachen mit der Tochtergesellschaft Hütte GmbH – betreibt die schwartz Gruppe heute insgesamt zehn Standorte weltweit. 2011 wurde die erste Niederlassung in der Volksrepublik China gegründet, kurz vor Shanghai an der letzten U-Bahn-Station, 2012 folgte dann eine Serviceniederlassung in den USA, die sich seit 2017 in Naperville, in der Nähe von Chicago, befindet. Gerade erst, Ende Oktober, wurde die schwartz Gigafactory in Kunshan, China, eingeweiht: „Das ist ein wichtiger Meilenstein für uns und auch ein Commitment zum chinesischen Markt, auf den wir in Deutschland nicht verzichten wollen.“ Das Engineering aller Anlagen und die



Foto: schwartz GmbH

Im Bereich Wärmebehandlungsanlagen für das Presshärten wurde die schwartz Gruppe im Jahr 2016 vom unabhängigen Weltmarktführer-Index erstmals offiziell als Weltmarktführer bestätigt.

Hauptfertigung erfolge aber weiterhin in Simmerath, wo sich das 1984 gegründete Unternehmen seit 1998 befindet. „Wir sind hier am Stammsitz klein gestartet, mit einem Bürogebäude und einer angeschlossenen Fertigungshalle von 15 mal 30 Metern. Heute stehen uns weltweit mehr als 20.000 Quadratmeter zur Verfügung“, berichtet Wilden.

Im Jahr 2012 beschäftigte das Unternehmen dann erstmals mehr als hundert Mitarbeitende und im Jahr 2015 zählte schwartz zu den 500 wachstumsstärksten Unternehmen in Deutschland – das Ergebnis einer Studie des Magazins FOCUS, die in Zusammenarbeit mit dem Statistikportal Statista entstand. Der große Erfolg schließlich: „Wir sind, offiziell bestätigt seit 2016, in allen drei Weltmärkten die Nummer eins. Das heißt, wir sind Weltmarktführer in den NAFTA-Staaten, USA/Kanada/Mexiko, in China und im Heimatmarkt Europa.“ Wie das gelingt? „Der Ausgangspunkt für den Erfolg ist immer das Bedürfnis des Kunden. Wir gehören zu denen, die sehr gut hinhören“, sagt der schwartz-Inhaber, der seit 2022 auch Vorsitzender des Außenwirtschaftsausschusses der IHK Aachen ist.

#### Sieben Prozent des Umsatzes für Forschung und Entwicklung

„Wir sind in der Lage, aufgrund unseres globalen Kundenservices, der durch unsere Hotline 24/7 erreichbar ist, vielleicht aber auch aufgrund unserer Größe von 270 Mitarbeitenden, sehr schnell zu reagieren, Prototypen zu erstellen und Veränderungen in bestehen-



Foto: schwartz GmbH

Ende Oktober eingeweiht: Das neue Werk, die schwartz Gigafactory, ist in Zhangpu Town Kunshan, China, ansässig.

de Produkte einfließen zu lassen, sodass wir diese Marktbedürfnisse immer weltweit bedienen können.“ In einer Zeit, in der man in Europa beispielsweise über Energieknappheit rede, müsse man schnell auf Erfordernisse reagieren. Etwa sieben Prozent des Umsatzes investiere die schwartz Gruppe jedes Jahr in Forschung und Entwicklung, bereits 2017 – und damit lange vor der Krise – habe man innerhalb der Unternehmensgruppe einen Industriebrenner in Auftrag gegeben, der mit hundert Prozent grünem Wasserstoff betrieben werden könne. „Mit diesem Brenner hat der Kunde die Möglichkeit, beliebige, gasförmige Brennstoffe einzusetzen. So kann auf CO<sub>2</sub>-neutrale Brenn-

stoffe umgestellt werden“, führt Wilden aus und betont: „Wir sind ganz klar zukunftsgerichtet unterwegs.“

Auch in Sachen Digitalisierung habe schwartz ein System entwickelt, mit dem das Unternehmen neue Maßstäbe auf dem Markt setze, und mit der neuen Technologie des Thermischen Printens, mit dem sich auf einer Platine unterschiedliche Temperaturbereiche erzeugen lassen, habe man einen Nerv getroffen. „Wenn wir von Themen absehen, die wir hier nicht beeinflussen können – wie beispielsweise die Pandemie oder politisches Tun – dann sieht es auch in Zukunft positiv für das Unternehmen aus.“ ■

# VALERES

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!



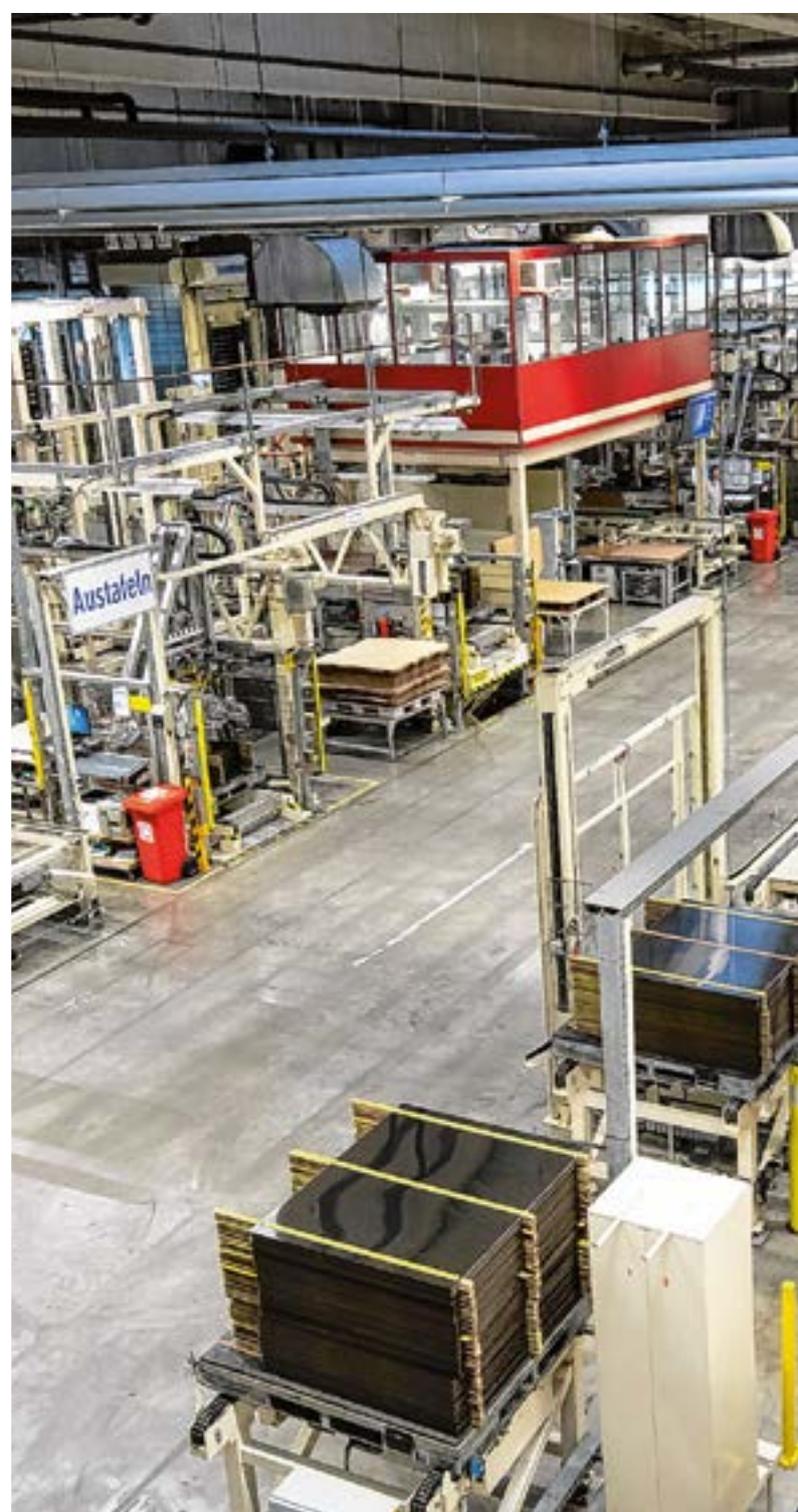
VALERES Industriebau GmbH • Karl-Carstens-Straße 11 • tel. +49 (0) 2405-44 96 0 • fax +49 (0) 2405-938 23 • info@valeres.de • www.valeres.de



„Unser Vorteil ist, dass wir gute Ingenieursarbeit machen und unseren Kunden einen guten Service liefern“, sagt Prokurist René Keller.

Fotos: Helke Lachmann

In der Produktionsstätte in Düren-Birkesdorf werden fast ausschließlich spezielle Leiterplatten mit hohem Anforderungsprofil hergestellt oder Entwicklungsprojekte gestartet.



# Die Basis kommt aus Birkesdorf

Die Isola GmbH ist weltweit erfolgreich bei der Fertigung von High-Performance Basismaterial – ein Besuch in der Dürener Produktionsstätte



VON HELGA HERMANN

**D**ie Isola GmbH ist ein bekannter Name in der Wirtschaftsregion. Viele Menschen fahren täglich am Produktionsstandort in Düren-Birkesdorf vorbei. Aber nur wenige wissen wirklich, was Isola herstellt. Kaum bekannt ist auch, dass die Firma Marktführer in Europa und damit einer der wichtigsten Lieferanten von Basismaterialien für die Elektronikindustrie ist. Isola ist also im Wortsinne ein echter Hidden Champion.

Die Produkte von Isola stecken zum Beispiel in Bremssystemen von Fahrzeugen, in der Elektronik im Cockpit von Flugzeugen, in Produktionsmaschinen oder in Computertomografen. René Keller ist Prokurist und Vertriebsleiter für Europa bei der Isola GmbH. Im weißen Arbeitskittel eilt er mit großen Schritten über das Betriebsgelände und führt den Besucher durch die vielen Lager- und Produktionshallen.

Als Rohstoffe verwendet das Unternehmen hauptsächlich Harz, Glasgewebe und Kupfer. Diese werden in großen Mengen in Kesseln und Regalen gelagert, um daraus Leiterplatten-Rohlinge herzustellen, so genanntes „Laminat“. Dazu werden die drei Komponenten Glas, Kupfer und Harz wie ein Sandwich, aber natürlich sehr dünn geschichtet, zu einer festen Platte „verbacken“. Tatsächlich gibt es für die unterschiedlichen Anwendungen auch

verschiedene Rezepturen, deren genaue Zutaten und Zusammensetzung ein gut gehütetes Firmengeheimnis sind.

**In der eigenen Forschungsabteilung wird an weiteren Produkten gearbeitet**

23 verschiedene Basismaterial-Qualitäten bietet die Isola GmbH derzeit an. Sie sind zum Beispiel für unterschiedlich hohe Temperaturen geeignet. An weiteren Produkten wird in der eigenen Forschungsabteilung gearbeitet, um beispielsweise nachhaltige Materialien ohne Halogen herzustellen, die jetzt häufiger von den Kunden nachgefragt werden. Die Isola liefert die Lamine je nach Kundenwunsch zugeschnitten, mit abgerundeten Ecken oder mit geschliffenen Kanten, die dann später von den Isola-Kunden mit Leiterbahnen und Chips bestückt werden.

*„Damals gab es in Europa mehr als 20 Produzenten von Basismaterialien und etwa 1.000 Kunden. Heute gibt es noch zwei Hersteller und 150 Kunden in Europa.“*

*René Keller, Prokurist Isola GmbH*

Seit 1989 arbeitet René Keller jetzt bei der Isola in Düren. Seither hat sich das Geschäft stark gewandelt. „Damals gab es in Europa mehr als 20 Produzenten von Basismaterialien und etwa 1.000 Kunden. Heute gibt es noch zwei Hersteller und 150 Kunden in Europa.“

Das Massengeschäft wird heute fast vollständig von Asien aus bedient: Leiterplatten für Fernseher, Telefone, Handys, Waschmaschinen, Mikrowellengeräte – also die komplette braune und weiße Ware – kommen aus China und Taiwan. Mit den niedrigen Preisen in Asien könnte Isola gar nicht mithalten, ▶



Foto: Heike Lachmann

Für das Bedienen der Maschinen sind eine gute Ausbildung und fundierte Kenntnisse notwendig.

sagt Keller. So stellen die asiatischen Betriebe eigenes Glasgewebe oder auch Kupfer her, die Isola zukaufen muss. Im Massenmarkt wäre das Dürener Unternehmen längst nicht mehr konkurrenzfähig.

### Innovative Produkte und ein hoher technischer Support

Deshalb konzentrieren sich Isola und ein Mitbewerber aus Österreich auf Spezialanwendungen, meist sind das Industrieanwendungen im Bereich Maschinenbau, Medizintechnik und Automotive. „Wir machen Prototyping und kleine Serienentwicklungen, die für die Massenhersteller in China nicht so interessant sind“, sagt Prokurist Keller. „Unser Vorteil ist, dass wir gute Ingenieursarbeit machen und unseren Kunden einen guten Service liefern.“ Dazu gehören Beratung oder Seminare und Workshops, die gemeinsam mit den Isola-Kunden und deren Kunden, den OEMs, organisiert werden. Die Isola könne sich auf dem Markt deshalb behaupten, weil das Unternehmen sehr innovative Produkte entwickle und einen hohen technischen Support unterhalte. „Wir haben hier ein eigenes Labor, wir haben hier eine eigene Entwicklung, wir können hier eigene Muster nachstellen, wir können hier eigene Messungen machen. Also Service, Nähe, Verfügbarkeit ist unser Vorteil.“

### Blick in die Zukunft:

#### Markt für Spezialprodukte aus Düren

Und Keller ist auch sicher, dass es in Zukunft einen Markt für die Spezialprodukte aus Düren geben wird. Er hofft auch auf ein Umdenken der Kunden, denn die Corona-Pandemie habe deutlich gemacht, wie fatal eine Abhängigkeit Europas vom asiatischen Markt ist. 2021 habe es große Probleme mit den Lieferketten gegeben. Da habe die Isola viele

Mitarbeiter eingestellt, um mehr produzieren zu können. Die geopolitische Situation – etwa der Konflikt China und Taiwan – führe immer mehr zu der Forderung, wichtige Produkte wieder in Europa herzustellen. Nach der Corona-Pandemie seien einige Kunden der Isola GmbH treu geblieben, berichtet Keller. Das Umdenken der Elektronikindustrie sei spürbar. So teste die Isola aktuell ein neues Produkt für einen Global Player aus der Luftfahrtbranche, der auf die Herstellung in Europa statt in Asien setze.

### Sorgenkinder: Energiekosten und Arbeitskräftemangel

Aber es gibt auch viele kleinere Leiterplatten-Hersteller, die mit der Isola GmbH als Lieferant im Gespräch sind. „Das gibt uns durchaus das Gefühl, ja, wir werden in Europa weiterhin gebraucht“, sagt Keller. Allerdings gebe es zwei Dinge, die Isola mit Blick auf die Zukunft Sorgen bereiten: Die extremen Energiekosten und der Arbeitskräftemangel. Für das Bedienen der Maschinen seien eine gute Ausbildung und fundierte Kenntnisse notwendig. Und bei den Ingenieuren sei es schwierig, sie

langfristig an das Unternehmen zu binden. Viele wollten lieber in großen Unternehmen der Automobilindustrie arbeiten und dort Karriere machen, die es so bei der Isola GmbH nicht gebe.

### Reaktion auf wandelnde Märkte und Kundenbedürfnisse

Wer sich mit der Firmengeschichte mehr beschäftigt, wird feststellen, dass die Isola es immer verstanden hat, sich auf wandelnde Märkte und Bedürfnisse der Kunden einzustellen. In den goldenen Zeiten arbeiteten hier einmal etwa 1.200 Mitarbeitende, heute sind es noch 240. Seit 30 Jahren ist Isola mit der Fertigung von High-Performance Basismaterial weltweit erfolgreich. Und in diesem Segment ist Isola weltweit das einzige Unternehmen, das drei Produktionsstätten in Asien, zwei in den USA und eine in Europa – in Düren – hat. Hier werden nach Angaben von Keller fast ausschließlich spezielle Leiterplatten mit hohem Anforderungsprofil hergestellt oder Entwicklungsprojekte gestartet. Die Serienproduktion findet dann aus Kostengründen in den meisten Fällen in Asien statt.

Mit Blick auf die geopolitische Lage wünscht sich Prokurist Keller mehr Unterstützung durch die Politik. „Heute werden Millionen Euro Fördergelder in den Bau einer Chipfabrik in Deutschland gesteckt, um von Asien unabhängig zu werden. Aber die Chips alleine helfen nicht. Man muss die komplette Supply Chain beachten“, sagt Keller. „Deshalb haben unsere Verbände und unsere Kunden an die EU geschrieben, um auf die Bedeutung des Basismaterials und der Leiterplatten hinzuweisen. Chips ohne Leiterplatten und Basismaterial – das geht nicht.“ ■



Foto: Heike Lachmann

Als Rohstoffe verwendet das Unternehmen hauptsächlich Harz, Glasgewebe und Kupfer. Diese werden in großen Mengen in Kesseln und Regalen gelagert, um daraus Leiterplatten-Rohlinge



## Der Nissan Townstar Inkl. 5 Jahre Garantie<sup>1</sup>



Als Kastenwagen **ab € 169,- mtl. netto<sup>2</sup>** (€ 201,- mtl. brutto<sup>2</sup>)  
Im Full Service Leasing<sup>3</sup> für Gewerbekunden

Den Nissan Townstar gibt es in verschiedenen Längen  
und auch mit elektrischem Antrieb

**Nissan Townstar Kombi: Kraftstoffverbrauch kombiniert (l/100 km): 6,8-6,7; CO<sub>2</sub>-Emissionen kombiniert (g/km): 154-152. Dieses Fahrzeug wurde den EU-Vorschriften entsprechend nach dem realitätsnäheren WLTP-Prüfverfahren homologiert. NEFZ-Werte liegen für dieses Fahrzeug deswegen nicht vor.**

<sup>1</sup>5 Jahre Herstellergarantie bis 160.000 km. Weitere Informationen zu den umfangreichen Nissan Garantieleistungen finden Sie auf [www.nissan.de](http://www.nissan.de) oder fragen Sie uns. <sup>2</sup>Nissan Townstar Kasten Visia L1, 2,0 t, 1.3 DIG-T, 6MT, 96 kW (130 PS), Benziner: Fahrzeugpreis netto (ohne 19% USt.) € 16.211,-/brutto (inkl. 19% USt.) € 19.291,-, zzgl. brutto € 1.090,- Überführungskosten. Leasingsonderzahlung netto € 2.620,-/brutto € 3.118,-, Laufzeit 48 Monate (48 Monate à netto € 169,-/brutto € 201,-), 40.000 km Gesamtleistung, Gesamtbetrag netto € 8.096,-/brutto € 9.634,-, Gesamtbetrag inkl. Leasingsonderzahlung netto € 10.716,-/brutto € 12.752,-, zzgl. Überführungskosten. Ein Angebot von Nissan Financial Services, Geschäftsbereich der RCI Banque S.A. Niederlassung Deutschland, Jagenbergstraße 1, 41468 Neuss. <sup>3</sup>Nissan CARE Wartungslösungen (inkl. Verschleiß) ist ein Kombi-Produkt der Cardif Allgemeine Versicherung und der Cardif Service GmbH, Friolzheimer Str. 6, 70499 Stuttgart, in Kooperation mit Nissan Financial Services. Maßgeblich sind die Allgemeinen Versicherungsbedingungen / Allgemeinen Geschäftsbedingungen. Angebot nur gültig für Gewerbekunden. Nur gültig für Kaufverträge bis zum 31.12.23. Abb. zeigen Sonderausstattungen.

**Car Center Conen GmbH**  
**Gladbacher Straße 5 • 52525 Heinsberg-Dremmen**  
**Tel.: 02452 96731-0**

[www.car-center-conen.de](http://www.car-center-conen.de)



kurz &amp; bündig

## NACHRICHTEN AUS DER EUREGIO

### Weiterer Stellenabbau bei VDL Nedcar

► Im vergangenen Sommer wurde bei VDL Nedcar im südlimburgischen Born bekanntgegeben, dass ein Großteil der 4.000 Mitarbeitenden ihren Arbeitsplatz verlieren. Jetzt sollen es sogar noch Hunderte mehr werden. Ab dem 1. März 2024 stellt BMW seine Produktion in Born ein. Nach dem Willen der Werksleitung sollen hier zwar weiterhin Autos gebaut werden, aber es fehlen die Zusagen und Unterschriften potenzieller Neukunden – wie beispielsweise dem britischen Hersteller Gordon Murray für zwei SUV-Modelle. Auch soll der VDL Nedcar-Geschäftsbereich „Spezialfahrzeuge“ von Eindhoven und Venlo nach Born umziehen. Dann werden hier gewöhnliche PKW und Transporter zu Fahrzeugen für Polizei und mobile Einheiten umgebaut. Insgesamt verbleiben dem Unternehmen 450 Mitarbeiter mit dem notwendigen Know-how falls ein neuer Auftraggeber gefunden wird. Die Fabrik werde in Stand-by gehalten, so das Unternehmen.

### Geschäftsleerstände in der Wallonie: rasanter Anstieg

► Mit leerstehenden Ladenflächen hat die Stadt Verviers im Osten Belgiens seit längerer Zeit zu kämpfen. Obwohl die Quote leicht rückläufig ist, stehen rund 46 Prozent der vermietbaren Flächen leer und warten auf einen Mieter oder Käufer. In der gesamten Wallonie steigt der Leerstand rasant an. Hauptverantwortlich ist der Rückzug der großen Einzelhändler aus den Innenstädten. Ein Lichtblick ist Malmédy mit den vielen hochwertigen und inhabergeführten Geschäften: Dort wird lediglich zwölf Prozent Leerstand verzeichnet.

### Beschäftigungsrückgang in Limburg: 1.900 Arbeitsplätze weniger

► Düstere Prognose: Die Beschäftigung in der Provinz Limburg wird im Jahr 2024 um rund 1.900 Arbeitsplätze zurückgehen. Das prognostiziert die Arbeitnehmerversicherungsagentur (UWV), eine niederländische staatliche Einrichtung, die unter anderem für die Verwaltung der Arbeitnehmerversicherungssysteme zuständig ist. Dies betrifft nach Angaben der Anstalt vor allem die Bereiche Baugewerbe, Industrie und den Finanzdienstleistungsbereich. Ursache für den Rückgang sind die Digitalisierung, die Automatisierung von Prozessen sowie ein prognostizierter leichter Anstieg an Insolvenzen.

### Orientierung im Venn: Stewards empfangen Besucher

► Sogenannte Venn-Stewards werden zukünftig die Besucherinnen und Besucher im Hohen Venn empfangen. Das berichtet die wallonische Zeitung *La Meuse*. Die Venn-Stewards bieten ihnen Hilfe bei der Orientierung und weisen auf mögliches Fehlverhalten hin. Ziel ist es, die Region durch die Naturlandschaft im Nationalpark aufzuwerten. So sollen Besucher möglichst ohne Auto das Venn erreichen, zum Beispiel mit Fahrrädern, die sie an Bahnhöfen ausleihen.



**WEISSER RING**  
Wir helfen Kriminalitätsoffern.



# Jeder kann Opfer werden.

Wir sind an Ihrer Seite.

Opfer-Telefon: 116 006  
[www.weisser-ring.de](http://www.weisser-ring.de)

Von links nach rechts: Ulrike Folkerts, Tom Wlaschiha, Adele Neuhauser, Ingo Lenßen



# 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](https://sparkasse.de/mittelstand)

\* Bezogen auf die Sparkassen-Finanzgruppe.



Weil's um mehr als Geld geht.



Foto: © Andrey Popov – Fotolia.com



Foto: © fotogestoeber – Fotolia.com



Foto: © epr – AKAD



Foto: © Fotowerk – Fotolia.com

## Industrie-, Anlage- und Gewerbeimmobilien

# Büroimmobilien: Der Markt ist im Umbruch

Schwächelnde Konjunktur und Homeoffice drücken auf die Preise

Jahrelang stiegen die Mieten für Büroimmobilien deutlich. Jetzt ist die Lage anders, wie eine Studie des Instituts der deutschen Wirtschaft (IW) aus dem Frühjahr zeigt: Jedes vierte Inserat ist 38 Wochen auf dem Markt. Schlecht ausgestattete Büros abseits von Top-Lagen haben es besonders schwer.

Der Büromarkt ist im Umbruch. Waren Büros vor der Pandemie besonders in großen Städten noch ein knappes, teures Gut, sieht es inzwischen völlig anders aus, wie eine neue IW-Studie zeigt: Bundesweit sind die Mieten im Vergleich zum Vorjahr um nur 5,9 Prozent gestiegen, deutlich weniger als die Inflationsrate – damit sind sie real erstmals seit vielen Jahren gesunken.

Große Städte wie Berlin, Hamburg, München und Köln sind die wichtigsten Bürostandorte, hier werden 36 Prozent aller Immobilien angeboten. Vermieter, deren Objekte im Umland von Städten oder sogar im ländlichen Raum liegen, haben es dagegen schwer: Inserate sind hier deutlich länger online als früher. Jede vierte Büroimmobilie ist sogar fast neun Monate lang auf dem Markt.

Die höchsten Mietsteigerungen verzeichnen im Vergleich zum Vorjahr Leipzig, Hannover und Duisburg. Die geringsten Mietsteigerungen gab es dagegen in Dresden, München und Nürnberg, hier stieg die Miete um ge-



Foto: adobeStock.com

Eine Studie zeigt, das besonders im ländlichen Raum Büroflächen schlecht zu vermieten sind.

rade einmal 1,8 Prozent. Die Studienautoren gehen davon aus, dass die Zahlen eine Trendwende beschreiben: Etliche Mietverträge sind über viele Jahre abgeschlossen, entsprechend dauert es länger, bis die Unternehmen auf Trends wie die schwächelnde Konjunktur oder vor allem Homeoffice reagieren können.

Darüber hinaus lassen sich neue Anforderungen an Büros beobachten: „Wir arbeiten spätestens seit der Pandemie anders als früher“, sagt IW-Immobilienexperte Michael Voigtländer. „Das Büro wird vor allem als Begegnungsort genutzt.“

Entsprechend tobt jetzt ein Wettbe-

werb um innovative Konzepte.“ Büros mit älterer Ausstattung stehen genau wie Immobilien in schlechteren Lagen lange leer. „Wir beobachten eine ganze Reihe von Ladenhütern“, so Voigtländer. „Das hat es in dieser Dimension in den vergangenen Jahren nicht gegeben.“

*Zur Methodik: Die Studie basiert auf Daten des Immobilienbewerbers Value AG, der Inserate aus Immobilienportalen, Zeitungsannoncen und weiteren Quellen sammelt. Diese Angebotsmieten entsprechen nicht zwingend den vereinbarten Mieten, allerdings helfen sie dabei, relevante Trends zu identifizieren. Ausgewertet wurden rund 439.000 Inserate von Büroimmobilien. (IW).*



Foto: © Scanrail – Fotolia.com



Foto: © Rido – Fotolia.com



Foto: © motorradcbr – Fotolia.com



Foto: © Alexander Raths – Fotolia.com

# Logistikarchitektur wird zur „Identitätsarchitektur“

Logistikbauten mit Blick auf nachhaltige Technologieeffizienz errichten

**Architektur für Industrie und Gewerbe hat meist eine lange Nutzungsdauer und sollte daher nachhaltig und flexibel geplant sein, um auf zukünftige Änderungen anpassbar zu sein und auch, um effiziente Nachnutzung sicherzustellen.**

„Die Lage von Logistikbauten wird in der Regel sorgfältig ausgewählt, um eine gute Anbindung an Verkehrsinfrastrukturen wie Autobahnen, Schienenwege und Häfen zu gewährleisten. Dadurch werden Transportzeiten und -kosten reduziert und neben Steigerung der Effizienz der

Lieferkette auch die CO2 Bilanz verbessert. Wir planen daher Logistikbauten immer auch unter Berücksichtigung von Umweltaspekten und Energieeffizienz. Durch den Einsatz von umweltfreundlichen Baumaterialien, energieeffizienten Beleuchtungs- und Heizungssystemen sowie durch den Einsatz erneuerbarer Energien tragen sie zur Reduzierung des ökologischen Fußabdrucks bei“, so Architekt Justus Asselmeyer. Der Experte erläutert: „Logistikarchitektur, wie wir sie verstehen, muss sich auch in der äußeren Anmutung äußern. Es geht dabei aber nicht immer nur um ein bestimmtes De-

sign oder eine Corporate Identity, die in knalligen Firmenfarben von einer sonst schockierend banalen Fassade prangt, sondern und vor allem auch um eine unternehmerisch-moralische Haltung zu den Themen „Präzise Planung und Taktung“, „Hohe Wirtschaftlichkeit“ und letztlich um den nachhaltigen, gesamtverantwortlichen Ansatz bei Konzipierung, Planung, Bau und Nutzung unter allen Kriterien von Logistik und eines Logistikgebäudes. All dies kann man in der Architektur von Unternehmen abbilden. Das verstehen wir unter Identitätsarchitektur.“ *(presstext.com)*

**Kompetenz im ganzen Lebenszyklus der Immobilie**

Entwickeln  
Planen u. Bauen  
Betreiben

nesseler

In Zeiten schneller Veränderung unserer Branche, lösen wir die Anforderungen unserer Kunden nachhaltig und wirtschaftlich.

nesseler.de



## Wettbewerb „Industrie.IN.NRW“: Land und EU fördern Innovationen mit 26 Millionen Euro

► Effiziente Maschinenteknik, verbesserte Recyclingprodukte, digital gesteuerte Produktion oder biotechnologisch optimierte Organismen: Die Transformation der Industrie in NRW ist vielseitig. Mit dem Innovationswettbewerb „Industrie.IN.NRW“ fördern Land und EU Industrievorhaben aus den Bereichen „Innovative Werkstoffe“ und „Intelligente Produktion“ und stellen in drei Einreichungsrunden insgesamt hundert Millionen Euro zur Verfügung. Aus bislang 47 Einreichungen wurden nun 15 Vorhaben ausgewählt und zur Antragstellung aufgefordert. Die Projekte werden mit rund 26 Millionen Euro aus dem EFRE/JTF-Programm NRW 2021-2027 unterstützt. Mit Beteiligung aus der Region Aachen wurden jetzt nachfolgend aufgelistete Projekte zur

Förderung empfohlen: EffiMaR – Effiziente Maschinenteknik zur Massenumformung von hochpräzisen Infrarot-Gläsern, Roll2Sol – Maskenlose nanoskalige Plasmaätzstrukturierung von Druckwalzen für die Rolle-zu-Rolle-Fertigung funktionaler Folien mittels UV-Nanoimprintlithographie, FOOD – Formierungs-Optimierung in der Batteriezellfertigung durch Diagnoseverfahren und digitale Methoden, FL.IN.NRW – Federated Learning.IN.NRW, EPIWIN – Kristallwachstum (Epitaxie) mit integrierter Nanostrukturierung, BioMMA – Intelligente Synthese und technische Verwendung von biogenem Acrylglas (PMMA) und BIZ4GREEN – Grüne Geschäftsmodelle in der Produktion energieintensiver Industriegüter.

## Innovationswettbewerb „Energie.IN.NRW“: 42 Millionen Euro für Klimaschutz und Energiewende

► Um das Energiesystem der Zukunft, die klimaneutrale Industrie sowie klima- und ressourcenschonende Gebäude zu entwickeln, braucht es weitere Innovationen. NRW und die EU unterstützen dazu jetzt 22 Projekte mit insgesamt rund 42 Millionen Euro im Innovationswettbewerb „Energie.IN.NRW“. Die ausgewählten Projekte reichen von der Forschung und Entwicklung eines erstmalig mit Ammoniak betriebenen Multifuel-Generators über die Entwicklung hocheffizienter Leichtgewicht-Photovoltaik bis hin zur Kühlung von Brennstoffzellen in

Kleinstflugzeugen. Der Wettbewerb wird federführend durch das Wirtschaftsministerium gemeinsam mit dem Wissenschafts- und Umweltministerium umgesetzt und setzt auf Kooperationen von kleinen und mittleren Unternehmen mit weiteren Partnern aus Wirtschaft und Wissenschaft. Vier Projekte werden in der Region Aachen gefördert: „Photon-NRW“ vom DLR in Jülich, „LightPROOF“ von der Seybold Technische Konfektionen GmbH & Co. KG, Düren, „BaLok.NRW“ von der Aachener Jetpel GmbH und „ENH3RGIE“ von der Aquarius ERC GmbH in Aachen.

## Land und EU fördern acht Forschungsprojekte in der Region Aachen auf dem Weg zur Marktreife

► Technologien und Produkte aus der Wissenschaft so schnell wie möglich in die Anwendung bringen: Das ist das Ziel des Anfang 2023 gestarteten Wettbewerbs „NRW-Patent-Validierung“. Das Land NRW und die EU unterstützen Hochschulen und außeruniversitäre Forschungseinrichtungen dabei, ihre Erfindungen schneller zur Marktreife weiterzuentwickeln und in regionalen Kooperationsprojekten mit Unternehmen in der Praxis anzuwenden. In der ersten Einreichungsrunde wurden jetzt 15 Projekte ausgewählt, die von Land und EU insgesamt

rund 2,3 Millionen Euro aus dem EFRE-/JTF-Programm NRW 2021-2027 erhalten. Insgesamt stehen für den Wettbewerb 26,9 Millionen Euro zur Verfügung. Mehr als die Hälfte der geförderten Forschungsprojekte der ersten Runde kommt aus der Region Aachen: das Forschungsprojekt „Pad mit probiotischen Bakterien zur Heilung von Hautinfektionen“ vom DWI – Leibniz-Institut für Interaktive Materialien e.V. in Aachen, die drei Projekte „Schnellstartventile zur Leistungs- und Effizienzsteigerung abluftgedrosselter Pneumatikantriebe“, „FluX AM“ und

„BISPUMP“ an der RWTH Aachen, die Projekte „PLANTAGE“ und „Photonisches Reservoir Computing mit nicht-planarer Topologie“ der Gesellschaft für Angewandte Mikro- und Optoelektronik mbH in Aachen, das Projekt „ASTORIA“ vom Fraunhofer-Institut für Molekularbiologie und Angewandte Ökologie IME in Aachen sowie das Vorhaben „J-Pole“ am Forschungszentrum Jülich. Durch die Förderung sollen eingereichte Patente anwendungsorientiert validiert und so die Verwertungschancen der Erfindungen überprüft werden.



# Welche Tierspur ist das?

KOSTENLOSEN RATGEBER BESTELLEN

040 970 78 69-0 · [www.DeutscheWildtierStiftung.de](http://www.DeutscheWildtierStiftung.de)



DEUTSCHE  
WILDTIER  
STIFTUNG



## „Standort im Fokus 2022“: Verfügbarkeit marktreifer Gewerbeflächen in der Region nimmt weiter ab



Foto: AGIT mbH

Die AGIT hat den Bericht „Region Aachen – Standort im Fokus 2022“ veröffentlicht: (v.l.) Nils von Hoegen, Nicolas Gastes, Nina Walkenbach und Sven Pennings.

► Aus der aktuellen Marktanalyse „Region Aachen – Standort im Fokus 2022“ der regionalen Wirtschaftsförderungsgesellschaft AGIT geht hervor, dass 86 Prozent der

ausgewiesenen Gewerbeflächen in der Region bereits veräußert sind und sich das Angebot an sofort verfügbaren Flächen in den vergangenen fünf Jahren um fast 40 Prozent

reduziert hat. Insgesamt wies lediglich jedes dritte der 339 Gewerbegebiete in der Region Reserven auf. Dementsprechend wird unter anderem vor dem Hintergrund des Strukturwandels empfohlen, die in den Flächennutzungsplänen der Kommunen als gewerbliche Flächenreserven dargestellten Bereiche, möglichst zeitnah zur Marktreife zu bringen und gleichzeitig einen verstärkten Fokus auf die Revitalisierung vorhandener „in die Jahre gekommener“ Gebiete zu legen. Die Publikation beleuchtet neben den Entwicklungen auf dem gewerblichen Grundstücks- und Immobilienmarkt auch Aspekte der nachhaltigen und energieeffizienten Gewerbegebietsentwicklung. Laut Bericht nahm die Anzahl der verkauften Grundstücke (72) im Vergleich zum Vorjahr zwar zu, mit 37,1 Hektar verkaufter Fläche wurde jedoch der niedrigste Wert seit 2015 verzeichnet. In der vergangenen Dekade wurden durchschnittlich 76 Grundstücke und 53 Hektar pro Jahr verkauft.

<https://bit.ly/Standort-im-Fokus-2022>

## Strukturierte Planung: Dahlem erstellt Potenzialkarte für Freiflächen-Photovoltaik

► Neben der Windenergie ist die Sonnenenergie ein wichtiger Baustein der Stromerzeugung in der Energiewende und im Klimaschutz. Nachdem die politischen Entscheidungen und rechtlichen Vorgaben hierzu weitgehend feststehen, gebe es in der Gemeinde Dahlem von Grundstücksbesitzern und Projektplanern zunehmend Anfragen nach konkreten Standorten von Freiflächen-PV-Anlagen. Bei den Freiflächen-PV-Anlagen haben die Städte und Gemeinde die Planungshoheit und können in den Räten Entscheidungen zur Aufstellung des für jede Anlage erforderlichen Bebauungsplans treffen. Um diese Entwicklungen möglichst zielgerichtet steuern zu können, hat die Gemeindeverwaltung im Auftrag des Gemeinderates Steuerungskriterien erarbeitet

und eine Karte mit den Potenzialflächen für PV-Anlagen erstellen lassen. Rund 30, weitgehend raumbezogene Kriterien wurden dabei im gesamten Gemeindegebiet berücksichtigt. Eine Flächen-Höchstgrenze für einzelne Anlagen (15 Hektar), Abstände zwischen den Anlagen (2.000 Meter) und die maximale Gesamtfläche der Anlagen im Gemeindegebiet (200 Hektar) wurden ebenso verbindlich festgelegt. In der letzten Sitzung des Gemeinderates gab es mit deutlicher Mehrheit ein Votum für diesen Plan als Grundlage für zukünftige Freiflächen-PV-Planung.

[https://www.dahlem.de/pdf/PV-Potentialkarte\\_Gemeinde\\_Dahlem.pdf](https://www.dahlem.de/pdf/PV-Potentialkarte_Gemeinde_Dahlem.pdf)

### ANZEIGE

#### Online-Seminar zum Hinweisgeberschutzgesetz **KOSTENFREI**

Dieses kompakte Online-Seminar bietet Ihnen einen guten Überblick über die gesetzlichen Neuerungen des Hinweisgeberschutzgesetzes und was Sie jetzt unternehmen müssen.

#### Online-Seminar zum KI Einsatz im Büro **KOSTENFREI**

Erfahren Sie welche Einsatzmöglichkeiten von künstlicher Intelligenz im Büro bereits jetzt existieren und wie Sie diese mit dem Datenschutz in Einklang bringen.

#### Informationen

- 1 Wann? Mehrere Termine
- 1 Kosten? Nein
- 1 Wo? [www.tipshield.de/schulungen](http://www.tipshield.de/schulungen)
- 1 Anbieter? Tipshield Compliance UG

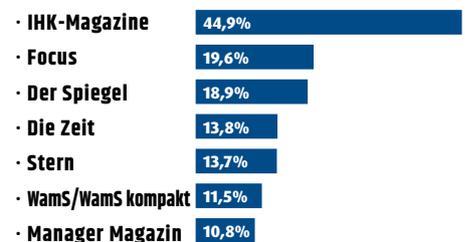




# IHK-Magazine

Erneut Reichweitesieger!

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)



## JUBILÄEN 25 JAHRE

- » Andreas Ernst Kniepert, INTERNET-TOTAL, Würselen
- » Behic Santur, Hückelhoven
- » B & S Küchentechnik GmbH, Düren
- » Burg-Apotheke im REWE-Markt e.K., Mechernich
- » Christa Maria Wortelkamp, Friedel Wortelkamp, Hückelhoven
- » Freßnapf Middelkoop GmbH, Düren
- » GHF automation GmbH, Herzogenrath
- » InnoLOG GmbH, Baesweiler
- » IT Concepts GmbH, Hückelhoven
- » Kohlwey Bad und Wärme GmbH, Heinsberg
- » Landbäckerei, Stinges & Söhne GmbH, Hückelhoven
- » Mario Jakob, Verwaltungs- und Service GmbH, Heinsberg
- » Markus Swoboda, Erkelenz
- » Reiner Felden, Aachen
- » WUG Anlagen GmbH & Co. KG, Weilerswist
- » WUG Beteiligungs Gesellschaft mit beschränkter Haftung, Weilerswist

### Seit 50 Jahren in Düren: Flamm Gas- und Oelfeuerungsdienst feiert Jubiläum

» **Düren.** Seit 1973 ist die Flamm Gas- und Oelfeuerungsdienst GmbH & Co. KG für ihre Dienstleistungen im Bereich Heizung und Sanitär in der Region bekannt. Jetzt feiert der Dürener Fachdienstleister sein 50-jähriges Bestehen. Von der Merzenicher Straße aus startet das Team aus Monteuren, Servicetechnikern und Planungsberatern zu den Kunden – für Badsanierungen, Heizungsbau und -modernisierung sowie für Beratung und Wartung.

### Dr. Jürgen Blaak wird Vice President Science, Consultation & Innovation bei der Babor Beauty Group

» **Aachen.** Seit Oktober ist Dr. Jürgen Blaak Vice President Science, Consultation & Innovation bei der Babor Beauty Group und verantwortet die Bereiche Forschung und Entwicklung, das technische Marketing sowie Product Safety & Regulatory Affairs. Zuvor war Blaak in unterschiedlichen Positionen bei der Kneipp GmbH tätig, zuletzt als Head of Cosmetic Science & Regulatory Affairs. Der promovierte Hautforscher ist Autor zahlreicher Publikationen und verfügt über ein starkes wissenschaftliches Netzwerk. Er ist unter anderem aktiv im Wissenschaftlichen Beirat der Deutschen Gesellschaft für Wissenschaftliche und Angewandte Kosmetik e.V. (DGK), Mitglied der SEPAWA (Europas größte Fachvereinigung für Wasch-/Reinigungsmittel, Kosmetik- und Parfümerieindustrie) und dem international agierenden IFSCC (International Federation of Societies of Cosmetic Chemists).



Foto: Babor Beauty Group

Dr. Jürgen Blaak wechselt zum deutschen Familienunternehmen Babor Beauty Group: „Ich möchte ein neues Kapitel in der kosmetischen Forschung und Wissenschaft aufschlagen.“

### Ultraschnelles Laden während des Einkaufs: Stawag nimmt zweiten HPC-Ladepark in Betrieb



Foto: Stawag

An der Krefelder Straße kann jetzt „turbo-geladen“ werden: (v.l.) Steffen Kruse, Projektleiter HPC-Laden, Benedikt Sütterlin, Geschäftsführer HIT Sütterlin, Wilfried Ullrich, Vorstand der STAWAG, und Nils Christen, Team Elektromobilität, freuen sich über den zweiten HPC-Ladepark der Stawag.

» **Aachen.** Da waren es schon zwei: Die Stawag nimmt ihren zweiten HPC-Ladepark in Aachen in Betrieb. Drei Säulen mit sechs Ladepunkten ermöglichen nun auch in der Krefelder Straße ultraschnelles Laden. Die hochmodernen Ladesäulen bieten eine Ladeleistung von 150 bis 300 Kilowatt, sodass ein Autoakku innerhalb von fünf bis 20 Minuten voll aufgeladen ist. In dieser Zeit kann man bequem im Hit-Markt einkaufen, der sechs seiner Parkplätze für das Laden von E-Fahrzeugen zur Verfügung stellt. Je nach Nachfrage plant die Stawag, die dort errichteten drei Ladesäulen um zwei weitere zu ergänzen. Bereits im Bau befindet sich ein weiterer Ladepark an der Schanz, geplant ist ebenfalls einer an der Trierer Straße. An allen Ladesäulen der Stawag wird ausschließlich Ökostrom angeboten.



## Initiative „Grünenthal Gives“: 40-köpfiges Team säubert Stolberger Innenstadt



Foto: Grünenthal

Grünenthal-Team im Einsatz beim Großreinemachen in den Straßen von Stolberg: Einen vollen Arbeitstag nutzen die Mitarbeitenden im Rahmen der Initiative „Grünenthal Gives“, um die Stadt auf Hochglanz zu bringen.

► **Aachen/Stolberg.** Im Rahmen der 2023 eingeführten Initiative „Grünenthal Gives“ säuberte ein rund 40-köpfiges Team der deutschen Vertriebseinheit des Aachener Pharmaunternehmens Grünenthal einen ganzen Tag lang die Stolberger Innenstadt. Die Mitarbeitenden zogen morgens, ausgerüstet mit Greifzangen, Kehrsets, Müllsäcken und Handschuhen aus, um Glasscherben, Zigarettenstummel, Verpackungsmüll und noch weit exotischere Sachen einzusammeln. Der Müll wurde in von der Stadt Stolberg bereitgestellten Containern entsorgt. Insgesamt kamen bei der Aktion mehr als 60 Müllsäcke und mehrere Dutzend Kilogramm entsorgten Altmetalls und Sperrguts zusammen.

## Ausgezeichnet: Aachener Feinkosthändler von „A Tavola da Giorgio“ sind zum neunten Mal Parmaschinken-Spezialisten

► **Aachen.** Bereits zum neunten Mal in Folge erhalten Adriana Cordano und Giorgio Delgado vom Aachener Feinkosthaus „A Tavola da Giorgio“ die Auszeichnung „Parmaschinken-Spezialist“. Ihre Kompetenz, ihre Expertise, ihr Engagement, ihre Leidenschaft für italienische Lebensmittel wie den Parmaschinken wurden vom Consorzio del Prosciutto di Parma, dem Verband der Parmaschinken-Hersteller, damit erneut gewürdigt. Die

italienische Jury hob insbesondere die Qualität der Kundenberatung hervor, die Auswahl und Kombination der italienischen Spezialitäten sowie die kreative und gekonnte Zubereitung der hausgemachten Antipasti. Parmaschinken ist seit vielen Jahren fester Bestandteil des Sortimentes, die Beziehungen in die Region Parma und zu den Produzenten sind langjährig und vertrauensvoll.



Foto: A Tavola da Giorgio

Expertise und Leidenschaft: Bereits zum neunten Mal haben Giorgio Delgado und Adriana Cordano vom Aachener Feinkosthaus „A Tavola da Giorgio“ die Auszeichnung „Parmaschinken-Spezialist“ erhalten.



Foto: Trianel GmbH

Arvid Hesse ist zum zweiten Geschäftsführer von drei Trianel-Projektgesellschaften berufen worden. Mit dieser Doppelspitze soll der erfolgreichen Entwicklung der drei Unternehmen Rechnung getragen werden.

## Drei Trianel-Projektgesellschaften erweitern die Geschäftsführung: Arvid Hesse zum zweiten Geschäftsführer berufen

► **Aachen.** Arvid Hesse ist zum zweiten Geschäftsführer der drei Trianel-Projektgesellschaften Trianel Onshore Wind GmbH & Co. KG (TOW), Trianel Erneuerbare Energien GmbH & Co. KG (TEE) sowie Trianel Wind und Solar GmbH & Co. KG ernannt worden. Der Diplom-Energietechniker führt die Unternehmen gemeinsam mit Dr. Markus Hakes, der alle drei Gesellschaften seit 2015 beziehungsweise ihren Gründungen erfolgreich leitet. Im Mittelpunkt der neuen Geschäftsführungstätigkeit stehen die Optimierung und Erweiterung der Bestandsportfolien sowie die Übernahme der Kauf- und Kooperationsprojekte. Hakes verantwortet schwerpunktmäßig den Betrieb und das Risikomanagement. Beide Geschäftsführer treten einzelvertretungsberechtigt auf. Mit dieser Doppelspitze wird der erfolgreichen Entwicklung der drei Unternehmen Rechnung getragen.

**Ansprechpartner:** Michael Eichelmann  
**Anzeigenberatung:** Tel.: 0241 5101-254 • Fax: -253wirtsch.nachrichten@medienhausaaachen.de



## Spende: Heimbach-Belegschaft unterstützt Tierheim Düren



Foto: Heimbach GmbH

Mitarbeitende der Heimbach GmbH haben erneut an einer Benefizaktion teilgenommen und eine Spende für das Dürener Tierheim ermöglicht: Julia Jörger (Heimbach GmbH) und Jürgen Plinz (Vorsitzender des Tierschutzvereins für den Kreis Düren) mit dem Scheck in Höhe von 2.600 Euro.

► **Düren.** „Jeder Kilometer zählt“ hieß es für die Mitarbeitenden der Heimbach GmbH am Standort Mariaweiler. Denn jeder gelaufene beziehungsweise geradelte Kilometer wurde von der Unternehmensführung mit 30 Cent belohnt. Am Ende kamen 8.563 Kilometer zusammen und die Geschäftsführung rundete die Spende auf 2.600 Euro auf. Ziel der Aktion war, die Belegschaft zu ermuntern, etwas für einen guten Zweck, die eigene Gesundheit und gleichzeitig die Umwelt zu tun. So sollten die Mitarbeitenden acht Wochen lang die Wegstrecke zur Arbeit anstelle mit dem Auto so oft wie möglich mit dem Fahrrad oder zu Fuß zurücklegen. Die Aktion fand in diesem Sommer bereits zum dritten Mal statt. Gingen die Vorjahresspenden an die Organisation Running for Kids beziehungsweise an die Opfer von Flut und Krieg wurde in diesem Jahr der Tierschutz bedacht. So war Jürgen Plinz, Vorsitzender des Tierschutzvereins für den Kreis Düren, sehr dankbar für den Scheck, der einen kleinen Beitrag zur Deckung der zuletzt stark gestiegenen Kosten für Futter und Energie leistet.

## Erhöhte Prognose für 2023: Aixtron weiter auf Erfolgskurs

► **Herzogenrath.** Die Aixtron Se hat im dritten Quartal 2023 den Wachstumskurs erfolgreich fortgesetzt. Damit ist der führende Anbieter von Depositionsanlagen für die Halbleiterindustrie voll auf Kurs auf die im vergangenen Quartal erhöhte Jahresprognose. Besonders das Geschäft mit effizienter Leistungselektronik erfreut sich ungebrochen starker Nachfrage in den beiden Materialsystemen Galliumnitrid (GaN) und Siliziumkarbid (SiC). Im abgelaufenen Quartal wurde außerdem die neue Anlagengeneration G10-GaN mit großem Erfolg in den Markt

eingeführt. Die Umsatzerlöse stiegen in den ersten neun Monaten 2023 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 49 Prozent auf 415,7 Millionen Euro. Im dritten Quartal waren es 165 Millionen und damit 86 Prozent mehr als im Vorjahresquartal. Mit einer Investition von bis zu hundert Millionen Euro erweitert Aixtron derzeit seine Kapazitäten für Forschung und Entwicklung: Die Genehmigungen für das neue Innovationszentrum in Herzogenrath liegen vor, die Aufträge sind vergeben und die Bauarbeiten werden wie geplant beginnen.

Egal, in welchen harten Einsätzen sich Ihre Maschinen und Geräte gerade befinden, ... mit bleibt der Lack länger schön und haltbar.

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

direkt vom Hersteller Beste Qualität

## Grundierung und Decklack in einem Arbeitsgang

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

FARBENFABRIK seit 1949

**DELLERS**

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

## Auszeichnung für Industrieinitiative IN4climate.RR aus dem Rheinischen Revier



Foto: Schöcke\_DiHK

(v.l.) Feierliche Auszeichnung: Jurymitglied Dr. Klaus Günter Deutsch (Abteilungsleiter Research, Industrie- und Wirtschaftspolitik beim Bundesverband der Deutschen Industrie e.V.), Christoph Zeiss (Projektleiter, IN4climate.RR), Max Hochstein (Projektmanager, IN4climate.RR) und Jürgen Kerner (Zweiter Vorsitzender der IG Metall).

► **Region.** Die Sieger stehen fest: im Rahmen der Industriekonferenz zeichnete das Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz zwei regionale Industrieinitiativen aus, an denen Industrie- und Handelskammern mitwirken. Unter ihnen ist mit IN4climate.RR ein

Projekt, dass von der IHK Aachen unterstützt wird. Die geehrten Initiativen zeigen, dass regionale Netzwerke in Zeiten des Umbruchs und der Transformation große Chancen bieten. IN4climate.RR unterstützt die Industrie im Rheinischen Revier dabei, in klimaneutrale

Wertschöpfung zu investieren. Im Prozess des fortschreitenden Strukturwandels werden Unternehmen in ihren strategischen Geschäftsentscheidungen von der Initiative flankiert, um bestehende Wertschöpfungsketten zukunftsfähig zu transformieren. Die Jury lobte insbesondere, dass die Initiative mit den drei Schwerpunkten nachhaltige Kohlenstoffwirtschaft, industrielle Wasserstoffwirtschaft und zirkuläre Wertschöpfung über einen klaren Fokus verfügt, der Branchenansatz dennoch breit gewählt ist und die Initiative die zukunftsweisenden Fragen der Transformation bearbeitet. Gesucht wurden Initiativen, denen es besonders gut gelingt, die industrielle Transformation in ihrer Region zu unterstützen. Dies kann durch Aktivitäten in den Bereichen Dekarbonisierung, Digitalisierung, Diversifizierung oder aber demografischer Wandel geschehen. Neben IN4climate.RR wurde die Initiative ReTraSON ausgezeichnet, die mit kleinen und mittleren Unternehmen aus dem Bereich Automotive in der Region Braunschweig-Wolfsburg zusammenarbeitet, um mit diesen Lösungen für die Herausforderungen zu erarbeiten, die die Transformation der Automobilindustrie mit sich bringt.

## Doppelsieg beim Deutschen Telematik Preis 2024: Couplink gewinnt den ersten Platz in zwei Kategorien



Foto: Thomas Kippers

Gleich zwei erste Preise durfte Couplink-Vorstand Jens Uwe Tonne (Mitte) bei der Verleihung des Deutschen Telematik Preises 2024 in Empfang nehmen.

► **Aldenhoven.** Gleich zwei erste Preise durfte Couplink-Vorstand Jens Uwe Tonne bei der Verleihung des Deutschen Telematik Preises 2024 in Empfang nehmen: Die Telematik-Software couplinkyourfleet setzte sich in den Königskategorien „Transportmanagement“ und „Sonderfahrzeuge“ gegen die Mitbewerber durch. Im Zwei-Jahres-Rhythmus vergibt der ETM-Verlag den Deutschen Telematik Preis in insgesamt zehn Kategorien. Um eine Auszeichnung zu erhalten, müssen die Anwendungen einen spezifischen Kategorienkatalog des Steinbeis-Transferzentrums Telematik (STZ) erfüllen. Im Anschluss erfolgt ein Praxistest. Außerdem werden die Verbreitung, die Innovationskraft sowie die Entwicklungsperspektive der Software anhand eines Fragebogens untersucht. Für den Telematik-Anbieter aus Aldenhoven sind es bereits die Exemplare Nummer elf und zwölf der begehrten Trophäe.



## Aachener Modell zur Begabungsförderung an Grundschulen feiert 20-jähriges Bestehen



Foto: Sparkasse Aachen/Andreas Steindl

Das 20-jährige Bestehen des Aachener Modells zur Begabungsförderung an Grundschulen wurde in der Nadelfabrik mit allen Beteiligten und vielen Ehrengästen gefeiert – mit einem facettenreichen Programm mit musikalischen Beiträgen und Präsentationen von Kindern der beteiligten Modellschulen.

► **Aachen.** Das 20-jährige Bestehen des Aachener Modells ist mit allen Beteiligten und vielen Ehrengästen gefeiert worden. Als landesweit einzigartiges Pilotprojekt ent-

stand das Aachener Modell in einer Kooperation der beiden Schulämter (damals Stadt und Kreis Aachen), des Schulpsychologischen Dienstes und sechs Pilotschulen mit

dem Ziel, den Unterricht und die Unterrichtsentwicklung so zu gestalten, dass alle Begabungen sowohl in der Klasse, innerhalb des Schullebens und ergänzend durch außerschulische Angebote bestmöglich gefördert werden. Die finanzielle Unterstützung der Bürgerstiftung, der Kulturstiftung und der Jugend- und Kulturstiftung der Sparkasse Aachen ermöglichten von Beginn an die Teilnahmen an Fortbildungen und Kongressen für die Lehrkräfte, die Arbeit in den Projekt-schulen und die Finanzierung von außerschulischen Angeboten und Kursen. Das Projekt wird von einem Moderatorenteam gesteuert, in dem Vertretungen aus der Schulaufsicht, den Schulleitungen und dem Schulpsychologischen Dienst eng kooperieren. Bis zum heutigen Tag hat sich die Anzahl der Schulen sukzessive erweitert, so dass aktuell 27 Grundschulen in der Städteregion Aachen am Projekt teilnehmen.

## Fachkräfte-Offensive von Ketco verzeichnet großen Zuspruch



Foto: KETCO GmbH

Offensive gegen den Fachkräftemangel (v.l.): Dr. John Kettler (Ketco), Dr. Michaela Theißen, Carsten Kettler (Ketco) und Stefan Schmidt blicken auf eine erfolgreiche Veranstaltung mit fast hundert Teilnehmenden zurück.

► **Inden.** Die Vision der Brüder Dr. John Kettler und Carsten Kettler, beide Geschäftsführer der Ketco GmbH, ist, Unternehmen dabei zu helfen, den aktuellen Fachkräftemangel für sich dauerhaft zu lösen. Aus diesem Grund haben sie zusammen mit Dr. Michaela Theißen und Stefan Schmidt die Fachkräfte-Offensive ins Leben gerufen, deren erstes Event im SuperC in Aachen stattfand – mit fast hundert Unternehmerinnen und Unternehmern, die am Event teilgenommen haben. Vor allem das interaktive Konzept zur Vernetzung aller Teilnehmenden sei gut angenommen worden. „Zu erkennen, wie sich die Augen unserer Gesprächspartner weiten, sobald diese verstehen, wie sehr diese das Thema Fachkräfte persönlich in den Händen halten und sofort umsetzbare Lösungen finden, motiviert uns extrem“, sagt Carsten Kettler. Aufgrund des großen Erfolges wird diese Veranstaltung auch 2024 stattfinden.

Neue Wege zur Fachkräftegewinnung!

### Sie suchen eine Fachkraft, haben Sie aber noch nicht gefunden?

Dann kann das Thema Fachkräfteeinwanderung für Sie eine Alternative sein. Der Arbeitgeber-Service der Agentur für Arbeit Aachen-Düren berät und unterstützt Sie auch bei der Suche nach Personal aus dem Ausland.

**Jetzt informieren:**  
**0800 4 5555 20**

kostenfrei aus dem dt. Festnetz



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



# Nachrichten aus der Region für Unternehmen aus der Region

Mit der Aachener Zeitung bleiben Sie und Ihr Team über wichtige Entwicklungen und Nachrichten aus der Region Aachen – Düren – Heinsberg immer informiert.

Unsere Produkte mit denen Sie nichts mehr verpassen:



## Digitale Zeitung (E-Paper)

Alle Lokalausgaben der Aachener Zeitung als E-Paper inkl. Archiv-Funktion und viele weitere Features.



## Zugriff auf alle Online-Inhalte auf aachener-zeitung.de

Rund um die Uhr die Region Aachen – Düren – Heinsberg von Ihrem Schreibtisch aus im Auge behalten und alle Inhalte auf aachener-zeitung.de lesen.



## Die AZ bequem als App immer unterwegs dabei

Ob beim Außentermin, der Dienstreise oder nach Feierabend: Mit der AZ News-App und der AZ E-Paper-App unterwegs den Überblick in der Region behalten.



## Was ist heute wichtig? Mit dem Newsletter „Der Tag“

Die wichtigsten Nachrichten des Tags für Sie aufbereitet und kuratiert. Bis zu dreimal täglich spannende Updates zu den Schwerpunktthemen vor Ihrer Haustür erhalten.

Jetzt persönlich beraten lassen:

**Wilfried Halmans**  
Telefon: 0241 5101 – 7641  
E-Mail: wilfried.halmans@medienhausaaachen.de





Foto: © Scanrail – Fotolia.com



Foto: © Rido – Fotolia.com



Foto: © motorradcbr – Fotolia.com



Foto: © Alexander Raths – Fotolia.com

## Tagungen und Seminare

Anzeigensonderveröffentlichung

# Business & Event Center Eupen

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

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

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

ken harmonisieren perfekt und schaffen so echte Wohlfühlbereiche.

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



- 38 Doppelzimmer, davon eins barrierefrei
- **Einzelzimmer:** 90 € inkl. Frühstück
- **Doppelzimmer:** 110 € inkl. Frühstück
- 5 Seminar- und Tagungsräume von 30 m<sup>2</sup> bis 285 m<sup>2</sup>
- Kapazität bis zu 300 Personen
- Tageslicht in jedem Tagungsraum
- Umfangreiche moderne Tagungstechnik
- Privatparkplatz für 80 PKW's
- gratis WLAN Internet
- vollständig barrierefrei

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

Foto: klosterheidberg



**A SPECIAL PLACE FOR SPECIAL EVENTS**

20 Autominuten von Aachen entfernt.

[www.klosterheidberg.be](http://www.klosterheidberg.be)



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

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

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

Offerte eines privaten Anbieters vorliegt. Das aktuelle Handelsregister ist unter [www.handelsregisterbekanntmachungen.de](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 zum einen an Mitgliedsunternehmen der IHK Aachen, die einen Nachfolger oder aktiven Teilhaber suchen, zum anderen steht sie allen Interessenten offen, die sich selbstständig machen wollen und im Zuge einer Nachfolge ein Unternehmen zur Übernahme suchen. Ausgeschlossen sind rein finanzielle Beteiligungen, zum Beispiel stille Teilhaberschaften, sowie Unternehmens- und Immobilienofferten. Angebote und Gesuche werden von der IHK Aachen entgegengenommen. Die Veröffentlichung der Offerten erfolgt unter einer Chiffre-Nummer, so dass das Namensschutzinteresse gewahrt bleibt. Nähere Informationen zum Unternehmen beziehungsweise Existenzgründer erhalten Sie nur vom Inserenten. Hierzu richten Sie 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

#### Erfolgreicher technischer Fachgroßhandel // Projekt "SHARP"

Das Unternehmen hat sich auf den nationalen und internationalen Fachgroßhandel (technische Produkte / Werkzeuge) u.a. für die Lebensmittelindustrie spezialisiert und ist bereits seit mehr als 70 Jahren in diesem Segment aktiv. Im Rahmen der Geschäftstätigkeit im sogenannten "C-Teile-Management" wurde ein umfangreicher und stabiler Kundenkreis im In- und Ausland aufgebaut.

Die Geschäftsabläufe sind sehr strukturiert, einseitige Kunden- oder Branchenabhängigkeiten bestehen nicht. Das Mitarbeiterteam ist sehr schlank aufgestellt, der Geschäftssitz ist an den jetzigen Standort nicht gebunden. Dieser befindet sich aktuell an einem zentralen, verkehrstechnisch logistisch optimal gelegenen Standort in Nordrhein-Westfalen.

Das Unternehmen war in der Vergangenheit konstant profitabel. In der Planung geht man davon aus, dass künftig weiterer Umsatz- und Ergebniswachstum realisiert werden kann.

Das Angebot richtet sich primär an strategische Investoren vor allem aber auch an MBI-Kandidaten. Aus strategischer Sicht besteht die Möglichkeit, einen etablierten Kundenstamm und die entsprechenden operativen Ergebnisse zu vereinnahmen und in die bestehenden Strukturen zu integrieren. Die Möglichkeit, auf der bereits vorhandenen stabilen Unternehmensorganisation aufzubauen und die Geschäftstätigkeit umsatz- und ergebnisseitig weiterzuentwickeln, bietet auch den MBI-Kandidaten exzellente Entwicklungsmöglichkeiten.

ACA-1477-EX

#### Streetfood Trailer vegan - Firmenübernahme Kreis Aachen

Der voll ausgestattete Food Trailer ist mit allen Rezepten, einer zusätzlichen Küchenausstattung für eine Kleinküche sowie unserem treuen Kundenstamm zu verkaufen.

2017 haben wir die Firma gegründet und unsere Kunden immer mit sehr leckerem Essen verwöhnt, das wir ausschließlich selbst entwickelt haben. Unsere Gerichte sind ausschließlich vegan - basierend auf der orientalischen Küche. Unsere Veranstaltungen finden zwischen Aachen und dem Rheingebiet statt wo man uns auf Straßenfesten, Designermärkten, Tattoo Messen und vieles mehr findet. Gerne nehmen wir eine Einweisung ins Kochen und alle notwendigen organisatorischen Punkte vor. Unser Trailer ist als Küche abgenommen werden - deshalb können hier problemlos die Vorbereitungen vorgenommen werden. Aktuell haben wir einen Unterstellplatz für den Trailer in einer Halle und einen Raum zum Kochen in Aldenhoven gemietet. Dieses Mietverhältnis kann übernommen werden, ist aber keine Bedingung. Der Trailer läuft über einen Starkstromanschluss (16 bis 32 A) und hat bis einschließlich Mai 2024 TÜV.

Zu unserem Unternehmensinventar gehört:

- Der Food-Trailer
- Schnellkochtöpfe
- div. Kühlschränke und Gefriertruhen
- Fritteusen
- Reiskocher
- eine Profi Gastro Spülmaschine
- div. Regale
- alles, was man für Ein Catering benötigt
- Geschirr
- Dekoration und Tische für die Gäste und noch vieles Mehr.

Unsere beiden Minijob-Mitarbeiter haben Erfahrung im Kochen und im Verkauf, würden gerne weiter im Betrieb bleiben.

Falls euch das Inserat angesprochen hat und Ihr eine spannende Herausforderung sucht, freuen wir uns auf eure Rückmeldung. Falls Ihr weitere Fragen stehen wir Euch gerne zur Verfügung.

ACA-1476-EX

#### Outdoor & Camping eCommerce | 9 Jahre am Markt | 500 TEUR - 1,5 Mio p.a. | Marke

Bei diesem Projekt handelt es sich um ein eCommerce Outdoor und Camping Shop. Es handelt sich um eine etablierte & starke Marke. Der Hauptumsatz erfolgt über die Eigenprodukte. (Kein Reseller). Alles ist angebunden an in Deutschland ansässigen Fulfiller. Der Shop hat seinen Betrieb schon vor 9 Jahren aufgenommen und kann "warm" mit laufenden Umsätzen übergeben werden. Der Shopify Shop läuft seit Nov. 2018 auf Shopify (Vorher WooCommerce) und kann ortsunabhängig betrieben werden.

Zum Shop

Die Produktpalette umfasst u.a. Isomatten, Decken, Rucksäcke und ähnliche Outdoor-Artikel. Der Shop macht seinen Hauptumsatz mit den Eigenprodukte. Diese sind auf wenig Varianten & SKUs (Unter 20) beschränkt. Der Aufwand ist sehr übersichtlich. 99% des Umsatzes erfolgen im DA(CH) Markt.

Shop-Layout, Kategorien, die einzelnen Produkte sowie der geschriebene Content sind über Jahre gewachsen, getestet und von über 30, fähigen Mitarbeitenden im Laufe der Gesamtzeit angelegt worden. Zusätzlich zum Shop gibt es eine riesige Bandbreite an Zusatzmaterial, Wissensdatenbanken, Tools u.v.m.

ACA-1475-EX

#### Startfähiges Geschäft im PREMIUM Segment - Exklusives Feinkost(Home)Business

Die ROYAL CEDAR Organic Oil Manufactur - haben wir Ende 2020 gestartet, bis jetzt erfolgreich geführt und verkaufen nun - sofort startbereit - zur besten Jahreszeit - pünktlich zum Weihnachtsgeschäft.

Der Gegenstand des Geschäftes (aktuell) ist: Verarbeitung von Ölsaaten und Nüssen, Herstellung und Vertrieb von kaltgepressten Speiseölen, deren Erzeugnissen und Nebenprodukten sowie anderen Lebensmitteln, Nahrungsergänzungsmitteln und Kosmetikprodukten (Der Gegenstand kann durch den Käufer ergänzt oder geändert werden). Das zum Verkauf angebotene Geschäft bezieht sich aber zunächst nur auf das luxuriöse Zedemussöl - ein besonderes Öl, was nicht breit (in der Masse) bekannt ist, unter wahren Gourmets aber schon sehr beliebt ist.

Die ROYAL CEDAR Produkte sind im Premium- bis Luxussegment positioniert und können an vermögende bzw. gutverdienende Privatleute als Endkunden über den eigenen oder fremden Online-Versand, Zwischenhandel oder die Online-Shops sowie Direktansprache (Mailingaktionen) oder auch im eigenen stationären Handel (z.B. Feinkostladen) vertrieben werden. Dem potentiellen Käufer ist aber die Bestimmung und der Aufbau eigener Vertriebswege selbst überlassen.

Potentielle Käufer der ROYAL CEDAR Produkte sind:

- Feinkosthändler (stationär wie online),
- Gehobener bzw. Luxus-Fachhandel (wie KaDeWe, Zur Heide Feinkost, Manufactum usw.),
- Gehobene Gastronomie (Restaurants und Hotelrestaurants),
- Gehobene Kurkliniken,
- Vermögende bzw. gutverdienende sowie gesundheitsbewusste Privatpersonen,
- Firmen bei besonderen Anlässen wie Weihnachten, Jubiläen usw. (Präsente für Kunden, Geschäftspartner und Mitarbeiter),
- Bei zusätzlicher BIO-Zertifizierung auch Reformhäuser, Bio-Läden

Sehr lukrativ und empfehlenswert ist der Verkauf der ROYAL CEDAR Produkte an verschiedene Unternehmen als Präsent für ihre Mitarbeiter, Kunden und Geschäftspartner. Da alle Produkte in die eleganten Falt-schachteln verpackt und edel etikettiert sind, eignen sie sich sehr gut als luxuriöse, besondere Präsente zu verschiedenen Anlässen, insbesondere natürlich zu Weihnachten.

Nach Zahlung des Kaufpreises und der anschließenden schnellen Übergabe der Unterlagen / Vorlagen und Güter / Gegenstände kann das Geschäft sofort gestartet werden, so dass der Käufer sein Business mit einem schönen, exklusiven Produkt starten oder erweitern und vom beliebten Weihnachtsgeschäft in diesem Jahr noch stark profitieren und die Investition amortisieren kann.

Aus steuerlichen Gründen verkaufen wir dieses nicht als Firma (Unternehmen), sondern als Projekt (Asset Deal), um die die möglichen steuerlichen Nachteile (sowohl für uns als auch für den Käufer) zu vermeiden. Es werden also keine Unternehmensanteile verkauft, sondern „nur“ die immateriellen Werte und materiellen Güter/Sachgegenstände, die ausschließlich zu diesem Projekt / Geschäft gehören. Was im Kaufpreis enthalten ist, erfahren Sie aus der detaillierten Liste, wenn Sie ernsthaftes Kaufinteresse per E-Mail bekunden und das Angebot anfordern.

Verpassen Sie nicht die Gelegenheit, pünktlich zum Beginn des Weihnachtsgeschäftes zu starten!

ACA-1474-EX

## ► Wirtschaftssatzung der IHK Aachen für das Geschäftsjahr 2024

Die Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer Aachen hat am 21. November 2023 gemäß den §§ 3 und 4 des Gesetzes zur vorläufigen Regelung des Rechts der Industrie- und Handelskammern (IHKG) und § 1 der Beitragsordnung der Industrie- und Handelskammer Aachen, jeweils in der aktuell gültigen Fassung, folgende Wirtschaftssatzung für das Geschäftsjahr 2024 (1. Januar 2024 bis 31. Dezember 2024) beschlossen:

### I. Wirtschaftsplan

Der Wirtschaftsplan wird

1.	im Erfolgsplan mit		
	Erträgen in Höhe von		18.981.000,00 Euro
	Aufwendungen in Höhe von		19.121.000,00 Euro
	geplantem Vortrag in Höhe von		0,00 Euro
	Saldo der Rücklagenveränderung in Höhe von		140.000,00 Euro
2.	im Finanzplan mit		
	Investitionseinzahlungen in Höhe von		1.005.000,00 Euro
	Investitionsauszahlungen in Höhe von		289.000,00 Euro

festgestellt.

### II. Beitrag

- Natürliche Personen und Personengesellschaften, die nicht in das Handelsregister eingetragen sind, und eingetragene Vereine, wenn nach Art oder Umfang ein in kaufmännischer Weise eingerichteter Geschäftsbetrieb nicht erforderlich ist, sind vom Beitrag freigestellt, soweit ihr Gewerbeertrag nach dem Gewerbesteuergesetz oder, soweit ihr für das Bemessungsjahr ein Gewerbesteuermessbetrag nicht festgesetzt wird, ihr nach dem Einkommensteuergesetz ermittelter Gewinn aus Gewerbebetrieb 5.200 Euro nicht übersteigt.

Nicht im Handelsregister eingetragene natürliche Personen, die ihr Gewerbe nach dem 31. Dezember 2003 angezeigt und in den letzten fünf Wirtschaftsjahren vor ihrer Betriebseröffnung weder Einkünfte aus Land- und Forstwirtschaft, Gewerbebetrieb oder selbstständiger Arbeit erzielt haben, noch an einer Kapitalgesellschaft mittelbar oder unmittelbar zu mehr als einem Zehntel beteiligt waren, sind für das Geschäftsjahr der IHK, in dem die Betriebseröffnung erfolgt, und für das darauf folgende Jahr von der Umlage und vom Grundbeitrag sowie für das dritte und vierte Jahr von der Umlage freigestellt, wenn ihr Gewerbeertrag, hilfsweise Gewinn aus Gewerbebetrieb, 25.000 Euro nicht übersteigt.

- Als Grundbeiträge sind zu erheben von

#### 2.1 IHK-Zugehörigen

- mit einem Verlust oder Gewerbeertrag, hilfsweise Gewinn aus Gewerbebetrieb bis 20.000 Euro 40 Euro
- mit einem Gewerbeertrag, hilfsweise Gewinn aus Gewerbebetrieb von über 20.000 Euro bis 35.000 Euro 80 Euro
- mit einem Gewerbeertrag, hilfsweise Gewinn aus Gewerbebetrieb von über 35.000 Euro bis 50.000 Euro 160 Euro
- mit einem Gewerbeertrag, hilfsweise Gewinn aus Gewerbebetrieb von über 50.000 Euro bis 100.000 Euro 240 Euro
- mit einem Gewerbeertrag, hilfsweise Gewinn aus Gewerbebetrieb von über 100.000 Euro 320 Euro.

Dabei gelten die Beitragsfreistellungen gemäß Punkt II.1.

- IHK-Zugehörigen, die im deutschen oder einem ausländischen Handelsregister oder im Genossenschaftsregister eingetragen sind oder deren Gewerbebetrieb nach Art und Umfang einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb erfordert, die 500 oder mehr Arbeitnehmer haben und mindestens eines der zwei nachfolgenden Kriterien erfüllen

- Bilanzsumme von mehr als 21.500.000 Euro
- Umsatzerlöse von mehr als 43.000.000 Euro auch wenn sie sonst nach Ziffer II. 2.1 zu veranlagen wären 10.000 Euro.

- Als Umlagen sind zu erheben 0,22 % des Gewerbeertrages bzw. Gewinns aus Gewerbebetrieb. Bei natürlichen Personen und Personengesellschaften ist die Bemessungsgrundlage um einen Freibetrag von 15.340 € für das Unternehmen zu kürzen.

- Bemessungsjahr für Grundbeitrag und Umlage ist das Jahr 2024.

- Soweit ein Gewerbeertrag bzw. Gewinn aus Gewerbebetrieb für das Bemessungsjahr nicht bekannt ist, wird eine Vorauszahlung des Grundbeitrages und der Umlage auf der Grundlage des letzten der Kammer vorliegenden Gewerbeertrages bzw. Gewinns aus Gewerbebetrieb erhoben.

Aachen, 21. November 2023

Gisela Kohl-Vogel  
Präsidentin

Michael F. Bayer,  
Hauptgeschäftsführer

Die vorstehende Wirtschaftssatzung wird hiermit ausgefertigt und im Mitteilungsblatt „Wirtschaftliche Nachrichten“ veröffentlicht.

Aachen, 21. November 2023

Gisela Kohl-Vogel  
Präsidentin

Michael F. Bayer,  
Hauptgeschäftsführer

# DIE DREI MAGISCHEN WORTE: ICH KANN WAS.

*GEMEINSAM  
MIT IHREM  
BETRIEB!*

## JETZT #KÖNNENLERNEN



**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.



Foto: © Scanrail – Fotolia.com



Foto: © Rido – Fotolia.com



Foto: © motorradcbr – Fotolia.com



Foto: © Alexander Rath – Fotolia.com

Anzeigensonderveröffentlichung

## EcoFonds Stadt Aachen

# Jetzt Fördergelder sichern!

**Das Förderprogramm EcoFonds Aachen unterstützt Aachener Unternehmen, die die nachhaltige Entwicklung ihres Unternehmens vorantreiben möchten. Egal, ob es um Beratungsleistungen (Förderung 90 %, maximal 5.000 €) oder um Maßnahmen im Bereich der Energieeffizienz (Förderung 30 %, maximal 20.000 €) geht: Wir unterstützen Sie!**

### Wer wird gefördert?

Alle Unternehmen im Aachener Stadtgebiet – egal welche Unternehmensform oder -größe oder Branche: kleine Handwerksbetriebe, Handel, Gastronomie und Start-ups ...

### Was wird gefördert?

Beratungsleistungen und die Umsetzung von Maßnahmen im Bereich Energieeffizienz, nachhaltige Wirtschaft und Sonderanlagen erneuerbare Energien (wie zum Beispiel Solar-Carpots). Auch eine Kombination von Beratungsleistungen und Investitionen ist möglich. Die Förderung erfolgt als einmaliger Zuschuss.

### Sie haben eine Idee – sind sich aber nicht sicher, ob sie zu den Förderbedingungen passt?

Kontaktieren Sie uns einfach für eine individuelle Beratung.

### Der Antrag:

#### **Einfach – schnell – direkt!**

Für die Antragstellung muss neben dem Antragsformular lediglich ein Angebot zur Umsetzung der Maßnahmen eingereicht werden.

Die Unterlagen können über ein Onlineformular eingereicht werden.

Anträge können zunächst bis zum 31.12.2023 gestellt werden.

Alle Infos unter:  
[www.aachen.de/ecofonds](http://www.aachen.de/ecofonds)

## EcoFonds Aachen

Jetzt  
Fördergelder  
sichern!

Das Förderprogramm für nachhaltige und effiziente Wirtschaft in Aachen.  
Wir fördern alle Aachener Unternehmen: einfach – schnell – direkt!

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





Helfende Hand? Richtig eingesetzt, kann KI Unternehmen Wettbewerbsvorteile verschaffen. Entscheidend ist, konkrete Anwendungsfälle für das zweifellos riesige Potenzial Künstlicher Intelligenz zu identifizieren.

# Den Neuzugang anlernen

Wie der Einsatz von Künstlicher Intelligenz Unternehmen voranbringen kann, vermittelt die IHK-Weiterbildung zum KI-Manager

VON STEPHAN JOHNEN

**K**ünstliche Intelligenz (KI) hat das Potenzial, die Wirtschaft auf den Kopf zu stellen. Unternehmen, die wohlüberlegt KI einsetzen, können sich einen Wettbewerbsvorteil verschaffen. Gleichzeitig lösen die Möglichkeiten der KI oft auch Verunsicherung aus, weil ihre finalen Folgen für Geschäftsmodelle, Prozesse und die Zusammenarbeit nicht absehbar sind. „Künstliche Intelligenz ist weder ein Heilsbringer, der aus Blei Gold macht, noch schwarze Magie“, sagt Dr. Daniel Sonnet, Professor für Quantitative Methoden und Data Science an der Hochschule Fresenius. Der Einsatz von KI ist aus seiner Sicht zunächst eine Chance – nicht mehr, nicht weniger. Eine Chance übrigens auch für kleine und mittlere Unternehmen, in denen das Thema nicht so tief in der DNA verwurzelt ist wie bei Tech-Konzernen. „Mit einer guten unter-

nehmerischen KI-Strategie kann KI Wettbewerbsvorteile bringen. Lieblos gemacht oder mit schlechten Daten gefüttert, erzielen KI-Applikationen leider oft schlechte Ergebnisse“, bilanziert Sonnet.

Wie Unternehmen zum einen die Herausforderungen durch KI erkennen und zum anderen Chancen sowie ihre Einsatzmöglichkeiten im Unternehmen zielgerichtet nutzen können, vermittelt ein Zertifikatslehrgang zum KI-Manager, den der Wissenschaftler und Unternehmer gemeinsam mit der Deutschen Industrie- und Handelskammer konzipiert hat. Was genau Künstliche Intelligenz eigentlich ist, lässt sich zum Einstieg gar nicht so leicht beantworten. „Akademisch ist das nicht zu definieren, denn wir haben keinen allgemein akzeptierten Begriff für Intelligenz selbst“, sagt der Experte. Rein wissenschaftlich könnte an dieser Stelle daher nun Ende sein, doch der Wissenschaftler bietet auch einen ganz praktischen, unternehmeri-

schen Ansatz: „Intelligentes Verhalten bedeutet für mich, Fehler nicht wiederkehrend neu machen, faktenbasiert gute Entscheidungen treffen zu können und aus vergangenheitsbasierten Szenarien etwas für die Zukunft ableiten zu können.“ Alles Fähigkeiten, die die KI beherrscht, indem sie sämtliche zur Verfügung stehenden Datenquellen anzapft und auswertet. Dabei kommen Methoden des Maschinellen Lernens zur Anwendung. Maschinelles Lernen bedeutet, dass Muster in aufgezeichneten Daten erkannt werden, die dann auf zukünftige Szenarien selbstständig von der KI angewendet werden können. „Die KI kann großen Mengen von Wissen in Form von Daten effizient kombinieren, gegebenenfalls sogar in Kombinationen, auf die wir selbst nie gekommen wären“, sagt er. Doch müsse stets auch der Aspekt bedacht werden, dass KI in manchen Domänen zwar wahnsinnig beeindruckende Leistungen erbringe, „aber alle Anwendungen letztlich keine universellen



Intelligenzen sind, sondern Spezialanwendungen für Fachaufgaben“, gibt Sonnet zu bedenken.

### Fahrplan statt Frust: Voraussetzungen für den KI-Einsatz

Die angehenden KI-Manager (IHK) dürfen sich zum einen freuen, eine prall gefüllte Truhe mit neuen Möglichkeiten zu öffnen – gleichzeitig vermittelt Sonnet allerdings auch, dass angesichts der Vielfalt diverse Fehler gemacht werden können, die nicht zu Erfolgen, sondern zu Frust und verbrannten Ressourcen führen können. „Der größte Fehler ist es, mit echtem Interesse am Thema aktionistisch in die Entwicklung beziehungsweise Anwendung von KI hereinzustolpern“, sagt der Experte. Ein ganz zentraler Punkt des Lehrgangs ist daher die Vermittlung und das Training von Methoden zur Analyse der eigenen KI-Unternehmensziele, das Management von unterschiedlichen Interessen in einem Unternehmen sowie die Bestandsaufnahme der notwendigen KI-Ressourcen. Habe ich die richtigen Leute mit den passenden Fähigkeiten an Bord? Wer entwickelt das bei uns, wer setzt es um? Auf welche Akzeptanz wird der Einsatz von KI in der Belegschaft treffen? „KI hat großes Potenzial für Unsicherheit zu sorgen und gegebenenfalls Maschinenstürmer-Diskussionen auszulösen“, sagt Sonnet. Umso wichtiger sei es, einen detaillierten Fahrplan zu entwickeln, eine eigene KI-Ambition (oder auch Vision) samt klarer Definition der Ziele und Priorisierungen der zu entwickelnden Anwendungsfälle. „Strategie-Haus“ nennt Sonnet diesen elementaren Vorbereitungsschritt. Steht das Strategie-Haus auf solidem Fundament und können die Ziele schlüssig kommuniziert werden, sei der Punkt gekommen, in die Diskussion zu gehen, sich challenges zu lassen – was ebenfalls umfassend im Lehrgang geübt wird.

Zielgruppe des Lehrgangs sind Unternehmerinnen und Unternehmer, Fach- und Führungskräfte, Projektleite-

## INFO

### Online-Zertifikatslehrgang KI-Manager: die Termine

Der Online-Zertifikatslehrgang KI-Manager (IHK) umfasst sechs Trainingsmodule mit 56 Lehrgangsstunden als Live-Online-Training sowie rund 18 Lehrgangsstunden als modulbegleitendes Selbstlernstudium. Der Termin im März ist bereits ausgebucht. Weitere werden angeboten vom 13. Februar bis zum 8. Mai 2024, vom 9. April bis zum 7. Juli 2024 und vom 2. September bis zum 26. November 2024. Mehr Infos gibt es beim Team Weiterbildung der IHK Aachen.



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



Tel.: 0241 4460 650

rinnen und Projektleiter und Entscheiderinnen und Entscheider, die als Innovations- und Digitalisierungstreiber das Thema KI im Unternehmen voranbringen möchten. „Wir ziehen bewusst keine großen Hürden ein. Entscheidend sind nicht unbedingt Vorkenntnisse in KI, sondern Neugierde und Lust auf das Thema“, sagt Sonnet. Wer nach 56 Lehrgangsstunden Live-Online-Training und 18 Stunden Selbstlernstudium die KI-Strategie als Projektarbeit fertiggestellt hat, soll als „KI-Botschafter\*in“ zurück ins Unternehmen gehen. Angesichts der Komplexität und der hohen monetären Auswirkungen, die die KI-Einbindung haben kann, will er aber auch das notwendige Rüstzeug und Verständnis dafür mitgeben und vermitteln, wie Bewertungsverfahren aussehen, ob Lösungen selbst entwickelt oder lieber gekauft und modifiziert werden sollten, welche Fallstricke es gibt und welche Hürden vorhersehbar sind. Ein Großteil der praxisbezo-

genen Arbeit findet mit „Lernbuddies“ statt. In kleinen Gruppen wird sich intensiv mit Themen befasst und lebhaft diskutiert.

Ein Modul des Lehrgangs wirft ein Schlaglicht auf das Innovationspotenzial von KI. Nicht abstrakt, sondern anhand von Best-Practice-Beispielen sollen Anwendungsmöglichkeiten im eigenen Unternehmen analysiert werden. Eine in vielen Betrieben denkbare Einbindung von KI könnte die sogenannte „predictive maintenance“ sein. Bei dieser Form der Wartung werden Ersatz- und Verschleißteile nicht nach statistischen Erwartungen ausgetauscht, sondern aufgrund der Erkenntnisse von Sensordaten und KI-Vorhersagen. Will heißen: So manches Ersatzteil, das dem Wartungszyklus folgend ausgetauscht worden wäre, läuft noch lange weiter – während Ersatz dennoch schon geordert wird und bereit liegt. „Die KI erkennt, was länger laufen kann und was kaputt gehen könnte. Das ist auch für kleine Unternehmen eine schöne Anwendung mit großen Kostensenkungspotenzial“, sagt der Experte.

### Die Arbeit wird nicht weniger, sie wird anders

Denkbar sei es ebenfalls, als Unternehmen eine Art eigenes ChatGPT aufzubauen. Kunden oder Mitarbeiter stellen Fragen zu Produkten oder Prozessen – und die KI antwortet mit unternehmensspezifischem Wissen. Dies ermögliche es, Ressourcen an anderen Stellen einzusetzen. „Wettbewerbsvorteile entstehen zum Beispiel dadurch, dass ich die KI so einsetze, um Dinge anders zu organisieren, neue Produkte zu ermöglichen und die Nase vor den Wettbewerb zu bekommen“, sagt Sonnet. Dies könne auch in der Bewältigung von Dokumentation und Bürokratie geschehen, in dem die KI beispielsweise aus Stichworten gesetzekonforme Berichte und Protokolle verfasst und den administrativen Aufwand gegebenenfalls drastisch reduziert. Sonnet sagt: „KI kann uns Arbeiten abnehmen und der Zugang zu höherwertiger Arbeit sein. Wir müssen als Gesellschaft und Wirtschaft durch permanente Weiterqualifizierung dafür sorgen, dass Menschen nicht in eine Sackgasse laufen, sondern dass KI ein Upgrade der Arbeit ermöglicht.“

„KI kann uns Arbeiten abnehmen und der Zugang zu höherwertiger Arbeit sein“: Dr. Daniel Sonnet, Mitentwickler der IHK-Weiterbildung zum zertifizierten KI-Manager.



Foto: privat



Fotos: Sashkin - stock.adobe.com, ProSec GmbH (2)

Vorwarnung: Besser ist es, Sicherheitslücken selbst zu finden, bevor Hacker sie finden. Tim Schughart (unten) und Patrick Raeschke von der ProSec GmbH helfen im Rahmen des Zertifikatslehrgangs Junior Penetration Tester (IHK) gerne dabei, Schwachstellen ausfindig zu machen.

# Sie kennen Ihre Schwachstellen

Wie Sie sie selbst ausfindig machen und sich so vor einem Cyberangriff schützen, vermittelt die IHK-Weiterbildung zum Junior Penetration Tester

VON DANIEL BOSS

Die Bedrohung durch Cyber-Attacks ist in den vergangenen Jahren zunehmend größer geworden – in der Wirtschaft ebenso wie in öffentlichen Einrichtungen und Verwaltungen. Das zeigt der jährliche Lagebericht des Bundesamts für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) sehr deutlich, auf den die ProSec GmbH verweist.

Die Zahl monatlich bekannt gewordener Schwachstellen in Softwareprodukten stieg demnach im Vergleich zum vergangenen Jahr um 24 Prozent auf mehr als 2.000. Unternehmen sollten sich bewusst machen, dass es für sie nicht mehr darum geht, ob ein Angriff erfolgt, sondern nur noch wann dies der Fall sein wird. Eine zen-

trale Aufgabe sollte also darin bestehen, die eigenen Netzwerke bestmöglich zu schützen. Um das Sicherheitslevel zu kontrollieren, sind so genannte Penetration-Tests zu einer Art Goldstandard geworden. Ihr Ziel ist es, Schwachstellen zu identifizieren, Fehlerquellen aufzudecken und entsprechend zu reagieren.

## INFO

**Jetzt anmelden: Zertifikatslehrgang Junior Penetration Tester (IHK)**

Der nächste Zertifikatslehrgang Junior Penetration Tester (IHK) wird vom 24. Januar bis zum 8. Februar 2024 angeboten. Das Webinar findet jeweils von 8.30 bis 16.30 Uhr statt und umfasst insgesamt 54 Unterrichtseinheiten. Der Theorieteil der Prüfung besteht aus Multiple-Choice-Fragen. Offene Fragen sind im Fließtext zu beantworten. Dabei sind keine Hilfsmittel erlaubt. Für die praktische Prüfung erhalten die Teilnehmer einen separaten VPN-Zugang. Für jeden

Teilnehmer existiert ein gesondertes, simuliertes Firmennetzwerk. Auf jedem System befinden sich sogenannte Flags. Diese erlangt man durch das „Hacking“ von einzelnen Diensten, Gesamtsystemen oder ähnlichem. Jede Flag kann durch mehrere Wege erlangt werden. Der Scope wird vor Start der praktischen Prüfung mitgeteilt. Hier sind alle technischen Hilfsmittel erlaubt. Nach erfolgreicher Prüfung erhalten die Teilnehmenden ihr Zertifikat. Eine Teilnahmebescheinigung ist in jedem

Fall möglich. Die Kurs-Kosten betragen 3.495 Euro pro Person. Anmeldung und weitere Infos – auch zu anderen Weiterbildungsangeboten zu Digitalthemen wie Cyber Security Advisor (IHK) und IT-Security Coordinator (IHK) – gibt es beim Team Weiterbildung der IHK Aachen.

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

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

Das Problem: Fachleute, die sich damit auskennen, sind rar. „Deutschland braucht mehr Pen-Tester“, bringt es Tim Schughart, Gründer und CEO der ProSec GmbH auf den Punkt. Das Unternehmen aus Polch bei Koblenz bietet daher im Auftrag der IHK Aachen den Online-Zertifikatslehrgang Junior Penetration Tester (IHK) an. „Der Kurs vermittelt das Handwerk um Sicherheitslücken innerhalb eines Netzwerks zu erkennen“, sagt Schughart.

Mit dem neuen Kurs setzt die IHK die Ergebnisse aus ihrer jüngsten Weiterbildungsumfrage um. Diese zeigte den Wunsch der Unternehmen nach einem Ausbau des Angebots bei Digitalthemen im Weiterbildungsportfolio klar auf. Konkret beim Online-Zertifikatslehrgang Junior Penetration Tester Kursteilnehmer profitieren die Teilnehmenden einerseits von der Expertise der IHK in der Ausrichtung digitaler Lehrgänge und andererseits von der starken Praxisorientierung durch die inhaltliche Kursleitung durch ProSec. Die Kursleiter sind selbst seit vielen Jahren als Penetration-Tester tätig und vermitteln den Teilnehmenden genau die Grundlagen und Fähigkeiten, die in der aktuellen Cyber-Bedrohungslage entscheidend sind.

**Wer vor Hackern schützen will, muss denken wie ein Hacker**

Der Zertifikatslehrgang Junior Penetration Tester (IHK) richtet sich vornehmlich an unternehmensinterne IT-Teams. Die Teilnehmenden sollten möglichst über eine abgeschlossene Ausbildung oder ein Studium im Bereich der Informatik sowie Erfahrung auf dem Gebiet

der Systemadministration verfügen. Um die Kursinhalte anwenden zu können, sind Linux-Kenntnisse, Netzwerkverständnis sowie die Verwendung eines Systems ohne grafische Oberfläche (durch Nutzung von Shell oder CMD) Voraussetzung. In dem sechstägigen Kurs ist aktives Mitmachen und Mitdenken angesagt: „Der Fokus liegt ganz klar auf dem praktischen Teil“, betont Schughart. „Einer unserer Dozenten ist immer live dabei, gibt Anweisungen und Unterstützung.“ Oberstes Ziel sei es, sich am Ende in den Gegner hineinversetzen zu können. „Nur wer weiß, wie ein Hacker denkt, kann sein Unternehmen effizient schützen.“

Das Angebot soll dazu befähigen, erste Ermittlungen zu infrastrukturellen Schwachstellen innerhalb eines Unternehmens in die Wege leiten zu können. Es geht quasi darum, die Spur aufzunehmen. Absolventen der IHK-Weiterbildung werden letztlich in die Lage versetzt, bei professionellen Penetration-Tests unterstützend tätig zu werden. „Das erleichtert auch den Umgang mit externen Dienstleistern in diesem Bereich“, sagt Schughart. Anders formuliert: Der Junior-Kurs vermittelt das Basiswissen in Sachen Pen-Test, dieses allerdings auf hohem Niveau. „Die abschließende Prüfung ist nicht zu unterschätzen. Es gibt eine durchaus messbare Quote von Teilnehmenden, die leider nicht bestehen“, sagt Schughart nach rund fünf Jahren Erfahrung mit dieser Weiterbildung. Nach erfolgreicher Teilnahme besteht grundsätzlich die Möglichkeit, die Kompetenzen durch den Lehrgang zum Professional Penetration-Tester weiter auszubauen. ■



#everynamecounts  
aroa.to/enc



 **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)



Stahlhallenbau · seit 1984

**ANDRE - MICHELS + CO.**  
**STAHLBAU GMBH**

02651 96200 Fax 43370

**Andre-Michels.de**

## SEMINARE UND LEHRGÄNGE



Symbolfoto: master1305 - stock.adobe.com

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

### Online-Seminar zu den Grundlagen der Immobilienwirtschaft: Gebäudepläne, Bauzeichnungen und -beschreibungen

Lehrgänge zur Auszubildereignung 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.



Wann? 8. Januar, 17.30 bis 20.45 Uhr  
Wo? IHK Aachen, Kosten: 200 Euro



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

### Online-Zertifikatslehrgang zum Exportmanager (IHK)

Dieser Lehrgang vermittelt Kompetenzen, die für eine internationale Handelstätigkeit benötigt werden. Neben Basiswissen gewinnen die Teilnehmenden ein vertiefendes Grundverständnis für außenwirtschaftliche und zollrechtliche Zusammenhänge. Exportmanager sind in der Lage Außenhandelsgeschäfte zu planen, zu organisieren, zu kalkulieren

und erfolgreich zu realisieren.



Wann? 15. Januar bis 6. Februar, 8.30 bis 12.45 Uhr  
Wo? IHK Aachen, Kosten: 200 Euro



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



## Lieferkettenmanagement (IHK): Jetzt zum Online-Zertifikatslehrgang anmelden

Das seit Anfang 2023 geltende Sorgfaltspflichtengesetz nimmt Unternehmen in die Pflicht, sowohl im eigenen Geschäftsbereich als auch in der Lieferkette mehr Verantwortung für Menschenrechts- und Umwelt Risiken zu übernehmen. Wie diese Anforderungen zum Nutzen aller umzusetzen sind, ist Inhalt dieser Qualifizierung.

**i** Wann? 15. Januar bis 19. April, 9 bis 13 Uhr  
Wo? IHK Aachen, Kosten: 2.390 Euro

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

## Online-Vorbereitungslehrgang: Ausbildung der Ausbilder (AEVO)

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 Prü-

fungsverfahren sind nur einige der Themen, in denen Auszubildende gefordert sind.

**i** Wann? 16. Januar bis 21. März, 18 bis 20.30 Uhr  
Wo? IHK Aachen, Kosten: 600 Euro

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

## Online-Zertifikatslehrgang zum Digital Change Manager (IHK)

Die Digitalisierung transformiert die Produktions- und Geschäftsprozesse, sie verändert die Businessmodelle und die Formen der Zusammenarbeit. Um die vielfältigen Chancen dieses Wandels zu nutzen, brauchen Unternehmen Mitarbeiter, die die komplexen Change-Prozesse aktiv initiieren, koordinieren und nachhaltig implementieren können.

**i** Wann? 24. Januar bis 20. März, 14 bis 18 Uhr  
Wo? IHK Aachen, Kosten: 2.190 Euro

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

## Online-Zertifikatslehrgang zum Agile/-r Projektmanager/-in (IHK)

Dynamik, Schnelligkeit, Flexibilität sind Synonyme für Agilität. Ursprünglich stammen agile Arbeitsmethoden aus der IT-Branche. Viele weitere Arbeitsbereiche und Branchen übernehmen heute diese Methoden. Sie verschaffen Wettbewerbsvorteile, indem sie Kunden aktiv in die Produktentwicklung einbeziehen. So können Produkte und Dienstleistungen auf den Markt gebracht werden, die bestmöglich auf die Bedürfnisse und Wünsche von Kunden zugeschnitten sind. Im Gegensatz zum klassischen Projektmanagement wird beim agilen Projektma-

nagement das Projekt zum Start nicht vollständig geplant, sondern im Laufe der Projektlaufzeit immer wieder an neue Anforderungen und sich ändernde Rahmenbedingungen angepasst.

**i** Wann? 30. Januar bis 25. Mai, 18 bis 20.30 Uhr  
Wo? IHK Aachen, Kosten: 1.990 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

## Was Wissen schafft: Start-ups aus den Hochschulen


Costello77 - stock.adobe.com

## Ausgabe Februar 2024

**Titelthema:**
**Was Wissen schafft: Start-ups aus den Hochschulen**  
**Redaktionsschluss: 05.01.2024**
**Anzeigen-Sonderveröffentlichungen:**

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

**Anzeigenschluss: 12.01.2024**

## Ausgabe März 2024

**Titelthema: Auf dem Weg ins Morgen-Land**
**Redaktionsschluss: 05.02.2024**
**Anzeigenschluss: 13.02.2024**
**Anzeigenberatung: Tel.: 0241 5101-254**
**wirtschaft.nachrichten@medienhausaaachen.de**


### Wirtschaft im Stream

Das Erste  
Mittagsmagazin  
Benachteiligter Mittelstand

Droht Deutschland eine Wirtschaftsflaute? Die hohe Energiepreise machen den Standort unattraktiv. Deshalb plant das Bundeswirtschaftsministerium Entlastungen für große Unternehmen, während der Mittelstand sich vernachlässigt fühlt.

(Video verfügbar bis 07.09.2024)

@ <https://bit.ly/3tZrj10>

ZDF  
auslandsjournal

die doku: Im Rachen des Drachen

Gute Beziehungen zu China garantierten der deutschen Wirtschaft lange günstige Güter und gutes Geld. Doch China hat in vielem überholt – aus der Beziehung wurde Abhängigkeit. Deutschland versucht weniger abhängig zu werden von China. Aber De-Risking, also weniger China-Risiko, ist leichter gesagt als getan. Was plant Deutschland?

(Video verfügbar bis 27.10.2028)

@ <https://bit.ly/40njVwH>

ZDF

Die Talent-Jäger – Kreativ gegen den Fachkräftemangel  
Pfleger, Handwerker, Dienstleistungen – schon heute mangelt es in vielen Branchen dramatisch an Nachwuchs. Wenn in einigen Jahren die Babyboomer in Rente gehen, werden Millionen Menschen auf dem deutschen Arbeitsmarkt fehlen. Zum Glück hat Deutschland nicht nur ein Problem, sondern auch kreative Chefinnen und Chefs mit ungewöhnlichen Lösungen.

(Video verfügbar bis 17.10.2028)

@ <https://bit.ly/40oAZT1>

### 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](http://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, Helga Hermanns, Stephan Johnen, 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

wirtschaft.nachrichten@medienhausaaachen.de

Anzeigenpreisliste Nr. 44 gültig seit 1. Januar 2023

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

Layout: Jürgen Dietz, Andre Karger, Kirsten Viehöver

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

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

Ansprechpartnerinnen für Bestellungen und Kündigungen des Abonnements:

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

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

# EUREGIO

## WIRTSCHAFTSSCHAU



**Jetzt Aussteller werden!**



**2. – 10. MÄRZ 2024**

**CHIO-GELÄNDE AACHEN**

# Der neue Hyundai i10

gewerbl. Leasing für:  
**165,00 EUR<sup>1</sup>**



Fahrzeugabbildung zeigt ggf.  
aufpreispflichtige Sonderausstattungen gegenüber nachfolgendem Angebot.

Erleben Sie den Hyundai i10 bei uns und lassen Sie sich von großartigem Design im kompakten Format begeistern. Mit seinem herausragenden Platzangebot, moderner Konnektivität und einer umfassenden Sicherheitsausstattung beweist er immer wieder: Wahre Größe fängt im Kleinen an!

## Gewerbe-Angebot für Ihr Hyundai Kilometerleasing: Hyundai i10 Select 1.0, Schaltgetriebe, 49 kW (67 PS)

Fahrzeugpreis	13.436,97 EUR
Einmalige Leasingsonderzahlung	0,00 EUR
Laufzeit	48 Monate
Gesamtlauflistung	40.000 km
48 mtl. Raten á	165,00 EUR <sup>1</sup>
Gesamtbetrag	8.890,13 EUR
<b>Leasingrate inkl. Service mtl.:</b>	<b>165,00 EUR<sup>1</sup></b>

**Kraftstoffverbrauch für den Hyundai i10 Select 1.0 49 kW (67 PS) Frontantrieb Benzin, 5-Gang-Getriebe:**  
innerorts: 5,7 l/100 km; außerorts: 4,1 l/100 km; kombiniert: 4,7 l/100 km; CO<sub>2</sub>-Emission kombiniert: 108 g/km;  
CO<sub>2</sub>-Effizienzklasse: C.<sup>2</sup>

**DRESEN**  
Automobile Vielfalt

Autohaus Louis Dresen GmbH

Heinrich-Barth-Str. 26 · 53881 Euskirchen

Tel. 02251/9508-88

<https://hyundai.dresen-euskirchen.de>



\* Sämtliche Informationen zum Umfang der Herstellergarantie finden Sie unter: [www.hyundai.de/garantien](http://www.hyundai.de/garantien).

<sup>1</sup> Ein gewerbliches, unverbindliches, Leasingbeispiel der HYUNDAI Finance, ein Geschäftsbereich der Hyundai Capital Bank Europe GmbH, Friedrich-Ebert-Anlage 35-37, 60327 Frankfurt am Main. Verpflichtung zum Abschluss einer Vollkaskoversicherung. Kostenpflichtige Sonderausstattung möglich. Überführungskosten in Höhe von 836,13 EUR werden gesondert berechnet. Alle Preise zzgl. gesetzlicher MwSt. Angebot gültig bis 31.12.2023.

<sup>2</sup> Die angegebenen Verbrauchs- und CO<sub>2</sub>-Emissionswerte wurden nach dem vorgeschriebenen WLTP-Messverfahren ermittelt und in NEFZ-Werte umgerechnet.